

Засновники журналу:
ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва"
ПП "Інститут економіки, технологій і підприємства"

Головний редактор:
Стельмахук А.М.,
д.е.н., професор

Заступник головного редактора:
Капітанець С.В.,
к.п.н., доцент

Редакційна рада:
Капітанець О.М., к.п.н.,
доцент
Баланюк І.Ф., д.е.н., проф.
Малік М.Й., д.е.н., проф.,
академік НААНУ

Редакційна колегія:
Березівський П.С., д.е.н., проф.
Дусановський С.Л., д.е.н.,
професор
Гольденгорін Б.І., д.т.н.,
професор
Івашук Н.Л., д.е.н., проф.
Калінчик М.В., д.е.н., проф.
Кузьмін О.Є., д.е.н., професор
Лавейкін М.І., д.е.н., доцент
Пархомець М.К., д.е.н., проф.
Садова У.Я., д.е.н., ст.н.с.
Семів Л.К., д.е.н., професор
Шевчук Л.Т., д.е.н., професор

Наукові редактори:
Джерелейко С.Д., к.е.н., доцент
Капітанець Ю.О., к.е.н., доцент
Кравчук Л.М., к.е.н., доцент
Несторишен І.В., к.е.н., доцент
Прус Л.Р., к.е.н., доцент
Пуцентейло П.Р., к.е.н., доцент
Сава А.П., к.е.н.
Туржанський В.А., к.е.н.

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Всеукраїнський науково-виробничий журнал

7 2011 (10)

Зміст

I. Економіка та управління національним господарством	
Горожанкіна М.Є., Бриль О.О. ЕЛЕКТРОННІСТЬ ЯК ОЗНАКА СУЧАСНОГО ІНСТИТУТУ ГРОШЕЙ.....	3
Фоміна М.В. СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОТИРІЧЧЯ ТА ЧИННИКИ.....	6
Дубас Р.Г. ФОРМУВАННЯ ВЛАСНІСНОГО СТАТУСУ ЛІСОРЕСУРСНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ЇЇ НА НОВІ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	12
Карась П.М., Сергійчук С.І., Гришина Л.О. ЕТАПИ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ВІДПОВІДНО ДО ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПІДХОДУ.....	16
Кашуба Я.М. ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	21
Сороківська З.К. СУТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД.....	26
Дорошенко В.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА.....	31
Заставнюк Л.І., Зигрій О.В. ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ АГРАРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	35
Хошуляк О.О. РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	39
Панченко І.А. ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ.....	45
Гринів Л.С. ПОШУК РЕНТИ У СФЕРІ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ.....	50
II. Економіка та управління підприємствами	
Донець Л.І., Давидюк І.В. СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ, ВІДМІННІ ОСОБЛИВОСТІ.....	56
Капітанець Ю.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	59
Юзва Р.П. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....	64
Ткаченко О.В., Дідіченко Н.Г. СКЛАДОВІ КОМПЛЕКСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ.....	67
Молочник Ю.Б., Шпак Н.О. АНАЛІЗУВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА АКТИВІЗУВАННЯ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	73
Скорук О.В. МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	77
Мілька А.І. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ.....	81
III. Регіональна економіка, демографія та соціальна політика	
Баланюк І.Ф., Кривий М.В., Крива Ю.Р. ТВАРИННИЦТВО РЕГІОНУ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ.....	85
Азарян О.М., Луговська І.А. ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ РИНКІВ.....	91
Фролова Л.В., Самусь Л.Ю. СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	95
Плотницька С.І. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ТЕРИТОРІЙ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ.....	101
Сидоров Ю.І., Шевчук А.В., Козик В.В. ПОРІВНЯННЯ НЕОКЛАСИЧНИХ І ЕКОНОФІЗИЧНОЇ МОДЕЛЕЙ ЗРОСТАННЯ МІСТ.....	105
Домише-Медяник А.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДИТЯЧОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	112
Венгер Є.І. ОЧІКУВАНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	116
Лук'яненко О.І. НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОСТОРУ ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	120
Короп Б.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗАХІДНИХ ПРИКОРДОННИХ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ.....	125
IV. Економіка природокористування і екологія	
Яцишин Ю.С. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ВЕЛИКОГО МІСТА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНДИВІДУАЛЬНЕ ТА СУСПІЛЬНЕ ЗДОРОВ'Я.....	131
V. Інноваційно-інвестиційна діяльність	
Шамрін Р.В. ПОНЯТТЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ ТА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	135
Фаловська І.Д. ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧІ РЕЗЕРВИ, ЯК РЕЗУЛЬТАТ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ У МАШИНОБУДУВАННІ.....	140

Редактор:

Довгань О.М.

Свідцтво про державну
реєстрацію:
серія KB № 16753-5327P від
10.06.2010 р.

Рекомендовано до друку
Вченою Радою ПВНЗ
"Університет економіки і
підприємництва",
протокол № 4
від 26 грудня 2011 р.

Затверджено
Постановою Президії
ВАК України від 22 грудня
2010 р. № 1-05/8
як наукове фахове видання
України

Підписано до друку
30 грудня 2011 р.

Адреса редакції:

29016, м. Хмельницький,
вул., Львівське шосе, 51/2
тел. (0382) 72-82-50
www.uniep.km.ua
s.kapitanets@mail.ru

Тираж 300 прим.

Формат 70x108/16.
Папір офсетний.
Ум. друк арк. 28,3

Віддруковано з готових
діапозитивів в СМП «ТАЙП»
вул. Чернівецька, 44 б,
м. Тернопіль, 46000
Тел. 38(0352) 52-75-00;
38(0352) 52-61-61

Усі права захищені. Передрук
дозволяється лише зі згоди
автора та редакції. Редакція не
завжди поділяє думку автора й не
відповідає за зміст та фактичні
помилки, яких він припустився.

© ПВНЗ "Університет
економіки і підприємства"
© ПП "Інститут економіки,
технологій і підприємства

Чорний Р.В. ПРОЦЕСИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	143
Гнатенко М.К. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	147
Рошка М.С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	152
Журавльова С.М. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	158
Поліщук М.А. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АПК ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ В УКРАЇНІ.....	163
Довгань С.В. СИСТЕМНЕ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	166
VI. Облік, аналіз і аудит	
Гудзь О.Є. ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	171
Дрозд І.К., Михальська О.Л., Сакалош О.М. РОЛЬ БУХГАЛТЕРА БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ В СТВОРЕННІ ЦІННОСТЕЙ СУСПІЛЬСТВА.....	175
Долішня Т.І. БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ.....	179
Волкова І.А., Іванюк Б.І. РОЗРАХУНКИ ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ ТА ЇХ ОБЛІК В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	184
Проскуріна Н.М., Гринь В.П. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК ОСНОВИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ.....	187
Подмешальська Ю.В., Меліхова Т.О. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	192
Ночовна Ю.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ.....	196
Захарченко В.Ю., Фірсова Н.В. ПОБУДОВА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОВІДОМЧОГО КОНТРОЛЮ В ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....	202
Бойко В.М., Костецький І.І. ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ - ОСНОВА ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	205
Стендер С.В. РОЛЬ КАЛЬКУЛЯЦІЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ.....	208
Щербина О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ БОРОШНОМЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ ВИТРАТ.....	211
Музиченко Т.О. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОЛІПШЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	214
Вакун О.В. ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	218
VII. Менеджмент, маркетинг, підприємництво	
Бакунов О.О., Сергєєва О.В., Распопова В.А. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ.....	224
Козирева О.В. РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	227
Макаренко М.В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ.....	232
Новікова Н.Л. АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	238
Шкляєва Г.О. МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	241
Блажесва В.В. НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РЕКЛАМІ ХМЕЛЬНИЦЬКОГО РЕГІОНУ.....	244
Козин Л.В. ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У МАРКЕТИНГОВІЙ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	247
Петренко Ю.М. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: МІЖФУНКЦІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	251
VIII. Фінансово-кредитна система	
Шатохін А.М., Прокопчук О.Т. АГРОСТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	255
Боровик П.М., Тригубенко О.С., Пересунько О.В. ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ПОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПОТРЕБ СІЛЬСЬКИХ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНИХ ЗАКЛАДІВ.....	259
Пасічник І.В., Самченко М.С. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ УКРСИБАНКУ.....	264
Фаріон Я.М., Фаріон Т.І. ДО ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ.....	269
Кулиняк І.Я., Прокопишин-Рашкевич Л.М., Матвій І.Є. МОДЕЛІ УЧАСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЯХ.....	273
Бурковська А.В., Тарасюк В.А., Мула Р. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРОПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКУ.....	277
Шатравка О.О. РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ.....	280
Новіков М.А. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ.....	284
Хроніка подій. Повідомлення.	
	289

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.74 : 004.738.5

*Горожанкіна М.Є.,
д.е.н., завідувач кафедри економічної теорії,
Бриль О.О.,
асистент кафедри економічної теорії,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

ЕЛЕКТРОННІСТЬ ЯК ОЗНАКА СУЧАСНОГО ІНСТИТУТУ ГРОШЕЙ

Постановка проблеми. З розвитком всесвітньої павутини в країнах Європи й Північної Америки в 1990-х рр. минулого століття з'явився абсолютно новий різновид універсального еквіваленту – електронні гроші. Для більшості клієнтів фінансових інститутів до початку XXI ст. гроші перетворилися у віртуальний матеріал. У системі розрахунків відбуваються істотні зміни у зв'язку з тими можливостями, які надає Інтернет. Широке поширення одержують електронні платіжні системи, засновані на електронних грошах.

У процесі здійснення багатобічного реформування економічної й політичної систем, Україна зіштовхнулася з рядом неоднозначних результатів, парадоксів [11, с. 60]. Переоцінка значення макроекономічної політики й ігнорування інституціонального розвитку, прямолінійний імпорт інститутів з іншого соціального, культурного середовища обумовили істотні втрати в процесі реформ. Інститут грошей в сучасних умовах модернізації економіки переживає чергову трансформацію, яка може серйозно змінити ринок і суспільство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку й трансформації інституту грошей в умовах модернізації економіки присвячені наукові праці М. Березіної, Т. Дідківської, О. Євтуха, Т. Лемещенко, С. Рибак, Л. Лазебника та інших. У цих наукових дослідженнях висвітлено основні тенденції розвитку інституту грошей, проведено аналіз чинників, що впливають на трансформацію грошової системи та грошової політики, обґрунтовано взаємозв'язок формування монетарної політики з особливостями соціально-економічного розвитку країни.

В працях Н. Ющенко, Т. Сальтевської, Г. Тарасенко, К. Шибасової, О. Покатаєвої, Р. Ніжегородцева, Н. Халіної та інших висвітлено проблеми застосування віртуальних грошових платежів як інституціональної пастки.

Разом із тим питання щодо трактування віртуальності, як ознаки сучасного інституту грошей в умовах модернізації вітчизняної економіки, потребують більш поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні особливостей застосування електронних грошей, що обумовлює необхідність здійснення стратегічних змін щодо розвитку сучасного інституту грошей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електронні гроші є новою економічною категорією та якісно відрізняються від усіх традиційних інструментів, що опосередковують грошовий обіг.

Істотна відмінність між електронними грошми й традиційними банківськими картками (дебетними й кредитними) полягає в наступному [2]. Банківська картка є інструментом доступу до рахунку, на якому перебувають грошові кошти клієнта або які надаються йому в якості кредиту. Електронні ж гроші містять запис не про рахунок, а запис певної грошової вартості. Іншими словами, банківську картку можна умовно розглядати як безготівкові гроші (тому що вона припускає наявність банківського рахунку), а електронні гроші розглядаються як заміник готівки (зберігається грошова вартість).

Проведене нами соціологічне опитування показало, що серед населення не існує чіткого визначення «електронних грошей». Більша частина опитаних (68%) ототожнює електронні гроші з банківськими картками, 12% на запитання: «Що Ви розумієте під електронними грошми?» вибрали варіант «важко відповісти». Відповіді, що найчастіше зустрічаються серед 20% респондентів, що залишилися, були згруповані за смисловим значенням і в результаті були виділені такі визначення цього поняття: електронні гроші як дематеріалізована форма банківського квитка; електронні гроші у вигляді передплаченого фінансового продукту; або як засіб обміну (рис. 1).

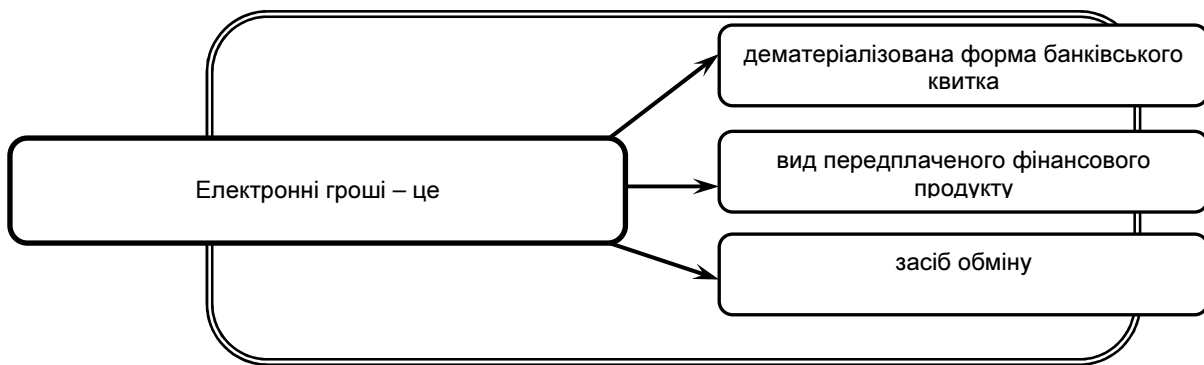


Рис. 1. Визначення електронних грошей за результатами соціологічного опитування

Електронні гроші з'являються пізніше пластикових карт, це відносно нове поняття. Відповідно до визначення Європейського центрального банку, електронні гроші відображають собою вартість, представлену зобов'язанням емітента, що зберігається в електронній формі на певному носії, який ухвалюється в якості засобу платежу агентами, відмінними від емітента [5]. У цьому визначенні підкреслюється властивість електронних грошей як передплаченого фінансового продукту. Ще більш очевидним таке трактування розкривається російською монетарною владою. Банк Росії [5] визначає електронні гроші як грошові зобов'язання організацій, що заміщують у процесі їх обігу вимоги юридичних і/або фізичних осіб по оплаті товарів або послуг, у тому числі грошові зобов'язання, складені в електронній формі як передплачені фінансові продукти.

У результаті аналізу різних підходів до визначення поняття електронних грошей сформоване авторське його розуміння.

Під *електронними грошми* ми будемо вважати кошти, що зберігаються на рахунках різних платіжних систем та використовуються для оплати товарів і послуг в Інтернеті.

Реально електронні гроші представляють собою сукупність різних електронних носіїв, де для здійснення платежів застосовують спеціальні внутрісистемні одиниці. Фактично цифрова готівка існує лише абстрактно і її умовна цінність гарантується емітентом-засновником. Тільки завдяки цьому здійснювані платежі так чи інакше співвідносяться з існуючими в реальному світі валютами.

Значимість електронних грошей для монетарної політики впливає з того факту, що електронні гроші можуть стати досить надійним і розповсюдженим замінником готівки [2].

З розвитком високих технологій і зростанням розміру мережі Інтернету українці усе більше звикають до електронних платежів. Довгі черги в ощадкаси по звичці вистоюють пенсіонери, а молодь усе частіше використовує платіжні термінали, системи оплати рахунків через Інтернет і електронні гроші. І це, не рахуючи банківських платіжних карт, які на сьогоднішній день є вже в більшості працездатного населення країни.

Статистика [7] свідчить, що найчастіше електронні платежі використовуються для оплати телекомунікаційних послуг – поповнення рахунку мобільного телефону, оплати послуг провайдера. Останнім часом також набирає популярності оплата комунальних послуг.

Згідно із проектом нового закону про електронну комерцію, існує ймовірність того, що готівка поступово практично повністю піде з обороту Інтернет-магазинів, крім тих випадків, коли є точка з касовим апаратом. А це значить, що моментальні платежі й електронні гроші будуть усе більше входити до побуту рядового користувача Інтернет і в бухгалтерію Інтернет-підприємців [7]. У зв'язку із цим виникає питання про гарантії стабільної роботи платіжних систем у рамках українського правового поля, тому що, якщо цього не буде, то користувачі, що довірили свої гроші незаконно діючій організації, ризикують залишитися ні з чим після чергового рейду контролюючих органів.

В Україні почалася легалізація ринку електронних грошей – Національний банк зареєстрував дві системи, що належать банкам [9]. Дотепер ринок з річним оборотом \$200 млн. функціонував незаконно. НБУ вперше погодив правила роботи банківських систем електронних грошей. Ринок електронних грошей нелегально існує в Україні не менше семи років [4]. В 2008 році НБУ прийняв постанову, згідно з якою емісію електронних грошей можуть проводити винятково комерційні банки. Проте багато компаній продовжують надавати такі послуги без дозволу.

Електронні гроші вже в найближчій перспективі можуть стати основною формою розрахунків в Україні. Поки ж використання цифрової готівки дозволяє мінімізувати витрати на транзакції й з максимальними зручностями робити покупки в Інтернеті.

За своєю природою електронні гроші є похідними від наявних або безготівкових банківських грошей, співвідносяться між собою як форма та сутність, що допомагає їм виконувати функцію платежу. Електронні гроші, також як і безготівкові банківські засоби, постійно перебуваючи в обігу, переміщаючись із одних рахунків на інші, виконують і інші функції грошей: насамперед, вони є засобом

обігу, мірою вартості й у трохи обмеженому ступені засобом накопичення й заощадження світових грошей. Тому електронні гроші відповідають певним сумах готівки й безготівкових грошей, які вносяться їхніми власниками готівкою або переводяться безготівковим платежем. Еквівалент внесених або переведених грошей зараховується на електронні рахунки, відкриті в банках або інших агентах економіки – емітентах електронних грошей, для одержання в обмін на них відповідних електронних засобів. Тобто саме готівка й безготівкові гроші, що циркулюють в обороті, є основою випуску в обіг електронних грошей.

На думку дослідників [1, 2, 3, 5], електронні гроші є структурним компонентом грошової маси в складі агрегату М1, оскільки в багатьох країнах електронні гроші розглядаються як особливий вид депозиту до запитання. У цьому випадку норма резервування по електронних грошах буде відповідати нормі резервування по депозитах до запитання, а емісія електронних грошей може розглядатися як операція по залученню депозитів (для банків це позначиться в зміні їх резервної позиції).

Емісія електронних грошей може впливати на збільшення грошової маси країни тільки в тому випадку [1], якщо їх емітентом виступає держава або ж емісія електронних грошей здійснюється за допомогою кредитних операцій. У ситуації, коли емісією займаються приватні кредитно-фінансові інститути, а емісія здійснюється на основі депозитних операцій, електронні гроші не збільшують масу грошей, хоча здатні вплинути на такий показник, як швидкість обігу грошей, і в цьому випадку можна говорити про деякий «внесок» електронних грошей в інфляційні процеси.

У розвинених європейських країнах усе більше платежів проводиться у електронній валюті, причому розраховуються як споживачі за куплений товар або придбану послугу, так і підприємці між собою. У найближчі 10-15 років зі збільшенням кількості користувачів Інтернету подібний розвиток подій очікується й в Україні. Тому бізнесмени, що першими почали освоювати цю технологію, набудуть більш вигідного становища, одержавши можливість залучати іноземних контрагентів, обслуговувати туристів і прогресивних вітчизняних покупців.

Разом із тим використання електронних грошей залишається досить обмеженою практикою. Її освоїли близько 7% [6, с. 38] місячної аудиторії (під місячною аудиторією маються на увазі люди, які користувалися Інтернетом хоча б раз протягом останнього місяця).

Система електронних міжбанківських розрахунків Національного банку України експлуатується з 1993 р. і на сьогодні в цілому задовольняє вимоги й потреби банківської системи України [10]. Однак ця система розроблена на основі технічного й системного програмного забезпечення, яке не відповідає сучасним світовим стандартам для систем подібного класу, а, отже, вона не може забезпечити в майбутньому достатню надійність, гнучкість, продуктивність і належний рівень захисту інформації.

Враховуючи це, невідкладним завданням є розробка проекту нового покоління платіжної системи України, який повинен урахувати потреби банківської сфери країни, кількісні і якісні перспективи розвитку міжбанківських розрахунків, світовий досвід створення таких систем і т.ін.

В Україні вже існують [8] системи «клієнт-банк», які є невід'ємною складовою програмного комплексу автоматизації бухгалтерії клієнта. Це дозволяє не тільки повністю автоматизувати бухгалтерський облік на підприємстві, але й побудувати єдину технологічну лінію виконання всіх фінансових операцій підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки.

Віртуальність здійснення грошових платежів є однією з характерних рис техніко-технологічного розвитку країни.

Швидке поширення продуктів електронних грошей, розвиток телекомунікаційних мереж здатні змінити фінансову систему, що потенційно може позначитися на всьому процесі здійснення монетарної політики.

Багато наслідків впровадження електронних грошей, можливо, виявляться лише в середньо- і довгостроковій перспективі, але їхнє широкомасштабне впровадження й використання безпосередньо впливає на монетарну політику й потребує нових підходів до сучасного інституту грошей з урахуванням модернізації економіки держави.

Перспективним напрямом наукових досліджень є розробка стратегічних напрямків модернізації економічного інституту грошей.

Бібліографічний список

1. Владыко С. Электронные деньги: теория и практика применения / С. Владыко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.profmedia.by/pub/cur/art/36052/>.
2. Влияние электронных денег на политику центрального банка // Банковский вестник. – 2002. – №19 (июль). – С. 56-60.
3. Деньги // Экономические известия. – 2010. – № 24 (142) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://statuspress.com.ua/tendency/valyuta-v-dvoichnom-kode.html>.
4. Кириченко О. А. Банковский менеджмент / О. А. Кириченко. – К.: Знання-Пресс, 2002. – 671 с.

5. Концепция использования электронных платежных систем России для повышения качества государственного Управления: отчет о НИР (промежуточный) / ООО «ФТ Телеком» ; рук. М. В. Папулов; исполн. А. С. Генкин [и др.]. – М., 2002. – 207 с.
6. Лебедев П. Пользователь Интернет-денег – кто ты? / П. Лебедев // Современная торговля. – 2010. – № 2. – С. 37-39.
7. Майданик А. Электронные платежи в реалиях украинского законодательства / А. Майданик [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hvylyu.org/analytics/4-2009-04-12-12-01-18/7909-2010-10-21-11-55-14.html>
8. Перспективы развития платежной системы Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finaccess.ru/?p=70>
9. Рынок электронных денег в Украине стал легальным [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://news.eizvestia.com/news_economy/full/nacbank-odobril-elektronnye-dengi
10. Сальтёвская Т. Г. «Институциональные ловушки» в моделях потребления украинского общества / Т. Г. Сальтёвская // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – Вып. 31-3. – 2007. – С. 27-30.
11. Ющенко Н. К. Институциональные ловушки в переходной экономике / Н. К. Ющенко, Е. А. Чаусовская // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – Вип. 103-2. – С. 60-65.

Анотація

У статті визначено особливості застосування електронних грошей; доведено необхідність здійснення стратегічних змін щодо розвитку сучасного інституту грошей шляхом поширення їхнього застосування.

Ключові слова: електронні гроші, економічний інститут грошей.

Аннотация

В статье определены особенности применения электронных денег; доказана необходимость осуществления стратегических изменений относительно развития современного института денег путем распространения их применения.

Ключевые слова: электронные деньги, экономический институт денег.

Annotation

In the article the features of electronic money, proved the need for policy changes regarding the development of the modern institution of money by extending their application.

Key words: e-money, the economic institution of money.

УДК 330. 342

**Фоміна М.В.,
д.е.н., доц., професор кафедри економічної теорії,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського**

СТАЛИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ПРОТИРІЧЧЯ ТА ЧИННИКИ

Постановка проблеми. У ХХІ століття світове співтовариство увійшло з рядом революційних науково-технічних і технологічних досягнень. Зміни, які відбулися, особливо у розвинутих країнах, свідчать про перехід суспільства від постіндустріального етапу розвитку до інформаційного. Радикально трансформувалися і міжнародні економічні відносини, форми і принципи їхньої організації. Поглиблення взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік закономірно призвело до глобалізації світової економіки. Сучасна економічна реальність переконливо свідчить, що перспективи, темпи і загальний вектор соціально-економічного прогресу національних господарств у тій, чи іншій мірі визначається глобалізаційними процесами та спроможністю національних економік протистояти глобальним викликам.

У зв'язку з цим перед світовою економічною наукою постає завдання пошуку нових концептуальних підходів, шляхів і механізмів соціально-економічного розвитку, тому що зміни, які відбуваються у соціально-економічних відносинах, значно випередили їхнє теоретичне осмислення, а тим більше обґрунтування.

Однією з нових теоретичних доктрин, що зробила спробу відповісти на сучасні виклики, є концепція сталого розвитку. Сутність її полягає у тому, що соціально-економічний розвиток має бути спрямований на гармонізацію еколого-економічного простору з урахуванням поточних інтересів і потреб кожної особистості і суспільства в цілому без загрози для інтересів і потреб майбутніх поколінь. Теоретичні дослідження сталого розвитку і глобалізації відбуваються паралельно, хоча ці явища тісно пов'язані та взаємообумовлені, при цьому вони є діалектично суперечливими. Виходячи з цього, головною проблемою є гармонізація і синхронізація сталого розвитку і процесу глобалізації, обґрунтування спроможності їх одночасної реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вплив на формування наукових уявлень про стабільний розвиток, стабільність, глобалізацію формують праці класиків теорії і методології розвитку економічних систем; розробників теорії циклів та криз; представників фізико-біологічного концептуального підходу в економіці; дослідників теорії глобалізації. Методологічним підґрунтям дослідження стали наукові праці українських та зарубіжних авторів: О. Білоруса [1, 2, 3, 4], М. Блауга, Б. Боулінга, В. Гейця, М. Кондратьєва, В. Коллонтая [6], Р. Коуза, П. Кругмана, Д. Лук'яненка [7], В. Лукашевича, Ю. Пахомова, Т. Туниці [9].

Але, не дивлячись на суттєвий науковий заділ, низка проблемних питань залишається недослідженою, зокрема, невизначеними залишаються шляхи та механізми реалізації сталого екологічно та економічно безпечного розвитку в межах нестійких соціально-економічних систем в умовах глобалізації.

Постановка завдання. Мета статті – розробка теоретико-методологічних концептуальних засад сталого розвитку нестійких соціально-економічних систем в умовах глобальних перетворень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні концепції сталого розвитку сприймаються як відкриття сучасної наукової думки, але будь-яка концепція завжди має підґрунтя. Характерно, що з моменту зародження економічних знань, в тій або іншій мірі, висвітлювалися питання, які в сучасній інтерпретації можна віднести до предмету даного дослідження. Так, Аристотель здійснив спробу обґрунтування двоїстого характеру величини вартості. Фома Аквінський вперше ввів у науковий обіг термін «багатство природи». В. Петті вирішив проблему економічної оцінки природних факторів (землі, ресурсів, клімату) нарівні з працею. А. Сміт і Д. Рікардо обґрунтували концепцію трудової теорії вартості. Дж. Мілль фактично підірвав логічні основи трудової теорії вартості і поклав початок «маржинальної революції» в буржуазній політекономії. Перш за все, це пов'язано із доповненням статичної теорії рівноваги теорією руху – динамікою. Мальтус висловив припущення, що за відсутності перешкод населення зростає в геометричній, а виробництво параметрів споживання – в арифметичній прогресії, що призведе до кризи перенаселення та соціально-екологічної катастрофи. К. Маркс досліджував засоби виробництва суспільного користування, випереджуючи появу інформаційної економіки. У. Джевонс, М. Вальрас і К. Менгер обґрунтували концепцію загальної рівноваги соціально-економічної системи. Інституціоналісти довели, що інформаційні фактори є активною компонентою соціально-економічної системи, яка визначає напрямки та рівень ефективності розвитку. Було б нелогічно, досліджуючи еколого-економічні основи, не звернутися до науковців, які представляють фізико-біологічний концептуальний підхід в економіці. Їхні праці пов'язані із обґрунтуванням оптимального екологічного навантаження виробничих структур на екосистеми, яке б відповідало несучій здатності або ємності останніх, а у зв'язку з оприлюдненням Концепції сталого розвитку набули якісно нового змісту. Цілком природно, що значимість подібних досліджень зростає у міру загострення проблеми «виживання майбутніх поколінь» (В. Вернадський, С. Подолінський).

Загальноприйнятим критерієм сталого розвитку є стійкість (стабільність). Стійкість – це такий стан соціально-економічної системи, коли немає причин для порушення досягнутої рівноваги. Головною умовою сталого розвитку є досягнення ринкової рівноваги, тобто такої симетричності процесів, що збалансовує деструкцію і відновлення, розпад і з'єднання, розподіл і інтеграцію.

Найсучаснішим підходом до дослідження ринку є теорія хаосу. На жаль, її здобутки несумісні з класичною наукою, тому що висунуті наукові гіпотези повинні бути підтверджені практикою, однак коли вивчається хаотична система, не можна отримати точних прогнозів і перевірити їх з часом. Такий стан речей не є свідченням неправильності теорії хаосу, яка підтверджена емпіричними розрахунками та прикладами розвитку природних систем. Ще не існує науково обґрунтованого апарату для прикладного її використання у процесі економічних досліджень (наприклад, ринкової рівноваги, цін, біржової торгівлі). Але наявність означеної теорії дозволяє стверджувати, що суспільство є надчуттєвою складною системою, яка постійно знаходиться на грані хаосу. Такими ж є екологічні, соціальні і економічні системи, що входять до її складу. Тому, приймаючи стійкість (стабільність) рівноваги як головну умову сталого розвитку, доцільно сприймати її як ринкову. Ринкова рівновага – рівність попиту і пропозиції, на які впливають різноманітні фактори, спроможні стабілізувати або дестабілізувати рівноважний стан. Їх визначено як «фактори сталості» і умовно поділено на безпосередні, які сприяють зміні кількісних параметрів системи, та опосередковані, які сприяють зміні якісних і кількісних параметрів системи одночасно.

Розрізняють суспільно-соціальний, еколого-економічний і економіко-екологічний підходи до обґрунтування концепції сталого розвитку [10, с. 213; 8, с. 740-744]. Перший підхід носить глобальний характер і стосується проблем розвитку цілісної особистості на основі підпорядкування їй природи та економіки. Сучасне суспільство не набуло таких ознак розвитку, що дозволяють говорити про спроможність його реалізації. Бідність, нерівність, відсталість, нерозвиненість – це далеко не всі гальма, які перешкоджають сталому соціально орієнтованому розвитку. Тому більш детального вивчення потребують інші підходи: еколого-економічний і економіко-екологічний. Еколого-економічний підхід уособлює первинність екологічної складової, яка є і основною метою, і головним джерелом реалізації сталого розвитку. Економіко-екологічний – маючи на меті сталий екологічний розвиток, джерелом його досягнення вважає економічну складову. Таким чином, мова йде вже не про сталий, а про підтримуємий розвиток.

Доцільність введення в науковий обіг нової категорії «підтримуємий розвиток» обґрунтована самою сутністю процесу сталого розвитку, бо головною умовою його реалізації є досягнення стійкої (стабільної) рівноваги, тобто потрібен початковий етап, метою якого є формування базису для здійснення такої трансформації. Підтримуємий розвиток – це процес приведення економіки у стійко рівноважний стан з метою формування основи для сталого економічного розвитку (рис. 1).

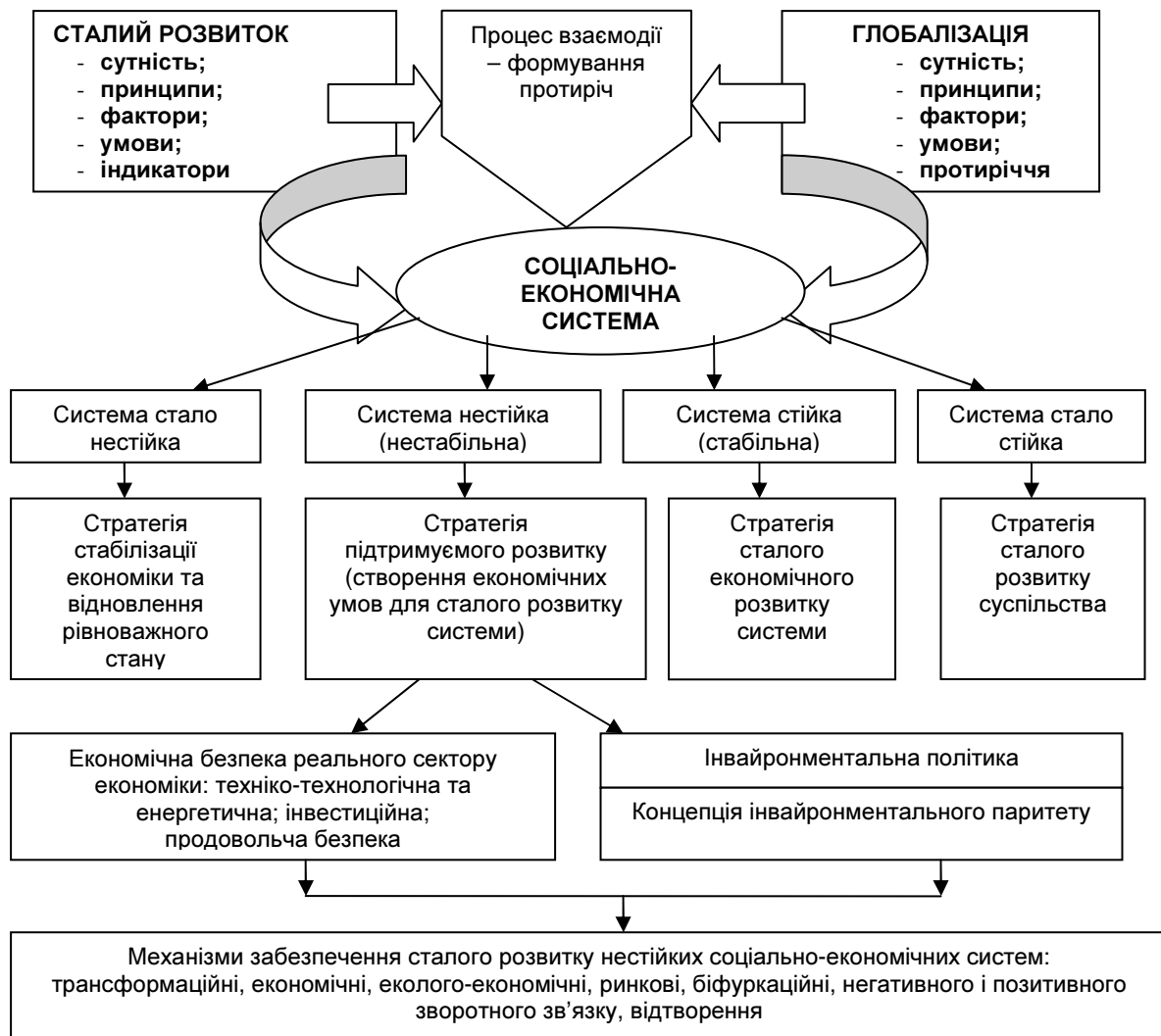


Рис. 1. Теоретико-методологічні основи сталого розвитку нестійких соціально-економічних систем в умовах глобалізації

Методологія дослідження економічних процесів і явищ потребує постійного оновлення. Серед напрямків її вдосконалення пропонується: досліджувати причинність з позиції складної системи взаємодії різноякісних за своєю природою сил; аналізувати не тільки прямі, але і зворотні зв'язки у системі; здійснювати обґрунтування процесів і явищ на основі комбінації імовірного і необхідного та враховувати самозбудливість і хаотичність процесів.

Глобалізація як складний за своєю структурою процес, розвивається під впливом низки чинників: політичних, ідеологічних, культурологічних, цивілізаційних. Це зумовлює подвійний характер процесу.

З одного боку, він є об'єктивним як результат розвитку виробничих сил та відповідних їм економічних відносин, а, з іншого, – суб'єктивний – як результат певної політики, яка проводиться найбільш потужними країнами. У цій роздвоєності приховується одна з суперечностей глобалізації. З одного боку, суб'єктивний глобалізм використовує об'єктивний процес розподілу праці з метою реалізації своїх економічних інтересів та переформатовує міжнародні зв'язки у бажаних для себе напрямках для отримання доступу до економічних та фінансових ресурсів. З іншого – об'єктивна глобалізація, маючи на меті формування простору здійснення ефективного обміну для максимального задоволення потреб кожної особи у світовому суспільстві, обмежує можливості суб'єктивних глобалістів, які прагнуть досягнення індивідуальної мети.

Зважаючи на неоднозначність та багатосторонність процесу глобалізації, сучасні наукові школи використовують різні методологічні підходи до його дослідження: культурологічний (в загальному цивілізаційному контексті); економічний (як процес доведення національних економічних норм до рівня, що сформувався у світовій економіці, по суті, – універсалізація економічних процесів); екологічний (екологічний розподіл, тобто раціональність використання природних ресурсів); комплексний (комплексне геополітичне, гео економічне, геокультурне явище, яке впливає на всі сфери життєдіяльності суспільства, що включені у глобальний процес).

Політекономічні концепції глобалізації теж базуються на різних методологічних підходах: перший – засновано на позиції, що глобалізація є суто ідеологічною конструкцією і що ідея нової, високо інтернаціоналізованої економіки, яка фактично не контролюється та заснована на диктаті монополізованого ринку, не має права на існування. Другий – діаметрально протилежний. Глобальна економіка – це економіка, в межах якої транснаціональний капітал підпорядковує собі національні економіки. Національні економіки, особливо країн, що розвиваються, втрачають спроможність протистояння фінансовому натиску і примусово формують єдиний економічний простір, у межах якого все регламентується «правом найсильнішого». Третій – підтримує об'єктивність процесу глобалізації та суб'єктивну тенденцію розподілу світових прибутків, їх поляризацію. Але вважається, що це не шкодить національним державам і не послаблює їх. Тобто, в основу глобалізації покладено формування міжнародних відносин, у підґрунтя яких закладено цінності національних економік, тобто вони самостійно здійснюватимуть процес перерозподілу економічних ресурсів, але, як правило, не на свою користь. Четвертий – відстоює значимість якісних трансформацій у суспільстві, які створюються в усіх сферах його життєдіяльності. Домінує точка зору щодо необхідності переосмислення співвідношення між глобальним та національним; національним та регіональним; національним, регіональним та особистим. Саме цей підхід виглядає найбільш раціональним, тому що для розвитку, а особливо сталого, потрібне наукове обґрунтування взаємодії всіх рівнів національної та глобальної економіки, а не спрощене підпорядкування цілям окремих держав [3, с. 242; 2, с.266].

Дослідження концептуальних підходів до визначення сутності глобалізації довело, що для вирішення глобальних проблем та усунення існуючих глобальних протиріч необхідно сформулювати якісно нові концептуальні підходи до дослідження процесів і явищ у сучасному суспільно-економічному розвитку, оскільки далеко не всі вони можуть бути пояснені з позиції класичної теорії. Це дозволяє стверджувати, що необхідне наукове обґрунтування якісно нового концептуального підходу до дослідження процесу глобалізації, особливо з огляду на його сумісність із сталим розвитком суспільства. Його розробка можлива на основі теоретико-методологічних принципів системно-синергетичного концептуального підходу, який базується на синергетичній парадигмі сучасної економічної теорії та системному аналізі.

Доцільність застосування означеної концепції можна обґрунтувати наступним: наявний методологічний апарат економічної теорії не здатний у повному обсязі висвітлювати сутність динамічних суспільно-економічних процесів. Наприклад, діалектичний матеріалізм не пояснює, чому соціалізм, який має «історичні переваги», поступився капіталізму наприкінці ХХ ст.; перевищення екологічного навантаження на навколишнє середовище активізує проблему сталого розвитку, що потребує зміни ставлення до природи, а отже, примушує науку знаходити радикальні теоретико-пізнавальні підходи щодо подальшого соціально-економічного розвитку; сучасна цивілізація, разом із безмежними можливостями, спровокувала виникнення великої кількості проблем, які стосуються виживання і подальшого розвитку людства. Це обґрунтовує об'єктивну необхідність кардинальної зміни соціальних, економічних, культурних координат функціонування суспільства, тобто наявною є суперечка між об'єктивною необхідністю та суб'єктивною неготовністю окремих соціально-економічних систем до співпраці внаслідок наявності релігійних, етнічних, ідеологічних бар'єрів. Отже, потребує обґрунтування сам процес трансформації (переходу системи від одного стану до іншого); глобалізація вважається історичною тенденцією, отже, її, в існуючому вигляді, можна ототожнити із встановленням єдиної полярної західної моделі, що неможливо. Глобалізація повинна бути багатомірною, тобто в цей процес і Захід, і Схід повинні бути включені на рівноважній та рівнозначній основі.

На основі наведеного можна зробити висновки: економічна дійсність дуже багатобічна, а швидкість її зміни випереджає темпи її вивчення, тому правомірно використовувати ситуаційний аналіз. Поява великої кількості якісно нових економічних явищ та процесів, які не можуть бути поясненими і проаналізованими на основі законів і закономірностей, що традиційно використовуються економічною наукою, обумовлює правомірність залучення синергетики як теорії самоорганізації соціально-економічних систем.

Таким чином, синтез ситуаційного аналізу та синергетичного підходу є об'єктивно можливим завдяки їх миттєвій сумісності і логічній непротирічності, що обумовлено їхнім загальним діалектичним походженням.

Крім того, саме означений підхід дозволить відповісти на провідне питання дослідження: чи спроможна система до сталого розвитку в умовах глобалізації. Отже, синергетична система – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють визначену цілісність, що взаємодіють у процесах розвитку. На думку окремих науковців, взаємодія окремих елементів у процесах, які відбуваються у часі набуває вигляду «глобально сталих структур» [9, с. 144-152].

Саме застосування системно-синергетичного концептуального підходу дає змогу визначити специфічні властивості складних систем: нелінійність розвитку, яка може бути викликана наступними чинниками: багатобічність та імовірність функціонування системи; спроможність до саморозвитку; наявність причинно-наслідкових зв'язків; вплив зовнішнього середовища; спроможність системи до саморозвитку, напрямок якого визначається внутрішнім поточним її станом, а зовнішні фактори є, у своїй більшості, другорядними (але є зовнішні чинники, які сприяють або прискоренню, або уповільненню розвитку системи); складна система розвивається циклічно (є життєві цикли розвитку соціально-економічних систем), тому для забезпечення її сталості принципове значення має узгодженість усіх елементів системи за змістом, у часі та просторі.

Враховуючи ці властивості складних систем, варто дослідити сумісність двох, зовнішніх по відношенню до соціально-економічної системи чинників: глобальний розвиток та сталий розвиток.

Порівняльна характеристика глобального та сталого розвитку дозволила виявити наступне:

1. Наявним є протиріччя в самій сутності процесу. З одного боку, глобалізація спрямована на створення єдиного економічного простору з метою отримання безперешкодного доступу до ринків та максимізації прибутків, тобто домінує економічна складова, з іншого – сталий розвиток має на меті оптимізацію співвідношення в системі «економіка-екологія» та створення умов для виживання людства, тобто домінує соціально-цивілізаційна складова. З іншого боку – неможливо реалізувати сталість соціальної сфери та підвищити якісні показники життя усіх членів суспільства без стабілізації економіки та стимулювання економічного зростання.

2. Сталий розвиток є об'єктивним, оскільки підпорядкований загальній меті – запобіганню глобальній екологічній катастрофі, яка загрожує всьому людству, тобто яким би ефективним не був економічний розвиток, відсутність людини як суб'єкту отримання результату робить його абсурдним. Навпаки, глобальний розвиток, який має об'єктивно-суб'єктивний характер, завжди підпорядкований визначеним інтересам окремих країн, транснаціональних корпорацій, олігархів.

3. Головною метою сталого розвитку є рівність якісних умов життя для кожної людини, незалежно від нації або національності. Глобалізація має чітку ієрархію (три групи країн), причому яскраво вираженим є процес створення перепон (бар'єрів) на шляху від жебрацької групи до вищої. Таким чином, право на якісне життя має тільки «золотий мільярд», а останні покликані його забезпечувати. Прикладом цього є загострення проблем поляризації бідних та багатих, розбіжність між якими за роки глобального розвитку зросла в десятки разів.

4. Більшість науковців вважають глобалізацію черговим етапом еволюції людства, що можна приймати як аксіому, тоді як сталий розвиток має циклічний характер, тому є альтернативи в залежності від фази циклу.

5. Глобальний розвиток передбачає поступовий еволюційний перехід системи від нестійкого (нестабільного) до стійкого (стабільного) стану, що відповідає функції саморозвитку складних систем. На відміну від нього, стало розвиватися може тільки стійка система, а коли вона не має ознак стійкості і стабільності, то перша фаза передбачає їх досягнення за рахунок стабілізації економіки та підтримованого розвитку.

6. Для реалізації головного принципу глобалізації необхідне створення єдиного наднаціонального центру управління, що робить декоративним національне керівництво. В означеній ситуації об'єктивно виникає протиріччя між глобальними і національними інтересами. З одного боку, глобальним розвитком повинен керувати єдиний наднаціональний центр управління; з іншого – кризові глобальні явища не можна вирішувати на глобальному рівні і за рахунок загальних антикризових програм, оскільки мають місце державні та регіональні особливості, отже, з кризою повинне впоратися національне керівництво за рахунок розробки і впровадження національних антикризових програм. Сталий розвиток суспільства потребує прямування «від низу до гори», тобто від меншої системи з чіткими параметрами розвитку до глобальної. Тому визначальним є саме національний рівень, а в межах національного – регіональний.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, усталена думка стосовно тотожності глобального і сталого розвитку вважається некоректною і помилковою. Глобалізація не спростовує спроможність сталого розвитку, але не є його основою, і сталість не є характерною рисою складних соціально-економічних систем.

Дослідження дозволило зробити висновки відносно сутності, змістовності, структури процесів глобалізації та сталого розвитку; чинників, які на них впливають; запропонувати системно-синергетичний підхід до дослідження сумісності глобалізації і сталого розвитку, що надало змоги виявити протиріччя в їх сутнісних характеристиках. Одержані висновки є основою для подальшого дослідження, а саме – особливостей розвитку нестійких соціально-економічних систем в умовах глобалізації.

Бібліографічний список

1. Белорус О. Г. Глобальное устойчивое развитие / О. Г. Белорус, Ю. М. Мацейко ; Киев. нац. экон. ун-т. – Киев : КНЭУ, 2006. – 488 с.
2. Белорус О. Г. Глобальные трансформации и стратегии развития : [монография] / О. Г. Белорус и др. – К. : Оріяне, 2000. – 266 с.
3. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку : [монографія] / Нац. акад. наук України, Ін-т світової економіки і міжнар. відносин, Київ. нац. екон. ун-т ; кер. авт. кол., наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : [Б. в.], 2001. – 734 с.
4. Білорус О. Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / О. Г. Білорус та ін. ; відп. Д. Г. Лук'яненко ; Київ. нац. ун-т економіки. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
5. Герст П. Сумніви в глобалізації : пер. з англ. / П. Герст, Г. Томпсон. – К. : К. І. С., 2002. – 306 с.
6. Коллонтай В. Западные концепции экономической глобализации / В. Коллонтай // Грани глобализации: Трудные вопросы современного развития / Горбачев М. С. [и др.]. – М., 2003. – 592 с.
7. Лук'яненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності : [навч. посіб.] / Д. Г. Лук'яненко ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
8. Прыткін Б. В. Глобальная экономика – ключ к самосохранению. Деятельность эколого-экономических систем / Б. В. Прыткін. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 335 с.
9. Туниця Т. Ю. Еколого-економічні засади моделі сталого розвитку / Т. Ю. Туниця // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2004. – Вип. 3-4. – С. 740-744.
10. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец ; Междунар. ин-т П. Сорокина - Н. Кондратьева. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Экономика, 2003. – 411, [1] с.

Анотація

Розглянуто сутність процесу глобалізації та сталого розвитку. На основі обґрунтування системно-синергетичного підходу досліджено сумісність і протиріччя означених процесів. Порівняльна характеристика глобалізації та сталого розвитку довела наявність протиріч в самій сутності процесів.

Ключові слова: глобалізація, сталий розвиток, хаос, системно-синергетичний підхід.

Аннотация

Рассмотрена сущность процесса глобализации и устойчивого развития. На основе обоснования системно-синергетического подхода исследована совместимость и противоречия этих процессов. Сравнительная характеристика глобализации и устойчивого развития доказала наличие противоречий в самой сущности процессов.

Ключевые слова: глобализация, устойчивое развитие, хаос, системно-синергетический подход.

Annotation

The essence of globalization process and sustainable development is analyzed. On the basis of grounding the system method, the coincident and contradiction of this process is analyzed. The comparative characteristic of globalization and sustainable development proved that contradiction are processed in the essence of this process.

Key words: globalization, sustainable development, chaos, system-synergetic approach.

УДК 634.0.5

Дубас Р.Г.,
к.е.н., доцент, декан обліково-економічного факультету,
Державна академія житлово-комунального господарства

ФОРМУВАННЯ ВЛАСНІСНОГО СТАТУСУ ЛІСОРЕСУРСНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ ПРИ ПЕРЕХОДІ ЇЇ НА НОВІ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Постановка проблеми. Згідно Лісового кодексу, ліси України є її національним багатством і за своїм призначенням та місце розташуванням виконують переважно водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі, рекреаційні, естетичні, виховні, інші функції та є джерелом для задоволення потреб суспільства в лісових ресурсах. Усі ліси на території України, незалежно від того, на землях яких категорій за основним цільовим призначенням вони зростають, та незалежно від права власності на них, становлять лісовий фонд України і перебувають під охороною держави. В свою чергу, під лісовими ресурсами розуміються деревні, технічні, лікарські та інші продукти лісу, що використовуються для задоволення потреб населення і виробництва та відтворюються у процесі формування лісових природних комплексів. Крім того, до лісових ресурсів відносять корисні властивості лісів, що використовуються для задоволення суспільних потреб. Ліси можуть перебувати в державній, комунальній та приватній власності, а суб'єктами права власності на ліси є держава, територіальні громади, громадяни та юридичні особи у відповідності до вимог чинного законодавства [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі вчені, зокрема, Олійник Р., Бобко А. Н., Мельник С. О. [2; 3; 4] вже намагалися обґрунтувати юридичне визначення статусу держлісгоспів як суб'єктів підприємницької діяльності, що несумісна із статусом органу державного контролю. Але повноцінної діагностики існуючого стану в даній проблематиці лісової науки не здійснено.

Постановка завдання. Головною метою дослідження є визначення напрямів реформування законодавчих та організаційних аспектів ведення екологічно-збалансованого лісокористування шляхом уточнення права постійного користування земельними ділянками лісового фонду та розмежування повноважень органів місцевого самоврядування і лісгосподарських підприємств з урахуванням досвіду передових країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цілі перехідного періоду, який у сфері лісового господарства України розтягнувся на непередбачувано тривалий час, включають: вирішення проблем власності на ліси і виробничі потужності лісопереробки, розподіл повноважень з управління лісовими ресурсами між органами влади; вдосконалення законодавства; розвиток ринкової інфраструктури. Досягнуті вони на даний час частково. Але основне і беззаперечне досягнення цього періоду – це недопущення масштабної деградації лісів і обезліснення, збереження дієздатності професійної лісової служби, забезпечення виконання основних видів робіт з охорони, захисту та відновлення лісів. Це дуже велике і важливе досягнення на тлі економічного і організаційного занепаду цілого ряду промислових та непромислових галузей економіки України [2].

Для здійснення екологічно-збалансованого лісокористування в Україні необхідно реформувати нині діючу економічну модель ведення лісового господарства шляхом органічного поєднання всього позитивного, що було у старій командно-адміністративній системі та є в нинішніх системах регульованих ринкових відносин. Виходячи з цього, насамперед, реформуванню підлягають системи управління та права власності на земельні ділянки лісового фонду і лісові ресурси. На сьогоднішній день необхідно чітко визначити ліс як об'єкт права власності згідно з цивільно-правовими відносинами, які варто відобразити у Лісовому кодексі України.

У Лісовому кодексі України викладено таке твердження: «У постійне користування земельні ділянки лісового фонду надаються спеціалізованим лісгосподарським підприємствам, іншим підприємствам, установам, організаціям, у яких створено спеціалізовані підрозділи (далі - постійні лісокористувачі), для ведення лісового господарства, а також для спеціального використання лісових ресурсів, потреб мисливського господарства, культурно-оздоровчих цілей та проведення науково-дослідних робіт у порядку, передбаченому цим кодексом».

Досвід реформування економічних відносин у лісовому господарстві України за всі роки побудови незалежності показав, що набагато більші повноваження порівняно з конституційно визначеним власником мають «постійні лісокористувачі». Що ж до поняття «держлісгосп», як адміністративно-господарська одиниця, то він підпорядковується обласному лісгосподарському об'єднанню і має у своєму розпорядженні лісовий фонд. Отже, лісовим фондом розпоряджаються держлісгоспи, а не органи державної влади та місцевого самоврядування.

В умовах ринкової економіки немає місця праву постійного користування земельними ділянками лісового фонду, бо таке право, завдяки поєднанню у собі рис безперечного права власності і права користуватися чужим майном, спотворює всю систему права власності. Тому, залежно від поєднання у собі таких характеристик як вичерпність, тривалість, отримання вигод, відчуження, ексклюзивність та традицій лісокористування, що склалися в Україні протягом останніх десятиріч, всі речові права на лісові ресурси і земельні ділянки лісового фонду доцільно поділити на дві групи. Перша, – це безперечне право власності і друга, – це право користуватися чужим майном. Для втілення на практиці принципу плюралізму форм власності на лісові ресурси і земельні ділянки лісового фонду, безперечне право власності повинно бути представлене державною, комунальною і приватною власністю. Право користуватися чужим майном може базуватися на договорах про ведення лісового менеджменту, оренді, лісорубних та лісових квитках, ліцензіях, відстрільних картках на добування мисливських тварин, праві вільного перебування громадян у лісах і безкоштовної заготівлі побічних лісових продуктів для власних потреб.

Насамперед, варто враховувати, що власність виступає тією категорією, яка визначає сукупність прав та обов'язків їх носія (суб'єкта чи суб'єктів) чинити стосовно об'єкта сукупність дій, залежно від того, в якій сфері суспільних відносин він бере участь. Система власності забезпечує у суспільстві розподіл прав на об'єкти з метою управління ними і виконання різними суб'єктами своїх функцій, визначених у суспільно-політичній системі. Так, у процесі лісокористування відбувається виготовлення та реалізація продукції, виконання робіт, надання так званих екологічних послуг, що мають ціннову визначеність і необхідні всьому суспільству. Тому діяльність суб'єктів, які здійснюють лісокористування, належить за своєю суттю до господарської. Виконувати ж належним чином свої функції у сфері лісокористування в умовах ринку суб'єкти можуть у випадку, коли вони спроможні отримувати для цього необхідну сукупність прав щодо об'єктів лісового фонду. Таким чином, нагальною є потреба не у приватизації державних лісів і підприємств, а у побудові в законодавчому порядку господарсько-виробничих та організаційно-господарських відносин між органами влади і суб'єктами господарювання у сфері лісового господарства, що дало б змогу закріпити за останніми права на об'єкти лісового фонду, які є притаманними лісокористувачам у ринковій економіці.

Так, для забезпечення ефективного лісокористування держава повинна реалізувати своє право власника державного лісового фонду шляхом його передачі від органів місцевого самоврядування суб'єктам державного управління в галузі лісового господарства, які через систему організаційно-господарських повноважень нададуть далі його суб'єктам господарювання державного сектора економіки (державним лісгосподарським підприємствам). Реалізувати своє право власності на лісовий фонд (і водночас уникнути безпосереднього здійснення господарської діяльності) держава може в особі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, а також шляхом розвитку договірних відносин із суб'єктами господарювання як державного, так і недержавного секторів економіки. Право ж постійного лісокористування не вписується у дану систему взаємовідносин і повинно бути виключене з положень Лісового кодексу України. Вийти із складної ситуації, мабуть, можна тільки шляхом нової філософії реформування, але вже на ринкових умовах, тобто з переглядом законодавчо-нормативних актів. В цьому розумінні найбільше значення має юридичне визначення статусу держлісгоспів, як суб'єктів підприємницької діяльності, яка несумісна із статусом органу державного контролю [3].

Особливістю України є також те, що ліси надані в постійне користування основним користувачам – підприємствам, установам та організаціям, що підпорядковані різним Міністерствам та відомствам, тому ця багатоструктурна підпорядкованість призводить до неконтрольованого використання всіх лісових ресурсів і, як наслідок, до екологічних катастроф. Міністерствами та відомствами не виділяються кошти для виконання всіх складових елементів лісового господарства та технічного забезпечення для ведення природозберігаючих технологій лісозаготівель, відсутнє фінансування для створення і утримання лісової інфраструктури.

На наш погляд, на сучасному етапі розвитку лісового господарства в країні заборона продажу лісів, які перебувають у державній власності, є цілком виправданою, оскільки, на відміну від сусідніх країн Центральної Європи, в нас традиції приватного лісового господарства відсутні [4, 5]. В процесі формування і становлення приватного власника в Україні за рахунок викупу (передання) і подальшим залісненням малопродуктивних та непридатних для сільськогосподарського виробництва земель та з метою створення умов для підвищення ефективності лісокористування порядок відчуження державних лісових земель необхідно буде переглянути. Адже, як відомо, високої економічної ефективності лісокористування може бути досягнуто тільки конкурентоспроможним власником, який у процесі використання ресурсів здатен отримати максимально можливу вартість готової продукції при наявних технологічних і технічних можливостях.

Наслідки непродуманих реформувальних дій у сфері розподілу лісових ресурсів сьогодні проявляються на ринку меблів, де ситуація характеризується особливою гостротою. За даними президента асоціації «Меблідеревпром» С. Сагалія, за останні роки на український ринок ввезено близько 75 % тінювих меблів, що свідчить про підлив економіки України. Оскільки тільки, за офіційною статистикою, 40 %

меблевих матеріалів і продукції – імпорتنі. А за неофіційними даними, цей показник вищий в 3-4 рази. Досить часто під виглядом ламінату в Україну ввозять розкомплектовані меблі (адже мито на ввезення ламінуючої деревностружкової плити (ДСП) на сьогодні в Україні становить 15%, а на ввезення готових меблів – 20-25%). Крім того, на нинішньому ринку меблевої промисловості всього 10 % сертифікованої продукції. Цей факт пояснюється тим, що для сертифікації своєї продукції виробник повинен витратити час і кошти, чого більшість виробників робити не збирається [6].

Рахункова Палата України провела аудит ефективності використання лісових ресурсів Карпатського регіону [7], де ці проблеми набули особливої гостроти. Зокрема, серед найбільш важливих зауважень слід відмітити:

- у більшості областей (обласними державними адміністраціями та структурними підрозділами Держлісагенції) не розроблено і не запроваджено механізм забезпечення деревиною підприємств лісопереробної та деревообробної галузей на принципах ринкової економіки;

- Кабінетом Міністрів України, Мінфіном, Мінагрополітики, Держлісагенцією та облдержадміністраціями не забезпечується повнота фінансування та виконання програм розвитку лісогосподарського комплексу, ефективне, раціональне та екологічно-збалансоване лісокористування у регіонах;

- Мінекоресурсів і не здійснює моніторинг процесів усіх рубок лісосічного фонду та аналіз впливу заготівель деревини на екологію регіону; не розроблено механізм здійснення екологічно-економічного аналізу на всіх стадіях лісокористування.

Користуючись нормативно-правовою неврегульованістю порядку та відсутністю механізму передачі земель лісового фонду у постійне й тимчасове користування, умов та методики розрахунку орендної плати, місцеві ради, особливо в попередні роки, передавали землі лісового фонду у постійне користування суб'єктам господарювання різних форм власності на власний розсуд. З іншого боку, ці ж органи місцевого самоврядування створюють додаткові перепони щодо виділення додаткових малоприсаєдбаних для сільськогосподарського виробництва чи будівельної призначеності площ на цілі заліснення.

Реформування лісового господарства в Україні має відбуватися з урахуванням досвіду країн із розвинутою ринковою економікою, оскільки ці країни мають позитивний досвід економічного регулювання процесів управління і використання лісових ресурсів. Серед головних особливостей і переваг використання цього досвіду слід відмітити такі [8]:

- у країнах Європи спостерігається чітке розмежування повноважень між різними органами влади по горизонталі та децентралізація по вертикалі управління щодо організації, планування та контролю, що сприяє усуненню можливостей реалізовувати окремим державним посадовцям політику, спрямовану на задоволення своїх особистих інтересів;

- в європейських державах лісовий фонд не підпорядкований різним міністерствам та відомствам, як в Україні, що дає можливість ефективно управляти та використовувати лісові ресурси, дотримуючись вимог сталого екологічно-збалансованого розвитку;

- Україна повинна брати приклад із Польщі щодо організації просвітницької діяльності та лісівничої пропаганди, метою якої є поновлення довіри громадян до державних структур та проведення акцій, спрямованих на бережливе ставлення до природи та збереження лісів;

- досвід Словаччини показує, що передавати ліси у приватну власність можна лише за умови формування відповідної нормативно-правової бази, забезпечення державного управління лісами усіх форм власності та законодавчого регулювання лісових відносин. Крім того, майбутні власники лісових ділянок повинні здійснювати ефективне господарювання на них, мати досвід та необхідні знання, а також доступ до достатніх фінансових коштів для ведення своєї діяльності, що, практично, не можливо здійснити на сьогоднішній день в Україні.

Питання про залучення малих форм господарювання також неодноразово піднімалося науковцями та фахівцями в галузі лісового господарства України, однак не знайшло подальшого застосування, а якщо й застосовується, то лише в окремих господарствах. В Україні спостерігається також низький рівень використання приросту деревини, потенційні запаси і можливості лісів повноцінно не використовуються, що свідчить про технічну неспроможність державних лісогосподарських підприємств до ефективного ведення лісового господарства. Тому, на нашу думку, в умовах реформування, для покращання ситуації слід стимулювати залучення до роботи в лісогосподарському комплексі приватні підприємства та підприємців, які зможуть найбільш гнучко реагувати на зміни у структурі галузі. Підприємницькі структури можна використовувати для виконання робіт та надання послуг лісгоспам, зокрема: заготівля та транспортування деревини; лісовідновлення; створення лісонасінневих станцій для вирощування лісових, швидкоростучих та декоративних дерев; збільшення обсягів виробництва продукції шляхом використання побічних ресурсів лісу; підвищення ефективності використання лісосічних відходів; розширення послуг із використання рекреаційних функцій лісу та ін.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, поширена в європейських країнах система регульованих ринкових відносин характеризується тим, що ліси перебувають головним

чином, у приватних власників, які мають право володіти, відчужувати, охороняти і відтворювати лісові ресурси за умови суворого дотримання законодавства. Фінансування лісогосподарської діяльності здійснюється власниками лісів і частково державою в межах національних і регіональних програм. Основна функція держави полягає у розробленні, впровадженні лісової політики (плануванні), контролі за дотриманням суб'єктами господарської діяльності норм лісового законодавства.

Не зважаючи на всю привабливість економічної системи ведення лісового господарства розвинутих країн для України, на нашу думку, не варто повністю її наслідувати, оскільки в цих країнах власниками лісів є фермери, які поєднують лісовий менеджмент із сільським господарством. Така ситуація пояснюється тим, що приватні ліси здебільшого представлені невеликими за площею землеволодіннями, які не дають їх власникам достатніх надходжень для покриття витрат на ведення лісового господарства. Саме тому в Україні на перших етапах реформування системи власності на ліси важливо зберегти існуючі спеціалізовані лісогосподарські підприємства, які формувалися впродовж десятиріч і володіють значним потенціалом та досвідом у галузі ведення лісового господарства.

Бібліографічний список

1. Лісовий кодекс України в редакції Закону N 3404-IV від 08.02.2006 // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 21. – 170 с.
2. Олійник Р. Лісова політика: темрява перед світанком? / Р. Олійник // WoodBusiness. – 2004. – № 2. – С. 10-13.
3. Бобко А. Н. О непарадоксальных путях совершенствования лесного кодекса Украины или в плену идей огосударствления «управления лесами» в рыночной Украине / А. Н. Бобко // WoodBusiness. – 2003. – №2. – С. 18-21.
4. Мельник С. О. Реформування системи прав власності як передумова ефективного управління лісокористуванням в Україні / С. О. Мельник, О. Ю. Галкін // Вісник СумДУ. – 2006. – № 7 (91). – С. 99-104.
5. Фурдичко О. І. Лісова галузь України у контексті збалансованого розвитку: теоретико-методологічні, нормативно-правові та організаційні аспекти / І. О. Фурдичко, В. В. Лавров. – К. : Основа, 2009. – 424 с.
6. Офіційний веб-сайт Науково-інформаційного центру лісоуправління [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : www.fmssc.com.ua.
7. Звіт про результати аудиту ефективності лісовими ресурсами Карпатського регіону / Затверджено постановою Колегії Рахункової палати від 19.08.2003 № 16-2. – Київ : Рахункова палата України, 2004. – Випуск 1.
8. Толчанова З. О. Шляхи реформування лісового господарства України з урахуванням закордонного досвіду / З. О. Толчанова // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 103-108.

Анотація

У статті розглянуто напрямки реформування власнісного статусу лісів відповідно до вимог чинного лісового законодавства та з урахуванням передового досвіду європейських країн із розвинутою ринковою економікою. Визначено переваги та недоліки існуючих в Україні форм власності на ліси та прав суб'єктів господарювання на використання лісових ресурсів країни.

Ключові слова: лісові ресурси, лісокористування, форма власності, державний контроль.

Аннотация

В статье рассмотрены направления реформирования юридического статуса лесов в соответствии с требованиями действующего лесного законодательства и с учетом передового опыта европейских стран с развитой рыночной экономикой. Определены преимущества и недостатки существующих в Украине форм собственности на леса и прав субъектов ведения хозяйства на использование лесных ресурсов страны.

Ключевые слова: лесные ресурсы, лесопользования, форма собственности, государственный контроль.

Annotation

In the article directions of reformation status of the forests are considered in accordance with the requirements of current forest legislation and taking into account front-rank experience of the European countries with the developed market economy. Certainly advantages and lacks of existing in Ukraine patterns of ownership on the forests and rights for a sub"ektiv menage on the use of forest resources of country.

Key words: wood resources, wood use, pattern of ownership, state control.

УДК 331.101.6

Карась П.М.,
к.е.н., доцент,
Сергійчук С.І.,
ст. викладач, кафедра «Ринкових механізмів і структур»,
Гришина Л.О.,
к.е.н., доцент, кафедра «Економіки і бухгалтерського обліку»,
Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв

ЕТАПИ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ВІДПОВІДНО ДО ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

Постановка проблеми. Через нестабільність зовнішнього середовища, значну залежність національної економіки від іноземних інвестицій і кредитів, а також обмеженість внутрішніх факторів економічного зростання, підвищення ефективності національної економіки в цілому та на окремому машинобудівному підприємстві залежить від використання інтенсивних факторів (насамперед, від підвищення продуктивності праці). Без відповідного аналізу й оцінки даного показника неможливо відповідно визначити й ступінь економічного зростання.

Не можна виокремлювати показник підвищення продуктивності праці з ряду інших показників ефективності економіки, як робили це раніше. Використання лише фінансових показників й фінансових результатів для оцінки виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства і прагнення забезпечити високий прибуток неминуче призведуть до втрати позицій прибутковості в майбутньому. Однак сьогодні існує певний розрив між необхідним рівнем дослідження проблем виміру продуктивності праці і реальним станом їх наукового й практичного вирішення. Українське машинобудування, промисловість та держава в цілому вже майже не використовує показники продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні проблеми управління продуктивністю праці знайшли своє відображення в основоположних наукових роботах: А. Сміта, Р. Оуена, Ч. Беббіджа, О. Конта, Н. Сеніора, Ф. Тейлора, Г. Емерсона, А. Файоля, Ф. Гілберта, Б. Сзема, Ф. Бастіа, К. Маркса. Серед сучасних вчених-економістів суттєвий внесок в розвиток теорії й практики зробили: Д. Скот Синк, Д. Кендрик, Е. Деннісон, С. Фабрикант, Р. Солоу, Д. МакГреггор, Т. Питерс, Р. Уотермен, М. Х. Мескон, П. Друккер, Д. П. Богиня, І. К. Бондар, Р. В. Гаврилов, Б. М. Генкін, О. Є. Германова, А. М. Колот, М. Абрамович, І. І. Прокопенко. Однак, враховуючи реалії трансформаційної економіки, необхідно розширити існуючі підходи до аналізу продуктивності праці новими, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення основних етапів розрахунку показників продуктивності праці відповідно до інтеграційного підходу управління на різних рівнях національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на результати досліджень вітчизняних та закордонних вчених, можна визначити загальноприйняті вимоги до показників і до методів аналізу й оцінки згідно з функціональним призначенням й галуззю застосування показників продуктивності праці. Ці існуючі підходи щодо вимірювання і оцінки продуктивності праці спрямовані, як правило, на наступні дії:

- порівняння і зіставлення питомих витрат часу на виготовлення різних видів продукції та на надання послуг різних видів;

- виявлення й використання резервів живої праці;
- визначення обґрунтованої потреби в робочих кадрах;
- визначення розмірів оплати праці працівників;
- визначення виробничого потенціалу об'єкта управління;
- аналіз ефективності виробництва на відповідних рівнях управління.

Дане функціональне призначення й дана сфера застосування продуктивності праці визначає наступні вимоги: наявність лише мінімально можливих відхилень від її середньої величини; максимальну об'єктивність, можливість перевірки й повторного огляду; універсальність у застосуванні; можливість зведення й порівнянності; адекватність кінцевим результатам діяльності виробничої одиниці або економічного об'єкта; мінімальний вплив витратних складових у розрахунку показника; усунення впливу інфляції; можливість проведення структурних перетворень і виділення в загальному показнику частки живої праці основних, допоміжних й обслуговуючих робітників [1; 5; 7].

Сучасні умови господарювання автоматично припускають, що при розрахунках обсягів продукції (робіт, послуг) і продуктивності праці повинні прийматися тільки необхідні (реалізовані) обсяги

продукції й послуг. Крім того, в умовах ринку варто враховувати наявність взаємозв'язку з рівнем і динамікою показників прибутку й рентабельності [4].

Для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання потрібно використовувати інший підхід до аналізу продуктивності праці, який ґрунтується на двох умовах:

- обчислювати й аналізувати продуктивність праці в рамках загальноприйнятої статистичної концепції її виміру;

- обчислювати й аналізувати продуктивність праці в рамках нетрадиційної, розширеної концепції, коли випуск продукції вимірюється не тільки обсягом продукції, але й її результатом, отриманим від реалізації продукції споживачеві.

Для забезпечення конкурентоспроможності економіки продуктивність вже характеризується не тільки вмінням виробляти якнайбільше продукції, але й здатністю випередити якнайшвидше своїх конкурентів у виготовленні принципово нової в технічному відношенні, високоякісної продукції. У цих умовах одним з показників продуктивності праці може стати показник, що характеризує «кількість нових товарів, що вироблені за одиницю часу» або «час, який витрачається на вихід товарів на ринок і знаходження споживача» [7].

Показники продуктивності праці, особливо у високотехнологічних галузях, таких як машинобудування, повинні бути взаємопов'язані з конкурентоздатністю підприємства на зовнішньому ринку, серед яких можуть використовуватися наступні [1]:

- питома вага високотехнологічної продукції машинобудівного підприємства в загальному обсязі промислового експорту галузі;

- питома вага високотехнологічної продукції машинобудівного підприємства в зовнішньоторговельному експорті галузі, зокрема, виникла необхідність введення показників регіональної продуктивності праці.

Це актуалізується внаслідок негативного впливу світової економічної кризи, що зумовило необхідність формування принципово нових підходів до планування, аналізу, виявленню резервів і до управління продуктивністю праці на всіх рівнях управління: на підприємстві, галузях та регіонах, на рівні національної економіки в цілому, а також для проведення міжнародних співставлень. Продуктивність праці в сучасних умовах не є самоціллю, а лише засобом реалізації національної стратегії – підвищення конкурентоздатності України. Тому логічно розглядати їх одночасно. Також одночасно необхідно розглядати їх на національному й регіональному рівні, та на рівні окремих машинобудівних підприємств, оскільки треба аналізувати всі, без винятку, фактори зростання продуктивності праці – як зовнішні, так і внутрішні.

В Україні виникають певні труднощі з проведення аналізу показників продуктивності праці, оскільки як такі вони не наводяться у відповідних державних статистичних даних. Однак існують «Тимчасові методичні рекомендації з розрахунку продуктивності праці в цілому по економіці та за видами економічної діяльності», які розроблено з метою розрахунку цього показника на двох рівнях [8]. Вони формують загальні підходи до визначення показників продуктивності праці: на національному рівні, за видами економічної діяльності, а також для міжнародних порівнянь. Недоліком цих методичних рекомендацій є відсутність регіонального аналізу рівня продуктивності праці згідно з розробленими концептуальними підходами щодо управління продуктивністю праці.

На рис. 1 схематично представлено принципові вимоги щодо удосконалення методичних рекомендацій щодо розрахунку показників продуктивності праці, які базуються на інтеграційному підході управління продуктивністю праці.

Органи виконавчої влади, наукові інститути та інші установи в межах своєї компетенції можуть використовувати ці методичні рекомендації для оцінки рівня та динаміки продуктивності праці, та, відповідно, вироблення управлінських рішень щодо підвищення рентабельності, технічного та організаційного реформування виробництва, управління людськими ресурсами, оцінки пріоритетності галузей тощо.

Розрахунки продуктивності праці на національному рівні та за видами економічної діяльності здійснюються на підставі офіційних даних статистичного обліку Державного комітету статистики України (ДКСУ). Розрахунок продуктивності праці на національному рівні у прогностичному періоді здійснюється на підставі прогностичних даних [2].

На рівні національної економіки розраховується продуктивність праці в постійних або фактичних цінах періоду, а також індекс продуктивності праці в відповідному періоді (табл. 1).

Продуктивність праці на рівні національної економіки доцільно розраховувати як відношення валового внутрішнього продукту (ВВП) в економіці в цілому до кількості зайнятих. Відповідно до отриманих абсолютних показників продуктивності праці у постійних цінах, розрахованих для цілей проведення динамічного аналізу, з аналітичною метою розраховуються відносні показники, що характеризують зміну продуктивності праці в часі.

Розрахунки відносного показника продуктивності праці на макроекономічному рівні визначаються як відношення продуктивності праці в періоді, для якого проводиться розрахунок, до

продуктивності праці в попередньому періоді. Розрахунки ВВП в постійних цінах здійснюються згідно з міжнародними стандартами методом ланцюгових індексів.

Аналогічним способом пропонується впровадити розрахунок продуктивності праці на регіональному рівні. Її доцільно розраховувати як відношення ВРП відповідного регіону до кількості зайнятих в регіоні (табл. 2):

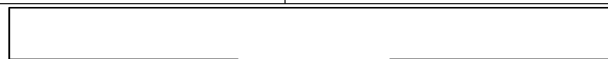
$$ПР_t^i = ВРП_t^i / КЗР_t^i, \quad (1)$$

де $ВРП_t^i$ – валовий регіональний продукт в i -му регіоні в постійних цінах для цілей проведення динамічного аналізу продуктивності праці, або ВРП в i -му регіоні у фактичних цінах для цілей проведення статичного аналізу;

$КЗР_t^i$ – кількість зайнятих в i -му регіоні;

t – період, для якого проводиться розрахунок.

Етапи проведення розрахунків згідно розроблених методичних рекомендацій розрахунку продуктивності праці	
I. Розрахунок продуктивності праці на рівні національної економіки	
1. Продуктивність праці на рівні національної економіки в постійних або фактичних цінах	2. Індекс продуктивності праці в відповідному періоді, для якого проводиться розрахунок
II. Розрахунок продуктивності праці на регіональному рівні	
1. Регіональна продуктивність праці	2. Індекс продуктивності праці на рівні окремого регіону, для якого проводиться розрахунок
III. Розрахунок продуктивності праці за видами економічної діяльності	
1. Продуктивність праці за видами економічної діяльності	2. Індекс продуктивності праці відповідного виду економічної діяльності
IV Розрахунок показників продуктивності праці на мікрорівні	
V. Розрахунок показників продуктивності праці для міжнародних порівнянь	
1. Показники ВВП за паритетом купівельної спроможності відносно кількості зайнятих	2. Відносний показник продуктивності праці для міжнародних порівнянь
VI. Розрахунок прогнозних показників продуктивності праці на рівні національної економіки	
1. Прогнозне значення продуктивності праці на рівні національної економіки	2. Прогнозне значення індексу продуктивності праці на рівні національної економіки



<p style="text-align: center;">Мета проведення розрахунків</p> <ul style="list-style-type: none"> - розробка ефективного механізму управління продуктивністю праці на відповідних рівнях управління; - обґрунтоване прийняття управлінських рішень щодо підвищення рентабельності, технічного та організаційного реформування виробництва; - розробка заходів щодо ефективного управління людськими ресурсами, - формування ефективної цінової політики; - обґрунтування оцінки пріоритетності галузей та інш.
--

Рис. 1. Структурна модель визначення продуктивності праці відповідно до інтегрованої концепції управління продуктивністю праці

Таблиця 1

Перелік показників та джерел інформації для розрахунку продуктивності праці на рівні національної економіки

Найменування показника	Одиниця виміру	Умовне позначення	Джерело інформації
Валовий внутрішній продукт в економіці в цілому в постійних або фактичних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t)	млн. грн.	ВВП _t	статистичний збірник «Національні рахунки України» ДКСУ
Кількість зайнятого населення періоду, для якого проводиться розрахунок (t)	тис. осіб	КЗ _t	результати вибіркового обстеження населення з питань економічної активності ДКСУ
Продуктивність праці на рівні національної економіки в постійних або фактичних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t)	грн./чол.	ПЕ _t	$P E_t = B B P_t / K Z_t$
Продуктивність праці в постійних цінах у попередньому періоді (t-1)	грн./чол.	ПЕ _{t-1}	–
Індекс продуктивності праці за період, для якого проводиться розрахунок (t)	коэф.	ІПЕ _t	$I P E_t = P E_t / P E_{t-1}$

Таблиця 2

Перелік показників та джерел інформації для розрахунку продуктивності праці на регіональному рівні

Найменування показника	Одиниця виміру	Умовне позначення	Джерело інформації
Валовий регіональний продукт в i-му регіоні в постійних або фактичних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t)	млн. грн.	ВРП _t ⁱ	статистичний збірник «Національні рахунки України» ДКСУ
Кількість зайнятого населення в i-му регіоні в періоді, для якого проводиться розрахунок (t)	тис. осіб	КЗР _t ⁱ	результати вибіркового обстеження населення з питань економічної активності ДКСУ
Продуктивність праці в i-му регіоні в постійних або фактичних цінах в періоді, для якого проводиться розрахунок (t)	грн./чол.	ПР _t ⁱ	$P R_t^i = B R P_t^i / K Z R_t^i$
Продуктивність праці в постійних цінах у попередньому періоді (t-1)	грн./чол.	ПР _{t-1} ⁱ	$P R_{t-1}^i = B R P_{t-1}^i / K Z R_{t-1}^i$
Індекс продуктивності праці за період, для якого проводиться розрахунок (t)	коэф.	ІПР _t ⁱ	$I P R_t^i = P R_t^i / P R_{t-1}^i$

Розрахунки продуктивності праці на регіональному рівні також здійснюються на підставі офіційних даних статистичного обліку Державного комітету статистики України, а розрахунок продуктивності праці на регіональному рівні у прогностичному періоді здійснюється на підставі прогностичних даних [2].

Відповідно до отриманих абсолютних показників продуктивності праці у постійних цінах, розрахованих для цілей проведення динамічного аналізу, з аналітичною метою розраховуються відносні показники, що характеризують зміну регіональної продуктивності праці в часі [6].

Відносний показник продуктивності праці на регіональному рівні визначається як відношення продуктивності праці в i-му регіоні в періоді, для якого проводиться розрахунок (t), до продуктивності праці в попередньому періоді (t-1):

$$I P R_t^i = P R_t^i / P R_{t-1}^i, \quad (2)$$

де ІПР_tⁱ – індекс продуктивності праці в i-му регіоні в постійних цінах у періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

ПР_tⁱ – продуктивність праці в i-му регіоні в періоді, для якого проводиться розрахунок (t);

ПР_{t-1}ⁱ – продуктивність праці в попередньому періоді (t-1).

Продуктивність праці за видами економічної діяльності пропонуємо розраховувати як відношення валової доданої вартості i-ого виду економічної діяльності в постійних або фактичних цінах періоду, для якого проводиться розрахунок (t), до кількості зайнятих i-ого виду економічної діяльності в періоді, для якого проводиться розрахунок (t) [8]:

$$P^i B D B_t = B D B_t^i / K Z_t^i, \quad (3)$$

де Pⁱ ВДВ_t – продуктивність праці i-ого виду економічної діяльності;

$ВДВ_t^i$ – валова додана вартість i -ого виду економічної діяльності в постійних або фактичних цінах;

$КЗ_t^i$ – кількість зайнятих i -ого виду економічної діяльності;

На базі абсолютних показників розраховуються відносні показники, що характеризують зміну продуктивності праці в часі. Індекс продуктивності праці визначається як відношення продуктивності праці i -ого виду економічної діяльності в постійних цінах у періоді, для якого проводиться розрахунок (t), до продуктивності праці i -ого виду економічної діяльності в попередньому періоді.

Продуктивність праці на мікрорівні пропонуємо розраховувати відповідно до загальноприйнятої міжнародної практики та особливостей національної статистичної звітності. Економічна теорія в загальному вигляді визначає продуктивність (productivity) як відношення результату (output) до витрат ресурсів (input) [7]:

$$\text{Productivity} = \text{Output} / \text{Input} \quad (4)$$

Розрізняють однофакторну продуктивність (пов'язують показник випуску з одним показником витрат праці), мультифакторну продуктивність (пов'язують показник випуску з показниками витрат праці і капіталу, які є факторами виробництва) та багатофакторні показники продуктивності (пов'язують показник випуску з рядом витрат). Це показники продуктивності праці і капіталу та показники багатофакторної продуктивності у формі «капітал – праця – енергія – матеріали – послуги» (KLEMS), яка базується на концепції валового випуску [1; 5; 7].

Наступним етапом методичних рекомендацій є розрахунок показників продуктивності праці для міжнародних порівнянь. Для оцінки співвідношень продуктивності праці в Україні та зарубіжних країнах найбільш обґрунтованим можна вважати використання як вхідної характеристики показника ВВП за паритетом купівельної спроможності [3].

У наданій схемі для проведення розрахунку порівняльних даних продуктивності праці в Україні та інших країнах використовуються показники ВВП за паритетом купівельної спроможності відносно кількості зайнятих:

$$\Pi_{ppp}^t = \text{ВВП}_{ppp}^t / КЗ_t, \quad (5)$$

де ВВП_{ppp}^t – ВВП за паритетом купівельної спроможності;

$КЗ_t$ – кількість зайнятих.

Розрахунок прогнозних показників продуктивності праці на рівні національної економіки передбачає визначення прогнозного значення індексу продуктивності праці на рівні національної економіки в відповідному періоді, а також прогнозного значення цього показника на рівні національної економіки:

$$\text{ПЕ}_{t}^{\text{пр}} = \text{ВВП}_{t}^{\text{пр}} / КЗ_{t}^{\text{пр}}, \quad (6)$$

де $\text{ВВП}_{t}^{\text{пр}}$ – прогнозний валовий внутрішній продукт в економіці в цілому в постійних цінах для цілей проведення динамічного аналізу продуктивності праці або прогнозний ВВП в економіці в цілому у фактичних цінах для цілей проведення статичного аналізу;

$КЗ_{t}^{\text{пр}}$ – прогнозна кількість зайнятих.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження існуючих методичних підходів щодо вимірювання продуктивності праці розроблено основні етапи розрахунку показників відповідно до інтеграційного підходу управління нею, які містять розрахунки показників продуктивності на рівні національної економіки, на регіональному рівні, за окремими видами економічної діяльності і галузями промисловості, на мікрорівні управління.

Результати статті можуть бути використані на вітчизняних підприємствах для покращення процесу управління як продуктивністю праці, так і підприємством в цілому.

Бібліографічний список

1. Калина А. В. Менеджмент продуктивності : [навч. посіб.] / А. В. Калина, С. П. Калініна, Н. Д. Лук'янченко. – К. : МАУП, 2004. – 232 с.
2. Основні показники розвитку промисловості // Державний комітет статистики України – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2007/pr/oprp/oprp05_u.html (14.03.2010). – Назва з екрану.
3. Програма міжнародних зіставлень. Національні рахунки. Статистична інформація // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (24.11.2010). – Назва з екрану.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пособие] / Г. В. Савицкая. – [6-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Новое знание, 2001. – 704 с.

5. Семикіна М. В. Науково-методичні засади управління продуктивністю праці / М. В. Семикіна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – Чернігів, ЧДЕУ, 2010. – Вип. 3. – С. 23-31.
6. Сергійчук С. І. Дослідження методів вимірювання продуктивності праці / С. І. Сергійчук // Вісник ДонНУЕТ. – Донецьк, 2008. – № 4. – С. 99-100.
7. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение : Пер. с англ. / Общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.
8. Тимчасові методичні рекомендації розрахунку продуктивності праці в цілому в економіці та за видами економічної діяльності // Наказ Міністерства економіки України від 26.12.2008р. № 916. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish>. (24.11.2010 р.). – Назва з екрану.

Анотація

Викладені загальноприйняті вимоги до показників і методів аналізу й оцінки продуктивності праці. Представлено принципові вимоги щодо удосконалення методичних рекомендацій з розрахунку показників продуктивності праці, які базуються на інтеграційному підході управління продуктивністю праці.

Ключові слова: продуктивність праці, конкурентноздатність підприємства, інтеграційний підхід з управління продуктивністю праці.

Аннотация

Определены общепринятые требования к показателям и методам анализа и оценки производительности труда. Представлены принципиальные требования относительно усовершенствования методических рекомендаций по расчету показателей производительности труда, которые базируются на интеграционном подходе управления производительностью труда.

Ключевые слова: производительность труда, конкурентоспособность предприятия, интеграционный подход к управления производительностью труда.

Anotation

The generally accepted requirements are certain to the indexes and methods of analysis and estimation of the labour productivity. Of principle requirements are presented in relation to the improvement of methodical recommendations from the calculation of indexes of the productivity labours which are based on integration approach of management of labour the productivity.

Key words: the labour productivity, competitiveness of enterprise, integration approach, is from the management of labour the productivity.

УДК 65.016.2:330.46

Кашуба Я.М.,
к.е.н., доцент, професор кафедри теоретичної
та прикладної економіки,
Інститут економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Становлення та розвиток підприємництва є важливим фактором в трансформації економічних процесів України, зокрема, в подоланні наслідків кризи, стимулюванні внутрішнього попиту, економічному зростанні. Підприємництво має потужний потенціал, оскільки охоплює всі сектори економіки та значну кількість населення. Але реалізація цього потенціалу залежить від формулювання мети, методів планування, засобів управління розвитком, стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань управління підприємництвом присвячені численні праці українських вчених, зокрема необхідно відмітити Г. Білоус, З. Варналій, В. Гееця, М. Долішнього, С. Дригу, Я. Жаліло, Е. Лібанову та інших.

Аналіз наукових праць українських вчених показав, що в більшості з них увага приділена проблемам державного регулювання та планування розвитку підприємництва, зокрема:

- 1) оптимізації нормативно-правових основ державного регулювання та вдосконаленню

діяльності органів державної підтримки;

2) розвитку системи фінансово-кредитної підтримки підприємництва;

3) удосконаленню інформаційної підтримки, механізму використання державних ресурсів, зокрема, майна;

4) розвитку системи підготовки кадрів для приватного бізнесу;

5) активній антімонопоольній політиці та припиненню недобросовісної конкуренції по відношенню до малих підприємств.

Всі ці проблеми потребують обґрунтування мети державної політики розвитку і підтримки приватного бізнесу, застосування інструментів стратегічного планування.

Отже, питання вибору та наукового обґрунтування методів стратегічного управління розвитком підприємництва залишаються актуальними та потребують окремого дослідження. Відсутність стратегії розвитку на сьогоднішній час є однією з найголовніших проблем приватного бізнесу в Україні, не дивлячись на те, що український ринок вимагає чітких прогнозів і планів.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення проблем стратегічного планування в підприємстві та обґрунтування процесу застосування сучасних управлінських концепцій при плануванні та управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових праць [1; 2; 3; 4] дозволяє розглядати підприємництво та стратегічне планування з позиції системного та процесного підходів.

Підприємництво як складна, велика соціально-економічна система, має розвинені зворотні зв'язки. Складові підприємництва здатні гнучко змінювати свою внутрішню структуру й активно впливати на причинно-наслідкові зв'язки з навколишнім середовищем.

Елементи підприємництва можна поділити на три основні групи:

- множину підприємств малого та середнього бізнесу, які фактично є активними економічними агентами та у сукупності утворюють багатоагентну систему;

- сукупність державних органів і установ, органів місцевого самоврядування, які опікуються функціонуванням та розвитком підприємництва;

- непорядковану сукупність громадських організацій, до складу яких входять як представники першої, так і другої групи [5].

Підприємництво існує в суспільстві в формі ділової активності індивіда або групи індивідів при певних економічних, політичних, правових, соціальних та екологічних умовах, в межах яких така активність не тільки заохочується державою, але й захищає її вільне існування. Характеристиками підприємництва як певного процесу є ініціативність та інноваційність його суб'єктів [6].

На взаємодію індивідів здійснює вплив рефлексія – наявність внутрішнього досвіду, що виконує функції активізації, координації, конкретизації дій підприємця.

Елементи підприємництва не завжди мають за мету економічну вигоду, оскільки кінцева мета залежить від комплексу психологічних, соціальних, етичних і генетичних чинників. Підприємству як сукупності елементів властива певна унікальність: двічі поставлена в одну і ту саму ситуацію система поводитиметься неоднаково, причинно-наслідкові ланцюги не здатні до точного відтворення і повторення, отже, траєкторії розвитку для елементів підприємництва є різноманітними.

Дії суб'єктів підприємництва однієї галузі спрямовані на зниження конкуренції. Водночас для виживання галузі потребуються стратегії консолідації та об'єднання.

Держава як стабільна соціально-економічна система має керувати зворотними зв'язками елементів підприємства. Чим більш прогнозованим та зрозумілим є для агентів напрям необхідних змін, тим меншими будуть трансформаційні витрати. І навпаки, чим революційнішими, з важко передбачуваними наслідками є здійснювані перетворення, тим більша ймовірність виникнення інституційного опору через надмірність трансформаційних витрат.

Враховуючи наведені особливості підприємництва, сформуємо принципи стратегічного планування:

1) принцип єдності, що передбачає системний характер планування. Реалізація цього принципу відбувається шляхом виявлення єдиного напрямку розвитку елементів системи, орієнтованого на досягнення загальної мети;

2) принцип участі всіх елементів в процесі планування;

3) принцип неперервності – уточнення планів, прогнозів, здійснення моніторингу;

4) принцип гнучкості, тобто здатність планів змінювати свою спрямованість, наявність резервів для необхідних змін;

5) принцип точності – конкретизація та деталізація планів відповідно до зовнішніх та внутрішніх умов.

Оскільки підприємництво не є цілісною системою, то стратегічне управління в системі не буде ефективним, доки відсутня спільна мета. Держава повинна взяти на себе функції забезпечення стратегічного планування, що буде реалізовуватись в регіонах.

Я. Жаліло зазначає, що в стратегічному плануванні цілевстановлення як процес усвідомлення

та формування мети є одним із найважливіших елементів процесу управління, що визначає вид цільової функції системи [7]. Формування мети здійснюється при умові адекватної реакції елементів підприємництва на засоби її досягнення, втручання з боку зовнішніх сил чи обставин. Розв'язання проблем для досягнення кінцевої мети розвитку є процесом формування стратегій.

Стратегія – це узагальнена модель майбутнього стану та планових дій щодо його досягнення, що встановлює основні напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, включає засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату [8]. В стратегії зазначається сукупність цілей, які враховують специфіку діяльності підприємництва та його елементів, обмеженість фінансових ресурсів, динамічність економічного середовища і переважання соціальної спрямованості його функціонування. Сутність стратегічного управління для підприємництва полягає у проведенні аналізу й оцінюванні середовища функціонування, прогнозуванні його змін та створенні такої системи управління, яка б постійно підтримувала відповідність середовища й результатів діяльності підприємництва.

На жаль, на сьогодні кінцева стратегічна мета підприємництва в Україні ще не сформульована. За Стратегією економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) [9] розвиток підприємництва відноситься до інституційних перебудов, що потребують державної підтримки. Кількісними параметрами ефективної реалізації стратегії є:

- збільшення частки малого підприємництва у ВВП держави до 25%;
- щорічне збільшення нових робочих місць у сфері підприємництва не менш, ніж на 200 тис.;
- щорічне зростання кількості малих підприємств та чисельності зайнятих на них не менш, ніж на 5-7%;

- щорічне зростання кількості фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності не менш, ніж на 10-15%;

- наближення показника «кількість малих підприємств на одну тис. осіб наявного населення» до показників країн-членів ЄС.

При цьому не має жодних обґрунтувань цих кількісних показників та їх взаємоузгодженості.

Згідно Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» [10], державна підтримка необхідна для:

- створення умов для позитивних структурних змін в економіці України;
- сприяння формуванню і розвитку малого підприємництва, становлення малого підприємництва як провідної сили в подоланні негативних процесів в економіці та забезпечення сталого позитивного розвитку суспільства;

- підтримки вітчизняних виробників;

- формування умов для забезпечення зайнятості населення України, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць.

Отже, законодавчо проголошуються структурні зміни в економіці за рахунок динаміки, кількісного зростання підприємств. Водночас структурні зміни потребують відповідних структурних змін в малому бізнесі: уточнення галузевої, регіональної, демографічної структури тощо.

Складність стратегічного управління підприємництвом в тому, що елементи підприємництва мають власні уявлення щодо майбутнього розвитку, які не співпадають з уявленнями інших елементів. Кінцева мета для певних елементів підприємництва може відрізнятися, крім того, змінюватись незалежно від інтересів інших елементів.

Отже, хоча в загальному вигляді стратегічне планування повинно орієнтуватись на спільну глобальну мету, але для кожної групи існує власний вимір, на якому формується підціль елементів (рис. 1).

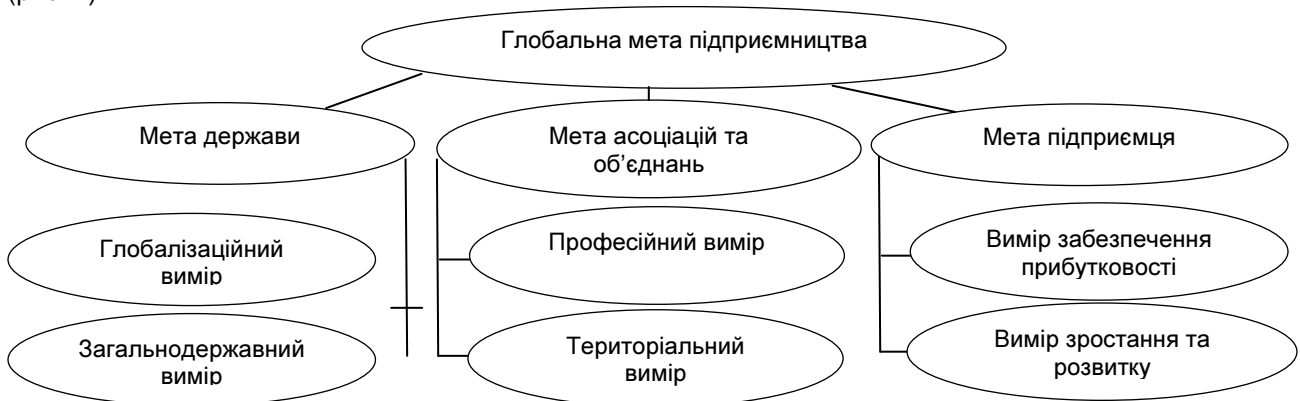


Рис. 1. Формування глобальної мети елементами підприємництва

Крім того, всі підціль елементів можна поділити на такі, що орієнтовані на певний вид діяльності,

та/або на певну територію (рис. 2).

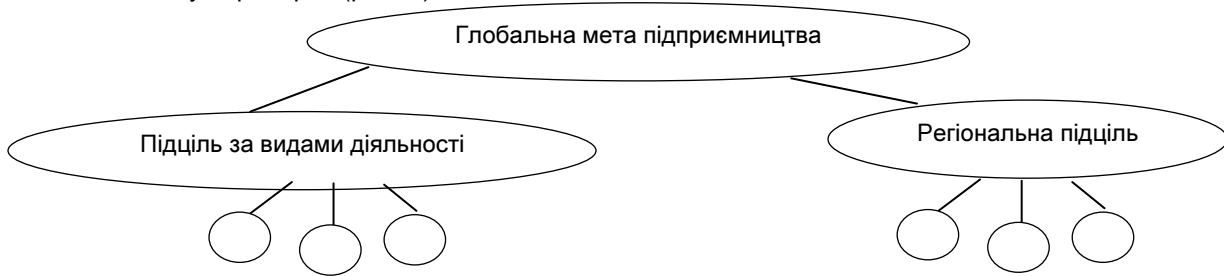


Рис. 2. Формування глобальної мети підприємництва за підцільми

Очевидно, що підцільі є взаємопов'язаними. Наявність множини кінцевих цілей передбачає наявність множини проблем. В процесі стратегічного планування та управління будуть обрані лише ті зусилля з розв'язання проблем, що будуть більш раціональними, ефективними та матимуть найсильнішу та стійку дію.

Раціональна поведінка суб'єктів формується завдяки отриманню ними повної та симетричної інформації:

- фактичної (щодо того, що відбувається в політиці та економіці країни та світу в поточний момент);
- прогностичної (очікування наступного розвитку подій, які спираються на офіційні заяви чи власні оцінки суб'єктів);
- аналітичної (оцінки взаємозв'язку явищ, які відбуваються, їхнього впливу на подальший розвиток ситуації, фактичного та потенційного впливу на діяльність суб'єкта).

Складність стратегічного управління в підприємстві в тому, що пріоритетна проблема визначається «власником системи» (а їх, як було зазначено три). Крім того, кожен елемент має власну ієрархію пріоритетів, оскільки має обмежені ресурси для вирішення своїх проблем.

Так, кожен елемент визначає ступінь прийнятності або неприйнятності для набору проблем (рис. 3). Стратегічна проблема, як і глобальна мета, має пріоритет в ієрархії проблем

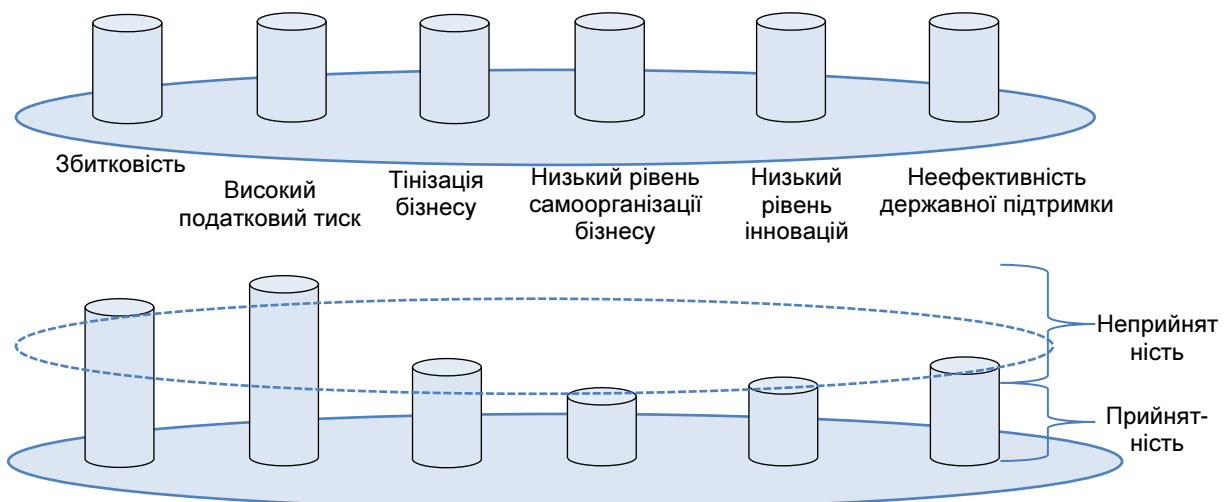


Рис. 3. Формування карти проблем для підприємця

Таким чином, стратегічне планування в класичному вигляді є важким для реалізації інструментом управління розвитком підприємництва. Економічна стратегія розвитку підприємництва – це забезпечення узгодження індивідуальних, групових та національних інтересів, що породжує протиріччя як із зовнішнім середовищем, так і всередині себе. Протиріччя підприємництва (зовнішні та внутрішні) спонукають його до розвитку.

Результат економічної стратегії впливає з ефекту синергії функціонування суспільної системи за рахунок цілеспрямованої самоорганізації, підвищення життєздатності, активізації процесів адаптації.

Сутність соціально-економічних процесів адаптації полягає в тому, що зміни в структурі системи відбуваються відповідно до майбутніх завдань розвитку. Система перетворює свою структуру, пристосовується до майбутніх зсувів у навколишньому середовищі, що не тільки пасивно

прогнозуються, а й реалізуються за результатами діяльності самого підприємця. Підприємець пристосовує середовище до себе.

Складність розуміння поведінки підприємництва як великої та складної системи, неоднорідність її агентів вимагає застосування методів рефлексивного управління при розробці та реалізації стратегії [11]. Застосування стратегічного планування має сформулювати у всіх елементів:

- уяву про стан системи в певний момент часу;
 - відчуття реальності;
 - прийняття зобов'язань щодо розв'язання виділених проблем.
- Плани також повинні включати можливість коригувального впливу (рис. 4).

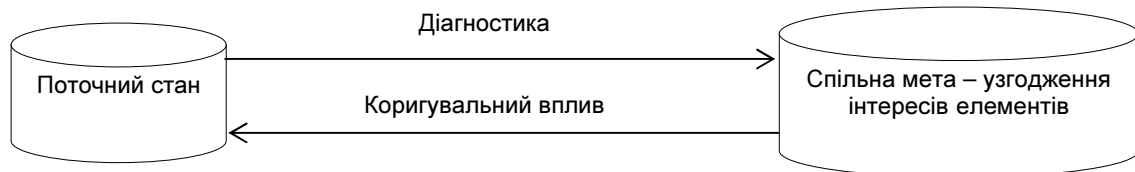


Рис. 4. Схема стратегічного планування

Коригувальний вплив базується на наступних положеннях:

- 1) Заходи щодо вдосконалення планів повинні враховувати всі значущі чинники, що впливають на функціонування підприємництва.
- 2) Будь-яка зміна в стратегічному управлінні повинна відповідати стратегічним цілям розвитку всієї системи з управлінням, відповідно, враховувати не тільки вплив кожного чинника на загальний стан системи, а й змінність системи, її структури, здатність до розвитку, адаптацію, накопичення інформації.
- 3) Результатом аналізу чинників є виокремлення їх причинно-наслідкових зв'язків.
- 4) Стратегічне планування потребує визначення відповідності структури системи підприємництва до функцій елементів.

Під структурою підприємництва розуміється сукупність функціональних елементів і їх відносин, необхідних і достатніх для досягнення системою поставлених цілей. Структурні властивості підприємництва характеризують якість взаємозв'язку елементів між собою, обумовлюють життєздатність: надійність, стійкість, здатність до розвитку.

Стратегічне планування розвитку підприємництва потребує сукупності виконуваних системою функцій: формування цілей, планування діяльності, організації, контролю, регулювання, мотивації.

Схема відповідності функцій елементів та структури підприємництва наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Схема відповідності функцій елементів та структури підприємництва

Елемент структури	Функції елементу
Держава	Формування цілей, регулювання
Об'єднання підприємців	Організації, контролю, мотивації
Підприємець	Планування діяльності

На сучасному етапі розвитку підприємництва, індивідуальний підприємець виконує як власні функції, так і об'єднання підприємців. Тому задля підвищення ефективності стратегічного планування потребується розвиток асоціацій та громад, що б представляли інтереси підприємців, та забезпечували взаємодію елементів, рефлексію, розуміння коригувального впливу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі аналізу проблем стратегічного планування розвитку підприємництва удосконалено структуру мети як передумову планування. Крім того, запропоновано формування карти проблем на основі критерію прийнятності. Аналіз відповідності функцій елементів та структури підприємництва дозволив зробити висновок про необхідність застосування методів рефлексивного управління для підвищення ефективності коригувальних впливів на розвиток, а також посилення взаємодії елементів. Держава повинна взяти на себе функції цілевстановлення, оскільки саме вона обґрунтовує напрям розвитку.

Подальшою перспективою роботи є дослідження напрямів розвитку підприємництва в залежності від цілей елементів.

Бібліографічний список

1. Минцберг Г. Стратегический процесс: Концепции, проблемы, решения // Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. – Санкт-Петербург, Питер, 2001. – 688 с.
2. Волкова В. Н. Основы теории систем и системного анализа / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. –

СПб. : Изд-во СПбГТУ, 1999. – 512 с.

3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.

4. Ларіна Р. Р. Малий бізнес в Україні: роль та особливості розвитку в національній економіці : [монографія] / Р. Р. Ларіна, О. В. Азаров. – Донецьк : «Вебер» (Донецька філія), 2007. – 300 с.

5. Кашуба Я. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я. М. Кашуба // Економіка і держава. – 2011. – № 1. – С. 18-25.

6. Барейко С. Н. Факторы, обуславливающие необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности на основе инноваций / С. Н. Барейко // «Вестник ИНЖЭКОНа». Серия: Экономика. – СПб. : СПбГИЭУ, 2009. – Вып. 3 (30) – С. 27-34.

7. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : [монографія] / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.

8. Сергєєва Л. Н. Статистичне забезпечення стратегічного управління розвитком регіону : [монографія] / Л. Н. Сергєєва, О. А. Теряник. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 240 с.

9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) «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. – С. 47-149.

10. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 51-52, ст.447. (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 523-VI від 18.09.2008 р. // ВВР. – 2009. – № 6, ст. 21)

11. Рефлексивні процеси в економіці: концепції, моделі, прикладні аспекти : [монографія] ; під ред. Р. М. Лепи. – Донецьк : АПЕКС, 2010. – 306 с.

Анотація

В статті уточнено проблеми стратегічного планування, обґрунтовано необхідність врахування рефлексії при побудові стратегії розвитку підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, стратегічне планування, розвиток, рефлексія.

Аннотация

В статье уточнены проблемы стратегического планирования развитием предпринимательства, обоснована необходимость учета рефлексии при построении стратегий развития.

Ключевые слова: предпринимательство, стратегическое планирование, развитие, рефлексия.

Annotation

The problems of the strategic planning by enterprises development are specified in the article. The author grounded the reflection influencing to efficiency of construction development strategies.

Key words: enterprise, strategic planning, development, reflection.

УДК 330.362

**Сороківська З.К.,
к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет**

СУТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В ПЕРЕХІДНИЙ ПЕРІОД

Постановка проблеми. Економічну систему України можна віднести до нестабільної ринкової, що, відповідно, відрізняє її від економічних систем розвинених країн. Це, в свою чергу, обумовлює необхідність розробки ефективної державної стратегії, спрямованої на досягнення економічної стабілізації та переходу до економічного зростання. Стабільність є однією із важливих передумов відновлення економічного зростання і продовження його достатньо високими темпами. Саме макроекономічна стабільність стала вирішальним фактором, без якого ні девальвація, ні ріст цін на енергоресурси не призвели б до відновлення зростання. Забезпечення макроекономічної стабільності є одним із найважливіших завдань уряду, тому актуальним є дослідження її суті та особливостей, які характерні для перехідного періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні передумови проблем встановлення макроекономічної стабільності всебічно розглядалися у працях класиків економічної думки А. Сміта, Дж. С. Міля, Д. Рікардо, Дж. М. Кейнса, М. Фрідмена. Дану проблему також досліджували й сучасні вчені, зокрема: Л. І. Абалкін, В. М. Полтерович, А. Г. Грязнова, О. Беляєв. Проте нерозв'язаними частинами проблеми залишається дослідження особливостей макроекономічної стабільності в перехідний період та шляхів її досягнення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті макроекономічної стабільності на основі аналізу поглядів представників економічних течій та визначення першочергових завдань, які необхідно вирішити в Україні задля досягнення макроекономічної стабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільність – це досягнення такого стану економічної системи, який може підтримуватися тривалий час за допомогою властивих їй регулюючих засобів. Таким чином, економічну стабілізацію слід розглядати не як стан, а як стратегічний процес, що полягає у наближенні до економічної стабільності.

Стабілізація є комплексним поняттям, що враховує стан усіх без винятку складових економічної системи. За умови визначення економічною політикою держави критерієм стабілізації недостатньої кількості конкретних економічних показників неминучим є наростання макроекономічних диспропорцій.

Стабілізаційна політика впливає на поведінку усіх економічних суб'єктів, а відтак на ефективність функціонування національної економіки.

Будь-яка країна з ринковою економікою намагається досягти макроекономічної стабільності.

Говорячи про макроекономічну стабільність, перш за все, необхідно зазначити, що в перехідний період необхідно досягти стабілізації економіки, та переходу до справжнього економічного зростання. Кінцевою метою економічної трансформації такого періоду є створення умов для переходу до ефективної економічної системи, яка б забезпечувала оптимальні темпи зростання ВВП та високий життєвий рівень населення. Досягнення цієї мети потребує економічної стабілізації з дальшим переростанням у економічне пожвавлення, а відтак піднесення [2, с. 124].

Загалом сутність макроекономічної стабілізації полягає у подоланні макроекономічної незбалансованості.

Макроекономічна стабільність – це складна комбінація внутрішньо- та зовнішньоорієнтованих заходів, які, відбиваючи діалектику частини й цілого, визначають сутнісні особливості ендегенних соціально-політичних і економічних акцій у конкретний момент розвитку економічної системи на інноваційних засадах [7, с. 48].

Політика макроекономічної стабільності повинна бути націлена перш за все на подолання спаду виробництва та інфляції, збереження сильної соціальної орієнтованості. Вона реалізується шляхом створення інституційних засад соціальної ринкової економіки, розробки і виконання державних програм, інструментарію фіскальної, грошово-кредитної, структурно-інвестиційної, зовнішньоекономічної політики для забезпечення стійкого зростання. Механізми реалізації при цьому поєднують методи прямого та непрямого впливу (адміністративні, економічні) на господарські процеси, прогнозування та індикативне планування, що дозволяє вирішувати завдання стабілізації економіки.

Слід зазначити, що загальні риси стабілізації є універсальними, проте для перехідної економіки їм властива певна специфічність.

По-перше, для країн із перехідною економікою характерним є те, що заходи, спрямовані на досягнення макроекономічної стабільності, направлені насамперед на подолання системної кризи, яка проявляється в усіх сферах, а не на пом'якшення циклічних коливань, що характерним є для країн із ринковою економікою.

По-друге, проявляється макроекономічна незбалансованість, яка є надзвичайно глибокою та всеохопною, що, відповідно, не має місця у ринковій економіці.

По-третє, для перехідних економік характерною є гостра проблема безробіття. За умов макроекономічної стабільності для ринкової економіки пропонується створення нової системи соціального захисту, за якої цей захист покладається на плечі самого населення.

По-четверте, особливість макроекономічної стабільності у перехідний період полягає у формуванні нової системи економічних відносин, вона має не функціональний, а трансформаційний характер. Відповідно, економічної збалансованості можна досягти за умов зміни режиму, порядку функціонування економіки, появи нових господарських інституцій.

По-п'яте, макроекономічну стабілізацію перехідної економіки забезпечують ринкові інституції, які ще не мають достатнього досвіду, або ж їх є недостатня кількість. Відсутність потрібних інституціональних перетворень перешкоджає макроекономічній стабілізації.

Задля досягнення макроекономічної стабільності необхідними є інституціональні перетворення. Простежується взаємообумовленість між усіма трьома складовими, що робить перетворення в економіці системними. Проблема постає лише в тому, в якій послідовності та субординації потрібні їх розв'язувати.

Тому досягнення макроекономічної стабільності в перехідний період повинно передбачати перш за все контроль за рівнем інфляції, грошовою масою, станом державного бюджету, а також рівнем безробіття [3, с. 90].

Макроекономічна стабільність означає:

- по-перше, економічне зростання, яке забезпечується через підвищення ефективності виробництва із застосуванням досягнень науки і техніки;
- по-друге, повну зайнятість – забезпечення робочими місцями усіх, хто бажає і здатний працювати;
- по-третє, стабільний рівень цін, оскільки зростання рівня цін ускладнює господарські зв'язки економічних суб'єктів, знижує реальні доходи населення і знецінює заощадження;
- по-четверте, досягнення рівноваги у зовнішньоекономічних зв'язках, що відповідно відображається у стабільному курсі національної валюти та активному сальдо платіжного балансу [2, с. 78].

Макроекономічна стабільність – це урівноваженість двох складових: сукупного попиту і сукупної пропозиції. З огляду на те, що в економічній теорії сформувалися два основних напрямки – кейнсіанський та неокласичний, відповідно їхні представники досягнення макроекономічної стабільності вважають можливим різними способами.

Так, кейнсіанці вважають, що задля досягнення економічного зростання та макроекономічної стабільності необхідно впливати на процес суспільного відтворення через регулювання попиту, тобто через його розширення в умовах економічного спаду та депресії, чи звуження в умовах циклічного піднесення. Головним інструментом при цьому є фінансова політика. Дж. Кейнс та його послідовники вважали, що, здійснюючи вплив на виробництво через маніпулювання попитом, можна в такий спосіб впливати і на основні макроекономічні показники – рівень і рух національного продукту та його головних компонентів, зайнятість і ціни. Стимулювання попиту на інвестиційні товари та товари широкого вжитку – це основа кейнсіанської теорії макроекономічної стабілізації та економічного зростання. Таким чином, Дж. Кейнс і його послідовники зводили всі найважливіші проблеми сучасного виробництва до пошуків та реалізації факторів, які стимулюють сукупний попит. Найефективнішим засобом макроекономічного регулювання економіки, її стабілізації та зростання вони вважали видатки державного бюджету. Саме через податкову систему та механізм державних витрат повинен підтримуватися сукупний попит. Відповідно, важливими інструментами досягнення макроекономічної стабільності та зростання є податки, бюджетні видатки, державний борг [5, с. 302].

Протилежної точки зору дотримуються представники неокласичної економічної теорії – монетаристи. Вони вважають, що шлях до досягнення макроекономічної стабільності лежить через забезпечення фінансової і грошової стабілізації. На їхню думку, якщо здійснювати жорсткий контроль грошової і кредитної політики, правильно керувати монетарною сферою, тоді ринкова економіка буде саморегульованою і здатною самостійно усунути і поступово ліквідувати кризові процеси й досягти економічного росту. Макроекономічна стабільність, таким чином, досягається через максимальне узгодження фінансової та монетарної політики, зменшення до припустимого мінімуму бюджетного дефіциту та мінімізації темпів інфляції. Відповідно, до інструментів впливу на макроекономічну стабілізацію вони відносять гроші та попит на них. Тому саме через грошову та кредитну сфери має здійснюватися відповідна монетарна політика.

Монетаристська концепція макроекономічної стабілізації зводиться до того, що ринкова економіка за своєю природою є стабільною, та здатною до саморегулювання, а усі проблеми та дисбаланси, які мають місце, є наслідками помилок, що допускаються в процесі здійснення державного регулювання економіки, відтак, необхідно обмежити його масштаби втручання в економіку [6, с. 94].

Таким чином, не дивлячись на протилежні позиції прихильників двох економічних течій, на те яким чином можна досягнути збалансування та макроекономічної стабілізації, не можна зазначити, що одна із них має переваги над іншою. Вибір засад макроекономічного регулювання залежить перш за все від того, які проблеми і завдання потрібно вирішити у тій чи іншій країні, в той чи інший період. Для перехідного періоду необхідним є інтегрування бюджетної, податкової, грошово-кредитної та інших напрямів економічної політики.

Для досягнення макроекономічної стабільності доцільним є використання інтегрованого підходу, який би поєднував у собі досягнення фінансової стабільності із досягненням піднесення виробництва. За таких обставин оптимальним варіантом повинні стати методи фінансової стабілізації, стимулювання виробництва і структурних змін та інституціональних перетворень.

Таким чином, загальні макроумови економічного росту перш за все повинні включати:

- усунення перешкод, які склалися у структурі народного господарства, в механізмах регулювання;
- покращення взаємодії фінансового та реального секторів економіки;
- створення повного комплексу правових, системних, інституціональних засад ринкової інфраструктури;

- включення механізмів інтенсифікації виробництва (в тому числі, високих наукоємних ресурсозберігаючих технологій).

Особливістю України є те, що досягнення макроекономічної рівноваги повинно мати не функціональний, а трансформаційний характер, тобто економічна збалансованість повинна досягатися за умови зміни режиму, порядку функціонування економіки, появи господарських інституцій.

Макроекономічна рівновага знаходить свій прояв у відповідних макроекономічних параметрах, які мають корелюватись між собою. Ці параметри відображають взаємодію та взаємозалежність розвитку реальних економічних та фінансових процесів і умовно можуть бути розділені на дві групи. До першої належать загальноекономічні показники, головними з яких є: валовий внутрішній продукт (ВВП) і валовий національний продукт (ВНП), валові інвестиції та валові заощадження, сальдо платіжного та торговельного балансів, показники зайнятості та рівня безробіття. До другої групи відносять монетарні і фінансові показники, основними з яких є: величина грошової маси та її структура, інфляція і курс національної валюти, облікова ставка центрального банку і процентні ставки за кредитами комерційних банків, бюджетний дефіцит і величина державного внутрішнього та зовнішнього боргу.

Тому макроекономічна стабільність характеризується врівноваженістю й збалансованістю усіх параметрів. За умови, коли навіть один показник істотно відхиляється від нормального стану, немає підстав для визнання загальної макроекономічної стабільності. Адже, якщо в даний час він і не спричиняє загострення економічної ситуації, то може значно її погіршити в майбутньому [8, с. 36].

Макроекономічна стабілізація є однією із складових трансформаційних перетворень, які направлені на реформування економічної системи загалом, разом із нею цьому процесу сприяють інституційні перетворення та мікроекономічна стабілізація.

Під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів у національній економіці може наступити період макроекономічної нестабільності, який проявляється у сповільненні темпів виробництва, зростанню безробіття, збільшенню темпів інфляції, порушенню рівноваги платіжного балансу. Досягнення макроекономічної стабільності є досить складним завданням, оскільки уряд повинен вирішити, які пріоритети є важливішими на кожному із етапів економічного розвитку, відповідно до цього й проводиться стабілізаційна політика держави.

Для досягнення макроекономічної стабільності використовуються наступні види стабілізаційної політики:

- 1) фінансова;
- 2) грошово-кредитна;
- 3) антиінфляційна;
- 4) валютна;
- 5) зовнішньоекономічна політика [6, с. 98].

Фінансова політика – це заходи уряду, спрямовані на зниження безробіття чи інфляції та досягнення природного обсягу виробництва через зміну державних видатків, рівня оподаткування або через одночасне поєднання цих обох заходів.

Грошово-кредитна політика – це комплекс взаємопов'язаних, скоординованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку, які проводить держава через свій центральний банк. Державне регулювання економіки за допомогою грошово-кредитних інструментів є впливом на кількість і ціну позичкового капіталу, щоб відповідно до цілей державної економічної політики впливати на попит і механізм використання кредитів у народному господарстві [1, с. 37].

Інструменти монетарної політики чинять опосередкований і загальний вплив на економіку. Регулювання економіки за допомогою грошово-кредитних методів передбачає створення умов, при яких економічний суб'єкт сам приймає рішення, що відповідають інтересам держави.

Антиінфляційна політика – це комплекс відповідних заходів державного регулювання економіки, спрямованих на боротьбу з інфляцією. Втілення в життя такої політики вимагає від уряду розроблення антиінфляційної програми, яка визначає мету, задачі і шляхи її реалізації, що залежить від стадії інфляційного процесу, його інтенсивності та інших факторів. Так, задачі боротьби з інфляцією або обмеження масштабів інфляційних наслідків різні і потребують прийняття неоднакових методів регулювання. Важливою частиною розроблення антиінфляційної програми є встановлення кількісних показників, які визначають її кінцеві результати. До таких належать цінові показники (температура інфляції, індекс споживчих цін, індекс оптових цін та ін.), динаміка грошової маси в обігу, розмір і динаміка державних видатків тощо.

Вибір конкретних шляхів антиінфляційної політики обумовлюються впливом багатьох факторів, у тому числі: характером інфляційних процесів; загальногосподарською кон'юнктурою; особливостями теоретичної бази економічного розвитку країни; політичними аспектами, оскільки треба визначити об'єкт (сектори економіки, верстви населення), який нестиме головний тягар інфляційних витрат. Незважаючи на багатофакторність інфляції, заведено, що напрями її подолання мають бути адекватними фактором, що викликали цю інфляцію. Тому антиінфляційна політика здебільшого

охоплює політику управління факторами попиту і пропозиції, а також факторами, які регулюють живильне середовище інфляції – сферу грошового обігу.

Валютна політика – це розробка й практична реалізація державою засобів впливу на ті економічні відносини суб'єктів ринку, які стосуються їхніх операцій з валютою [4, с. 24].

Валютна політика проводиться з метою забезпечення макроекономічної стабілізації та досягнення економічного зростання. Проте вона має й власні, конкретні завдання, які визначають її конкретне наповнення та відрізняються від інших напрямів державної економічної політики.

Зовнішньоекономічна політика – це система заходів, спрямованих на найбільш сприятливий розвиток економічних, науково-технічних, виробничих зв'язків із зарубіжними країнами, поглиблення і розширення участі у міжнародному розподілі праці з метою вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Зовнішньоекономічна політика є складовою частиною внутрішньої економічної політики держави.

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи досягнення макроекономічної стабільності у перехідний період, слід зазначити, що можливим є використання тих інструментів, які у розвинутих економіках розглядаються як негативні. Зокрема, це стосується інфляційного фінансування економічного зростання, стимулюючої та компенсаційної ролі державних інвестицій, цільового використання зовнішньої і внутрішньої заборгованості та ін.

Досягнення економічної стабілізації та перехід до економічного зростання забезпечуються, як правило фінансовою та монетарною політикою, які тісно взаємодіють між собою. Найважливішим при цьому є мінімізація потенційного конфлікту між урядом і центральним банком.

Бібліографічний список

1. Адамик Б. П. Національний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посібник] / Б. П. Адамик. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 278 с.
2. Беляєв О. О. Економічна політика : [навч. посіб.] / Беляєв О. О., Бебело А. С., Диба М. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 287 с.
3. Взаємодія між урядом і НБУ: оцінка поточної ситуації та рекомендації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ier.com.ua.
4. Дзюблук О. В. Валютна політика : [підручник] / О. В. Дзюблук. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
5. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка : навч. посіб. [для студ. екон. спец. вузів] / За ред З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К. : Видавн. дім «Альтернативи», 2001. – 606 с.
6. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : [монографія] / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
7. Мікроекономіка і макроекономіка : [підручник] У 2 ч. / [Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І. та ін.]. – К. : Основи, 1998. – 517 с.
8. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : [монографія] / Федосов В., Опарін В., Львович С. ; за ред. В. Федосова. – К. : КНЕУ, 2002. – 387 с.

Анотація

Розглянуто поняття макроекономічної стабільності. Проаналізовано погляди представників економічних течій щодо інструментів досягнення макроекономічної стабільності. Визначено першочергові завдання, які необхідно вирішити в Україні задля досягнення макроекономічної стабільності.

Ключові слова: стабільність, макроекономічна стабільність, економічний розвиток, економічне зростання, монетарні інструменти, фінансова політика.

Аннотация

Рассмотрены понятия макроэкономической стабильности. Проанализированы взгляды представителей экономических течений относительно инструментов достижения макроэкономической стабильности. Определены первоочередные задачи, которые необходимо решить в Украине для достижения макроэкономической стабильности.

Ключевые слова: стабильность, макроэкономическая стабильность, экономическое развитие, экономический рост, монетарные инструменты, фискальная политика.

Annotation

We consider the concept of macroeconomic stability. Analyzed the views of representatives of economic trends on the instruments to achieve macroeconomic stability. Determined the priorities to be resolved in Ukraine to achieve macroeconomic stability.

Key words: stability, macroeconomic stability, economic development, economic growth, monetary instruments, fiscal policy.

УДК 332.143

Дорошенко В.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств
Донбаська національна академія будівництва і архітектури

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ МІСТА

Постановка проблеми. Сучасний стан централізованого теплопостачання, що характеризується високою енергоємністю, витратністю, зниженням якості теплопостачання, обумовив актуальність реформування цієї сфери. Важливою передумовою реформування теплопостачання є наявність розгорненої інформації про його стан, проблеми, резерви підвищення ефективності його розвитку. На сьогодні рівень інформації про функціонування теплопостачання характеризується значною неповнотою (або відсутністю) даних, низькою достовірністю через недосконалість методичної бази, відсутність (в більшості випадків) приладів обліку теплової енергії як на стадіях виробництва теплової енергії, так і транспортування, і теплоспоживання. Недостатність інформації як основи прийняття управлінських рішень значно ускладнює процес реформування і управління розвитком теплопостачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти означеної проблеми достатньо висвітлені в наукових працях В. Амітана, В.Геєця, А. Долінського, М.Долішнього, В.Дорофійенко, О. Лук'яненко, В. Рибак, В. Степаненко, М. Чумаченко та ін. Про актуальність проблеми інформаційного забезпечення теплопостачання свідчать численні законодавчі акти щодо реформування житлово-комунального господарства, енергозбереження, модернізації комунальної теплоенергетики тощо. Проте, незважаючи на активізацію теоретико-практичних досліджень в цій сфері, діючий механізм інформаційного забезпечення управління розвитком теплопостачання залишається недосконалим і, відповідно, не здатним сприяти вирішенню численних проблем функціонування і розвитку централізованого теплопостачання.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка діючого механізму інформаційного забезпечення управління розвитком теплопостачання через вдосконалення методологічних і методичних засад його формування та реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні однією з методологічних проблем інформаційного забезпечення розвитку теплопостачання є ігнорування системного підходу до аналізу проблем функціонування як локальних систем, так і систем теплопостачання міста. Прийняття ефективних управлінських рішень з розвитку локальної системи теплопостачання передбачає наявність своєчасної і достовірної інформації про стан її елементів, що обумовлюють єдність і нерозривність стадій технологічного циклу – виробництва, транспортування і споживання теплової енергії. Саме через цю особливість – єдність виробництва і споживання теплової енергії, локальну систему теплопостачання слід розглядати як систему єдину, результативність якої забезпечується результативністю функціонування окремих її елементів – теплоджерел, теплових мереж, систем опалювання і ГВП. На сьогодні більшість проектів з реформування теплопостачання носить локальний характер, через що очікувані «локальні» переваги від їх впровадження можуть бути втрачені на іншій стадії (так, економія паливно-енергетичних ресурсів від підвищення ККД спалювання палива на теплоджерелі може бути втрачена в тепломережах з пошкодженою тепловою ізоляцією, або в холодних будівлях – теплоспоживачах).

Системний підхід має бути визначальним і при аналізі результативності функціонування системи теплопостачання міста (населеного пункту), яку слід, в свою чергу, розглядати як систему єдину, що формується сукупністю локальних систем теплопостачання, кожна з яких привносить свій «вклад» в результативність її функціонування (рис. 1).

Відповідно, впровадження заходів з реформування окремої локальної теплопостачальної системи не завжди буде позитивно сприяти досягненню цілей щодо результативності функціонування системи теплопостачання міста. Виключає реалізацію переваг і резервів вдосконалення розвитку теплопостачання і відсутність критерію оптимізації розвитку теплопостачання. Враховуючи багатоаспектність наслідків від функціонування теплопостачання, доцільним може бути використання комплексного критерію результативності теплопостачання, що включає:

а) соціальний ефект (як забезпечення індивідуальних потреб у теплозабезпеченні населення міста (для перехідного періоду – нормативів і стандартів в теплопостачанні);

в) енергетичний ефект (що відбиває обсяг зекономлених паливно-енергетичних ресурсів на виробництво, постачання і споживання теплової енергії (1Гкал), гарячої води (1куб.м.), опалення приміщення (1кв.м; 1куб.м.) в натуральному і грошовому вимірі);

г) екологічний ефект (через скорочення викидів шкідливих речовин в атмосферу від горіння палива (по інгредієнтах), викидів гарячої води в ґрунт в результаті аварій на тепломережах в натуральному вимірі, витрат на ліквідацію забруднення).

б) економічний ефект (як зниження вартості виробництва, постачання і споживання теплової енергії (1Гкал), гарячої води (1куб.м.), опалення приміщення (1кв.м; 1 куб. м.) у грошовому вимірі – для споживачів теплової енергії; зниження обсягу субсидій, пільг, дотацій – для бюджетів всіх рівнів).

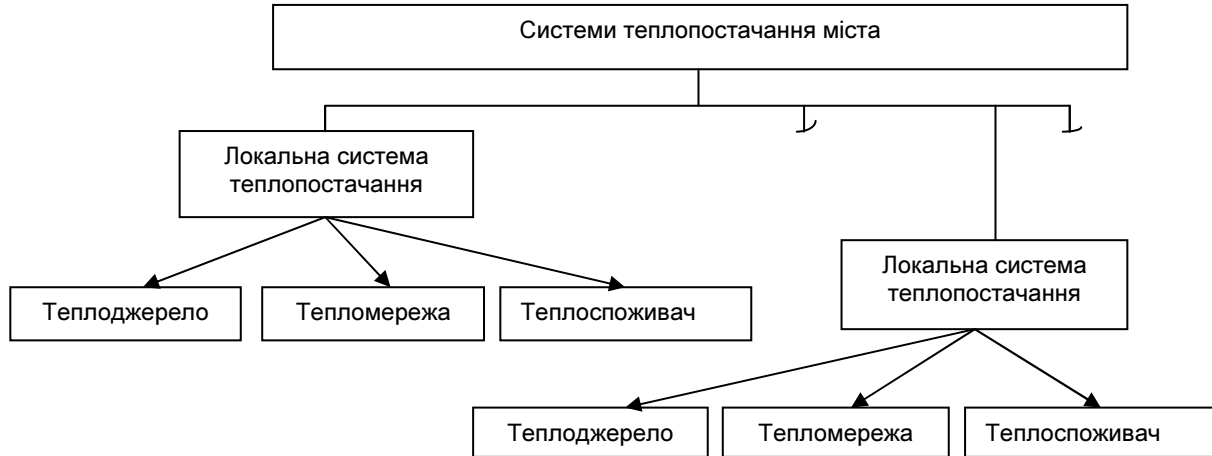


Рис. 1. Системи теплопостачання міста

Необхідно враховувати і такі результати оптимізації розвитку теплопостачання як підвищення енергетичної безпеки країни, сталість розвитку в інтересах майбутніх поколінь тощо).

Схемні рішення з оптимізації теплопостачання особливо значуще впливають на ефективність прийнятих рішень. Найважливішим елементом оптимізації схемних рішень має стати модель (схема) теплопостачання міста, відповідна перспективному генеральному плану розвитку міста. Відповідно до Закону України «Про теплопостачання» [1], розвиток систем теплопостачання повинен ґрунтуватися на затверджених схемах. З метою оптимального поєднання систем централізованого, помірно-централізованого, децентралізованого та автономного опалення в 2006 році було затверджено Методичні рекомендації з розроблення енерго- та екологоефективних схем теплопостачання населених пунктів [2]. На даний час, за інформацією Асоціації енергоаудиторів житлово-комунального господарства, в Україні розроблено і діють тільки 118 затверджених схем теплопостачання [3], тоді як, на 11 липня 2010 р., за даними [4], в Україні налічувалось 459 міст (і це - без населених пунктів). Таким чином, більшість міст країни не мають як схем теплопостачання, так і програм їх реформування і розвитку.

Складність централізованих систем теплопостачання, стихійність їх розвитку, значний обсяг потрібної інформації, необхідність системного підходу до прийняття рішень і багатоваріантність розрахунків з оптимізації визначають актуальність розробки і впровадження електронних моделей систем теплопостачання, створення і коригування яких дозволить ефективно управляти і досягати цілей розвитку. Електронні моделі теплопостачання вже реалізовані у ряді міст Росії [5]. В Україні діюче законодавство обов'язковість електронних моделей теплопостачання міст і населених пунктів не визначає, що значно стримує реалізацію очевидних переваг їх застосування.

Електронна модель системи теплопостачання міста, як показав досвід, дозволяє ефективно вирішувати численні завдання як поточного функціонування, так і перспективного розвитку системи [6]: зведення балансів теплової енергії по районах і містах в цілому; визначення зон дефіциту теплової енергії; виявлення існуючих резервів і дефіциту теплової потужності в системі теплопостачання; оптимізації функціонування (оптимізації гідравлічних режимів і налагоджувальних розрахунків; визначення радіусів якісного теплопостачання теплоджерел (відповідно до нормативних лінійних втрат теплової енергії тощо); моделювання перспективних варіантів розвитку (модернізації існуючих джерел теплової енергії, доцільності будівництва нових з урахуванням екологічних вимог, перерозподілу теплових навантажень між теплоджерелами, режимів їх завантаження, доцільної послідовності переходу споживачів на автономне і поквартирне теплозабезпечення, впровадження когенерації на автономних теплоджерелах та ін.); визначення надійності існуючої та перспективної системи теплопостачання.

Енергетичний аудит - енергетичне обстеження об'єктів сфери теплопостачання, є головною складовою діючого механізму інформаційного забезпечення розвитку теплопостачання, що дозволяє визначати стан, проблеми і резерви розвитку, формувати енергетичні паспорти об'єктів енергоаудиту. Основна мета енергоаудиту – визначення сумарного потенціалу енергозбереження (при виробництві, транспортуванні, споживанні теплової енергії). Енергоаудити можуть проводити фахівці енергосервісних

організацій, що вже з'явилися і успішно функціонують на українському ринку, керуючі компанії в сфері теплопостачання, організації – теплопостачальники. На даний час в Україні енергетичні обстеження з приладовим виміром фактичних тепловтрат і складанням енергетичних паспортів необов'язкові і тому проводяться вкрай рідко, хоча вже затверджена типова методика щодо загальних вимог з організації та проведення енергетичного аудиту об'єктів, що споживають ПЕР. Так, визначено нормативні вимоги до енергетичного паспорту об'єктів житлово-цивільного призначення, перспективним є встановлення мінімально допустимих значень опору теплопередачі огорожувальних конструкції житлових та громадських будинків (енергоефективність яких в 2-3 рази нижча за будинки європейських країн). Визначено, що кінцевим результатом виміру за системою опалення є фактичне теплоспоживання за опалювальний період, віднесене до квадратного метра площі квартир житлових будівель [$\text{кВт}\cdot\text{ч}/\text{м}^2$].

Паспортизація системи теплопостачання міста, необхідна для збору і збереженню інформації про стан теплопостачання, має забезпечити необхідною інформацією розробників і користувачів електронної моделі теплопостачання. За рекомендаціями російських фахівців, паспорт системи теплопостачання повинен включати інформацію про [7]: структуру і організацію управління, генплан регіону, структуру паливно-енергетичних ресурсів, стан і характеристику джерел теплової енергії, теплових мереж, теплових пунктів тощо. Енергетичне обстеження системи теплопостачання має здійснюватись приблизно один раз в п'ять років.

Отримана інформація має бути основою для аналізу стану і проблем теплопостачання міста, визначенню резервів підвищення ефективності їх функціонування, вдосконалення розвитку. Розробка стратегічних напрямків реформування теплопостачання має базуватись на оптимальній для міста концепції розвитку з урахуванням критеріїв оптимізації, які відбивають різні аспекти результативності функціонування та розвитку теплопостачання і формують значення його комплексного показника.

Реалізація стратегічних заходів з реформування і розвитку теплопостачання передбачає ефективну реалізацію механізму організаційно-економічного забезпечення розвитку теплопостачання, головними складовими якого є інформаційне, нормативно-правове, організаційне, інфраструктурне, фінансове забезпечення, тарифне регулювання, мотивація до енергозбереження.

Оцінка результативності теплопостачання за комплексним показником функціонування системи має відзеркалювати кінцеві результати здійснення програмних заходів, резерви подальшої оптимізації розвитку теплопостачання для досягнення поставлених цілей, рис. 2.



Рис. 2. Механізм інформаційного забезпечення управління розвитком теплопостачання

Важливою складовою ефективного механізму інформаційного забезпечення управління розвитком теплопостачання має бути моніторинг реалізації програми, націлений на оперативне отримання об'єктивних даних про хід виконання запланованих заходів, поширення досвіду, виявлення можливих проблем та їх усунення. Розробка форм звітності, системи показників, що характеризують

рівень ефективності функціонування системи теплопостачання міста, локальних систем дозволить не лише контролювати процес реалізації програми, але і відстежувати енергозберігаючі ефекти, ранжирувати локальні системи теплопостачання по рівню енергоефективності. Концепція державної економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки передбачає необхідність і обов'язковість створення державної системи моніторингу і контролю за ефективним використанням ПЕР, виконанням галузевих і регіональних програм енергоефективності, підвищенням рівня достовірності статистичної інформації щодо показників енергоспоживання [9].

Висновки з проведеного дослідження. Як показав аналіз, на сьогодні офіційна статистика по ефективності систем теплопостачання фактично відсутня, більшість котельних, систем транспортування і розподілу теплової енергії, будівель-теплоспоживачів енергетичних паспортів не мають. Критичний технічний стан теплопостачання, подальше загострення соціально-економічних проблем в цій важливішій сфері життєзабезпечення міста обумовили актуальність розробки діючого механізму інформаційного забезпечення управління розвитком теплопостачання, особливостями якого є використання системного підходу до аналізу теплопостачання і врахування багатоаспектності результатів функціонування системи при прийнятті управлінських рішень. Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що теоретичні положення і висновки безпосередньо доведено до рівня методичних рекомендацій з розробки і реалізації даного механізму.

Бібліографічний список

1. Про теплопостачання. Закон України від 2 червня 2005 року N 2633-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.stroyrec.com.ua/document.php>
2. Про затвердження Методичних рекомендацій з розроблення енерго - та екологоефективних схем теплопостачання населених пунктів України. Наказ Мінбуду від 26 квітня 2006 року N 147 [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN20636.html
3. Схеми теплопостачання [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.aea.org.ua/p/blog-page_13.html
4. В Україні збільшилася кількість міст [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ridna.ua/p/v-ukrajini-zbilshylasya-kilkist-mist/>
5. Разработка электронных интерактивных схем теплоснабжения [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ogur-ivces.ru/teplosnabzhenie>
6. Концепция Стандарта на электронные системы теплоснабжения городов [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.rosteplo.ru/Npb_files/npb_shablon.php?id=448 – 2005
7. Про затвердження Типової методики «Загальні вимоги до організації та проведення енергетичного аудиту». Наказ НАЕР від 20 травня 2010 року N 56 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-tipovoyi-metodiki-zagalni-vimogi-do-organ-doc28457.html>
8. Тенденции развития теплоснабжения в России [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=446
9. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 роки. Розпорядження КМУ від 19 листопада 2008р. N1446-р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1446-2008-%F0>

Анотація

Розглянуто проблеми з інформаційного забезпечення розвитку теплопостачання. Запропонований механізм інформаційного забезпечення управління розвитком теплопостачання відрізняється системним підходом до аналізу теплопостачання і врахуванням багатоаспектності результатів його функціонування.

Ключові слова: теплопостачання, інформація, проблеми, управління, механізм, результат.

Аннотация

Рассмотрены проблемы по информационному обеспечению развития теплоснабжения. Предложенный механизм информационного обеспечения управления развитием теплоснабжения отличается системным подходом к анализу теплоснабжения и учетом многоаспектности результатов его функционирования.

Ключевые слова: теплоснабжение, информация, проблемы, управление, механизм, результат.

Annotation

The problems of information support the development of heat. The proposed mechanism of information support of the development of different heating systems approach to the analysis of supply and taking into account the multiplicity of its results. Functioning

Key words: heat, information, issues, management mechanism, the result

УДК 338.43

Заставнюк Л.І.,
к.е.н., викладач кафедри аграрного менеджменту і права,
Зигрій О.В.,
к.е.н., доцент,
Чортківський інститут підприємництва і бізнесу ТНЕУ
Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ АГРАРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси форм власності і господарювання в Україні тривають вже двадцятий рік та супроводжуються докорінними змінами на селі. Проте, незважаючи на здійснення низки важливих організаційно-економічних і правових заходів, пов'язаних із переходом до приватної власності на землю, передачею її у власність селян, формуванням господарських структур ринкового типу й досягнення на цій основі певних позитивних зрушень, сільське господарство вже тривалий час перебуває у критичному стані. Тому проблема трансформації сільського господарства на засадах сталого розвитку є надзвичайно актуальним питанням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сталого розвитку сільського господарства в контексті реформування аграрного сектора економіки України завжди були в полі зору вітчизняних учених-аграрників. Важливий внесок щодо їх вирішення, а також дослідження специфіки розвитку на сучасному етапі зробили Д.І. Бабміндра, Ю.Д. Білик, П.І. Гайдуцький, А.С. Даниленко, С.І. Дем'яненко, Т.Г. Дудар, С.Л. Дусановський, А.М. Мірошніченко, Л.Я. Новаковський, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, М.А. Хвесик, В.В. Юрчишин та інші вчені. Проведені ними наукові дослідження стали підґрунтям для здійснення аграрних трансформацій та формування системи сталого розвитку сільського господарства. Однак складність і багатогранність питань, пов'язаних з їх реалізацією на практиці зумовлюють необхідність проведення подальших наукових досліджень. У першу чергу це пов'язано з тим, що на сучасному етапі виокремилась низка чинників, які раніше не враховувались українськими дослідниками.

Постановка завдання. Метою даної статті є виявлення проблем формування сталого розвитку сільського господарства та їх вирішення у контексті аграрних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні стає очевидним той факт, що започатковані ще у 1990 роках трансформаційні процеси в аграрній сфері проводилися без належної економічної, правової та психологічної підготовки. Це у свою чергу зумовило непослідовність, несистемність та суперечливість окремих етапів земельної реформи, що, відповідно, мало неоднозначний вплив на розвиток сільського господарства. Відтак українське суспільство вже тривалий час очікує позитивного врегулювання складних економічних і соціальних проблем, що склалися в сільському господарстві України та набули системного характеру.

Викликає занепокоєння те, що внаслідок здійснення земельної реформи в Україні відбулося істотне зменшення основних засобів у сільськогосподарському виробництві, зниження рівня фондозабезпечення, призупинення інвестиційних процесів, значне подрібнення сільськогосподарських господарств і формування на їх основі неконкурентоспроможних структур, які не мають можливості і не здатні використовувати сучасні досягнення науково-технічного прогресу. На даному етапі господарювання особливо відчутний вплив вищезазначених процесів, що у свою чергу негативно впливає на розвиток сільського господарства України.

Серйозне занепокоєння викликає унеможливлення формування системи сталого розвитку сільського господарства, яке характеризується наступними проблемами:

1. *Низька ефективність сільськогосподарського виробництва, яка не спроможна забезпечити розширеного відтворення.* Вважаємо, що ефективне сільськогосподарське виробництво характеризується одержанням оптимальної кількості якісної сільськогосподарської продукції. Вона повинна задовольняти в повному обсязі потреби споживачів, за такого рівня й структури витрат на її виробництво, який забезпечує дотримання технології виробництва та дозволяє сільськогосподарському виробнику отримати позитивний результат, що здатний забезпечити розширене відтворення виробництва продукції.

На рівень ефективності сільськогосподарського виробництва впливає низка чинників, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники характеризують здатність суб'єктів господарювання впливати на ефективність виробництва покращенням використання власних фінансових, матеріальних, трудових, земельних та інших ресурсів, впровадженням інтенсивних

методів ведення господарства, тощо. Зовнішні чинники – це діяльність держави, спрямована на створення сприятливих умов виробництва через використання макроекономічних важелів.

Враховуючи та аналізуючи вплив внутрішніх чинників на ефективність сільськогосподарського виробництва можна зробити висновок, що на сьогоднішній день найефективнішими суб'єктами сільськогосподарського виробництва є особисті селянські господарства та аграрні холдинги. Зауважимо, що частка особистих селянських господарств у виробництві валової продукції сільського господарства перевищує 60%, а трудомісткої (овочі, картопля, молоко) – близько 80%. І при цьому за межею бідності знаходиться 15,5% загальної кількості селянських господарств, а у 25% - сукупні витрати не перевищують рівень прожиткового мінімуму [4, с. 25].

Ці господарства не є юридичними особами, але здебільшого використовують земельні ресурси з метою виробництва у невеликих обсягах сільськогосподарської продукції та забезпечення повноцінного функціонування особистого селянського господарства. На сьогоднішній день їх не можна вважати однією із оптимальних і перспективних форм господарювання, оскільки вони малі за розмірами і непристосовані до застосування нових прогресивних технологій, ведення сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі. Виробництво сільськогосподарської продукції у них здійснюється ручною працею членів господарства населення, а також характеризується незначним використанням покупних матеріалів. Так професор П.Т. Саблук стверджує, що: «Організаційно-правова структура землекористування, в якій переважає дрібнотоварний сектор, ніколи не стане базовою основою для структурно-інноваційної перебудови вітчизняної аграрної економіки» [5, с. 8].

Сучасність ставить перед вітчизняними науковцями гострі дискусії щодо доцільності функціонування в Україні аграрних структур, так званих, аграрних холдингів, які мають у користуванні десятки і сотні тисяч гектарів земель сільськогосподарського призначення. Агрохолдинги - це специфічна форма володіння акціонерним капіталом, за якої материнська компанія, маючи контрольний пакет акцій інших підприємств, управляє ними і контролює їх діяльність, завдяки чому об'єднує їх у єдину організаційно-правову структуру з відповідними місіями та цілями. Агрогосподарські товариства найбільше відповідають умовам створення агрохолдингів. Використовуючи таку організаційно-правову форму ведення бізнесу, агрохолдинги активно залучають капітал через випуск і розміщення акцій на фондових біржах за кордоном, чого не можуть собі дозволити інші форми агробізнесу. У цілому біля десяти українських агрохолдингів розміщують свої акції на міжнародних фондових біржах: Лондонській, Франкфуртській, Варшавській [3, с. 54].

Варто зауважити, що процес зосередження капіталу і агропромислового виробництва в одних руках відбувається спонтанно, здійснюється стихійно і без належного юридичного забезпечення та будь-якого втручання держави. Зважаючи на масштаби процесу концентрації його можна назвати «надконцентрацією виробництва». Зважаючи на загальну кількість земельних угідь у користуванні найбільшими агрохолдингами є такі, що використовують від 100 тис. до 300 тис. га орних земель. Так, на основі проведених досліджень встановлено, що в Україні сьогодні функціонує біля 60 агрохолдингів із загальною площею землекористування понад 6 млн. га сільськогосподарських угідь, які є найбільшими виробниками зернових та технічних культур.

Проте на відміну від особистих селянських господарств, аграрні холдинги здійснюють сільськогосподарське виробництво на інноваційній основі та із застосуванням системи ефективного управління, що позитивно впливає на кінцеві результати їхньої діяльності.

Виходячи із вищезазначеного вважаємо, що надконцентрація земельних ресурсів в одних руках породжує загрозу розвитку монополізму в першу чергу на ринку оренди землі, а консолідація власності, перетворення сільськогосподарських підприємств у залежні асоційовані структури веде до повної монополізації ринку сільськогосподарської продукції.

Єдиним виходом із вищезазначеного може бути спрямування діяльності особистих селянських господарств та аграрних холдингів в русло державної аграрної стратегії. Відтак державна аграрна політика по відношенню до зазначених суб'єктів господарювання повинна базуватись на засадах екологічно зрівноваженого та сталого розвитку сільського господарства.

2. Відсутність належної трудової мотивації до сільськогосподарської праці. Важливою умовою досягнення високих показників господарської діяльності є продуктивність праці, яка в значній мірі залежить від трудової мотивації працівників. Трудова мотивація – це процес заохочення працівників підприємства до більш активної діяльності задля задоволення своїх потреб і досягнення кінцевих цілей підприємства. Одним із основних факторів мотивації праці працівників є заробітна плата, яка в сільському господарстві є найнижчою як серед інших видів економічної діяльності, так і порівняно із середньостатистичним показником по Україні.

Сучасні відносини між роботодавцем і найманим працівником характеризуються слабкою правовою захищеністю останнього, а також неспроможністю роботодавця у повній мірі забезпечити наступні процеси: кар'єрний ріст працівників, хороші умови праці, оплати та відпочинку, забезпечення високих стандартів безпеки й охорони праці, здоров'я, тощо. У більшій мірі це стосується працівників старших та молодих вікових груп. Відтак, значна кількість населення вважає роботу в сільському господарстві непрестижною й такою, що не сприяє кар'єрному росту. Це пояснюється тим, що

працівники сільськогосподарських підприємств через відсутність коштів у підприємстві чи власних коштів мають дещо обмежену змогу одержувати необхідну професійну підготовку, а також підвищувати кваліфікацію за місцем роботи.

Необхідність підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників сільського господарства зумовлюється впровадження нової техніки і прогресивних технологій ведення сільськогосподарського виробництва. Не менш важливою проблемою у сільській місцевості є згорання профорієнтаційної роботи, внаслідок чого зникає зв'язок із сільськогосподарським виробництвом, що не сприяє вихованню у молоді престижності праці хлібороба, бажання працювати на селі. Вважаємо, що для вирішення вищезазначеної проблеми в першу чергу необхідно дбати про підвищення престижності роботи у сільському господарстві через механізм збільшення обсягів бюджетного фінансування підготовки кадрів, оснащення навчальних закладів сучасною технікою й устаткуванням і суттєвого покращення якості навчання.

Наприклад, у Франції початкова підготовка сільськогосподарських виробників та дипломованих сільськогосподарських технологів знаходиться під відповідальністю й фінансуванням держави. Система підвищення кваліфікації фінансується в основному громадською владою і професійними сільськогосподарськими організаціями, для чого створений спеціальний Фонд забезпечення освіти працівників сільського господарства (FAFEA). Держава також вносить свій вклад у неперервне підвищення кваліфікації аграрних працівників шляхом субсидій (1/3 від загальної суми ресурсів FAFEА), участі у фінансуванні через спеціальний фонд, а також завдяки законодавчим актам, що діють у цій сфері [2, с. 93].

3. Безробіття, бідність і трудова міграція сільського населення. Сьогоднішній низький рівень заробітної плати та рівень життя сільського населення сприяють міграції, як за межі області, так і в країни близького та далекого зарубіжжя. Міграція кваліфікованої робочої сили з села призводить до погіршення структури трудових ресурсів та не належним виконанням села своїх функцій, таких як: виробнича, соціально-демографічна, духовно-культурна, природоохоронна, рекреаційна, контрольнотериторіальна [1, с. 77]. Саме ці фактори негативно позначаються на кінцевих результатах господарської діяльності підприємств.

У сільській місцевості проживає третина населення держави. Особливо відчутною є міграція молоді, що призводить до скорочення працездатного населення та падіння рівня професійно-кваліфікаційних характеристик працюючого населення. У зв'язку з неповним використанням трудового потенціалу молодих людей збільшується соціальна напруга, погіршується криміногенна ситуація, відбувається старіння села. Закономірною тенденцією є зменшення кількості дітей та молоді в сільських населених пунктах, а звідси зростання дефіциту кваліфікованого персоналу, підготовленого відповідно до сучасних вимог науково-технічного розвитку. Демовідтворювальний процес набуває подальшої регресуючої картини, внаслідок чого просліджується природне скорочення населення.

Таким чином, вищезазначені процеси зумовлюють необхідність сталого розвитку сільськогосподарської інфраструктури та наявності кваліфікованого персоналу, що сприятиме раціональному працевлаштуванню сільських жителів та дозволить в повній мірі задовольнити потребу сільськогосподарських підприємств в працюючих, працівників – в отриманні належної роботи та гідної винагороди за неї, а державу – в зниженні рівня безробіття та поліпшенні соціального розвитку села.

4. Занепад соціальної інфраструктури, вимирання сіл. Особиста заінтересованість працівника залежить від матеріальних і культурно-побутових благ та послуг, які можуть принести результати праці, а також від умов праці й відпочинку на робочому місці, умов і можливостей використання свого робочого часу, можливості проявити свої творчі здібності, від фізичних та духовних сил, інтелектуального зростання кожної конкретної особи.

При мотивації персоналу необхідно враховувати індивідуальні потреби працівників, які залежать від віку, статі, соціального статусу, ціннісних орієнтацій. Разом із матеріальною зацікавленістю працівника велике значення має самоповага, незалежність у роботі, повніше використання своїх здібностей. Наприклад, підвищення кваліфікації більше цікавить чоловіків (41,7%), ніж жінок (38,3%), тоді як задоволені професією більше жінки (39,3%), ніж чоловіки (22,7%). Чоловіків також більше цікавить корисність і суспільне визнання роботи (43,9%), жінок менше - 15,3%. Також велике значення мають для чоловіків самостійність і незалежність у роботі, повне використання своїх здібностей, участь в управлінні виробництвом. Водночас жінки віддають перевагу гарантованості робочого місця, одержанню житла й поліпшенню соціально-побутових умов, забезпеченню санітарно-гігієнічних умов у підприємстві [7, с. 84].

Здійснення мотивації працівників сільського господарства й підвищення його якісної структури в першу чергу має ґрунтуватися на оздоровленні демографічної ситуації в сільській місцевості, яка може бути досягнута шляхом регулювання міграційного руху сільського населення, підвищення рівня народжуваності, зниження смертності.

5. Деіндустріалізація сільського господарства. Знищення матеріально-технічної бази сільського господарства, що у свій час стало перепорою для формування та розвитку належної кількості ефективних господарських структур ринкового спрямування, є негативним наслідком земельної реформи. Зокрема,

забезпеченість аграрних підприємств технічними засобами становить 45-50%, де понад 90% наявної техніки потребує заміни через спрацьованість [5, с. 75]. Відсутність дієвого механізму подальшого розвитку аграрної сфери сприяли створенню великих підприємств, так званих аграрних холдингів, які сьогодні швидкими темпами нарощують обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та займають позиції найефективніших суб'єктів агропродовольчого ринку.

Негативним явищем для власників земельних часток (паїв) є те, що вони не володіють достовірною інформацією про передачу сільськогосподарськими підприємствами орендованих у них земельних часток (паїв) в суборенду вертикально-інтегрованим структурам, так званим агрохолдингам. А це у свою чергу може призвести до таких негативних явищ, як невиконання договірних зобов'язань, заниження вартості сільськогосподарських земель та погіршення їхніх якісних характеристик.

Поряд із цим викликає занепокоєння відсутність належного контролю за ефективним та раціональним використанням орендованих сільськогосподарських земель гігантами індустрії, так званими аграрними холдингами, які концентрують земельні частки на великих земельних площах для вирощування в основному високорентабельних сільськогосподарських культур. Однак, вищенаведену проблематику з питань деіндустріалізації сільського господарства слід зосередити на тому, що розвиток агрохолдингів в Україні слід сприймати як об'єктивну реальність у прояві підприємницького ефекту в умовах розвитку ринкових відносин.

Висновок з проведеного дослідження. Отже, сучасні соціально-економічні трансформації аграрного сектора України супроводжуються докорінною перебудовою інституціональної структури аграрної економіки, формуванням нових господарських структур ринкового типу. Проте, процес здійснення ринкових перетворень часто відзначається непослідовністю, неефективністю і характеризується неоднозначністю впливу на сільське господарство і сільські території.

Бібліографічний список

1. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О.Бородіна, І.Прокопа // Економіка України, 2009. – №4. – С. 74-85.
2. Герчанівська С.В. Проблеми працевлаштування молоді в сільськогосподарських підприємствах / С.В.Герчанівська // Економіка АПК, 2010. – №3. – С. 90–93.
3. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги в Україні: процес становлення та розвитку / С.І. Дем'яненко // Економіка України, 2009. – № 12. – С. 50-61.
4. Кириленко І.Г. «Проблеми українського села та їх вирішення у контексті аграрних трансформацій» / І.Г. Кириленко, О.І. Павлов // Економіка АПК, 2010. – № 7. – С. 24-31.
5. Саблук П. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Саблук // Економіка України, 2008. – №12. – С. 4.
6. Саблук П.Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 3-8.
7. Шалевська О.Ю. Чинники впливу на мотивацію праці в сільському господарстві / О.Ю.Шалевська // Економіка АПК, 2010. – №8. – С. 81–85.
8. Шибаніна О.В. Орендні земельні відносини: сучасний стан та основні напрями удосконалення / О.В. Шибаніна // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 7-13.

Анотація

Обґрунтовано соціально-економічні особливості розвитку сільського господарства у контексті аграрних трансформацій.. Розглянуто основні проблеми формування сталого розвитку сільського господарства України та запропоновано шляхи і засоби їх розв'язання.

Ключові слова: сільське господарство, земельна реформа, сільськогосподарське виробництво, ефективність, сталий розвиток, аграрні холдинги.

Аннотация

Обоснованы социально-экономические особенности развития сельского хозяйства в контексте аграрных трансформаций. Рассмотрены основные проблемы формирования устойчивого развития сельского хозяйства Украины и предложены пути и средства их решения.

Ключевые слова: сельское хозяйство, земельная реформа, сельскохозяйственное производство, эффективность, устойчивое развитие аграрные холдинги

Annotation

The socio-economic features of development of agriculture are Reasonable in the context of agrarian transformations. The basic problems of forming of steady development of agriculture of Ukraine are considered and ways and facilities of their decision are offered.

.Key words: agriculture, landed reform, agricultural production, efficiency, steady development agrarian holding.

УДК [338.467:34] (477)

Хохуляк О.О.,
асистент кафедри економіки підприємництва,
Буковинський університет

РИНОК ЮРИДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Однією з вирішальних передумов створення вільного і справедливого суспільства є розвиток ринку юридичних послуг. Представники західної економічної науки, які вивчають проблеми перехідних суспільств, відмічають, що проведення у даних країнах реформ може бути успішним лише в тому випадку, якщо вони будуть базуватись на ефективній правовій базі та на розвинутій правовій свідомості громадян. Разом з тим, відмітимо, що той шлях розвитку правової держави, як необхідної умови існування ринку юридичних послуг, який розвинені країни проходили еволюційним шляхом протягом віків, наша країна намагається пройти протягом останніх двадцяти років. Це суттєво впливає на становлення ринку юридичних послуг в Україні та визначає тенденції його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження ринку послуг в останні роки присвятили свої наукові праці такі вітчизняні та зарубіжні автори, як В. Апопій, І. Акуліч, Н. Бреславцева, Дж. Вітерс, К. Вітерман, К. Лавлок, В. Маркова, О. Пащук, Г. Предик, Г. Разумовська, Б. Сербіновський, Т. Тультаєв, Л. Шевченко та інші. Однак, в даних працях проблеми ринку юридичних послуг досліджуються побічно, в контексті дослідження ринку послуг в цілому. У зв'язку з цим, нагальними є наукові розробки, присвячені безпосередньому та комплексному вивченню поняття та структури ринку юридичних послуг.

Постановка завдання. На основі дослідження процесу становлення та розвитку ринку юридичних послуг в Україні, ставиться за мету визначити його сутнісні особливості та вказати основні проблеми функціонування в системі національного ринку послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною, атрибутивною ознакою сучасного стану ринку юридичних послуг в Україні є та, що він знаходиться у стрімкому, динамічному процесі власного становлення. Це стосується як компонентів організації даного ринку (його інфраструктури, маркетингу, формування попиту і пропозиції), так і правової системи країни в цілому, починаючи від становлення окремих галузей права, закінчуючи формуванням правової культури громадян.

За експертними оцінками, найбільшу частку ринку юридичних послуг в Україні у вартісному виразі складають послуги у сфері судових спорів. На основі статистичних даних за період січень-вересень 2011 року можна здійснити аналіз структури та динаміки попиту на агреговані групи юридичних послуг, у м. Києві (рис. 1), в Україні (без м. Києва) (рис. 2) та в Україні в цілому (рис. 3). Агрегованими групами юридичних послуг є: адвокатські послуги, нотаріальні послуги, юридичні консультації, інші юридичні послуги [7, с. 12].



Рис. 1. Структура попиту на ринку юридичних послуг у м. Києві

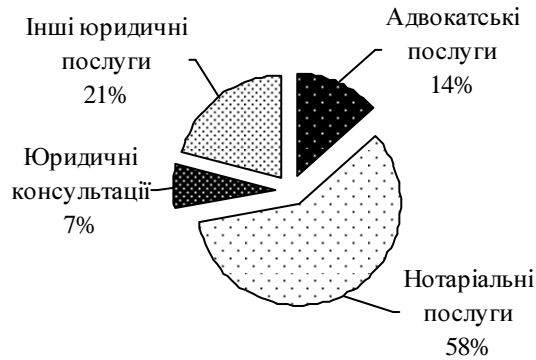


Рис. 2. Структура попиту на ринку юридичних послуг в Україні (без м. Києва)

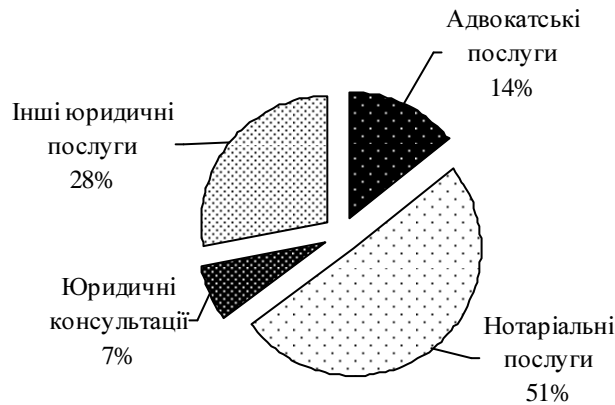


Рис. 3. Структура попиту на ринку юридичних послуг в Україні

Як показано на рис. 1 та 2, самими затребуваними послугами є нотаріальні та послуги адвоката. Іншу частину становлять юридичні послуги та консультації різної тематики. Така ситуація властива і для України в цілому (рис. 3).

У 2011 році рейтинг запитів на юридичні послуги у порівнянні з 2010 роком суттєво змінився (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг запитів на юридичні послуги у 2010-2011 роках

2010	2011
1. Дорожньо-транспортні пригоди	1. Сім'я (розлучення, спадщина)
2. Сім'я (розлучення, спадщина)	2. Дорожньо-транспортні пригоди
3. Нерухомість	3. Податки
4. Супровід продажу, угод	4. Нерухомість
5. Земля	5. Фінанси, банки
6. Фінанси, банки	6. Митниця
7. Трудові спори	7. Трудові спори
8. Податки	8. Скарги
9. Митниця	9. Супровід продажу, угод
10. Ліцензування	10. Ліцензування

Дані табл. 1 показують, що за січень-вересень 2011 року найбільш суттєво збільшилась кількість

запитів щодо юридичного супроводу сплати податків (з восьмого на третє місце). Така тенденція пов'язана насамперед з прийняттям Податкового кодексу України та, відповідно, внесенням змін у чинний порядок нарахування та сплати податкових платежів. У рейтинг запитів у 2011 році не потрапили юридичні послуги у сфері земельних питань, що пов'язано зі зменшенням активності на вітчизняному земельному ринку. Натомість, суттєво збільшилась кількість запитів на оскарження рішень, дій та бездіяльності органів публічного управління.

Ефективність системи функціонування ринку юридичних послуг забезпечується наявністю таких чинників: а) оптимальною чисельністю професійних учасників; б) сприятливим нормативно-правовим полем. На наш погляд, зазначені чинники дозволяють визначити основні проблеми структури та класифікації учасників даного ринку:

- відсутність понятійного апарату ринку юридичних послуг: не уточнено поняття «юридична послуга», «об'єкт ринку юридичних послуг» та «суб'єкт ринку юридичних послуг», «попит та пропозиція на ринку юридичних послуг»;

- низька активність учасників ринку юридичних послуг у нормотворчій діяльності;

- інформаційна закритість ринку, значний обсяг тіньових контрактів.

До проблем забезпечення ефективності нормативно-правового поля можна віднести:

- прогалини у законодавстві щодо регулювання діяльності суб'єктів, що надають юридичні послуги;

- відсутність чіткого переліку вимог, щодо офіційного оголошення результатів діяльності у сфері юридичних послуг;

- відставання нормативно-правової бази від економічних реалій.

Наявність вказаних проблем суттєво ускладнює, формування ринку юридичних послуг, здійснення глибоких та всебічних маркетингових досліджень ринку, негативно впливає на формування теоретико-методологічної бази його функціонування. Так, у економічній літературі часто заперечується трактування даного ринку, як окремої складової ринку послуг, а юридичні послуги визначаються як елемент інформаційних, управлінських чи консалтингових послуг [3, с. 21-23; 4, с. 31]. Зокрема, відповідно до публічно представленої 24 листопада 2010 року презентації ринку консалтингових послуг в Україні, виконаної на замовлення Програми ділових консультацій Європейського банку реконструкції і розвитку в Україні [6, с. 46-47], послуги юридичного консалтингу представлені як сегмент ринку консультаційних послуг (рис. 4).

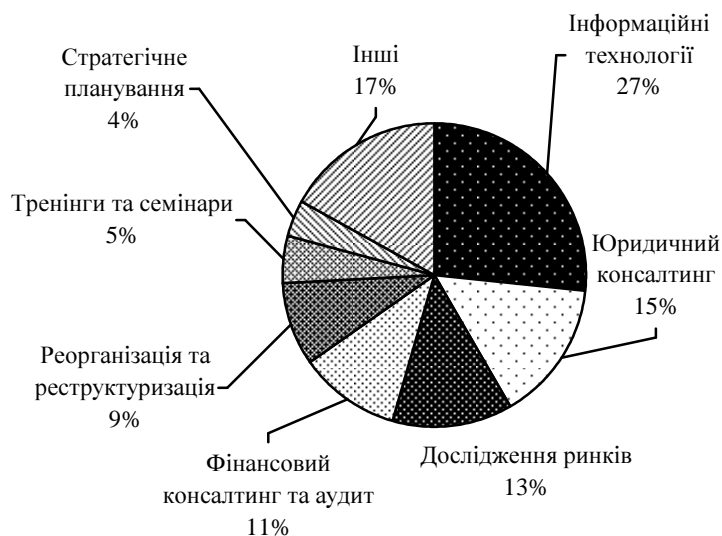


Рис. 2. Частка юридичного консалтингу в структурі ринку консалтингових послуг України в 2010 році

На нашу думку, трактування юридичної послуги виключно як послуги у сфері консалтингу не відповідає її внутрішній природі та реальному стану справ. По-перше, як встановлено у науковій літературі, юридичні послуги – це певні професійні дії фахівців з права, спрямовані на задоволення потреб чи забезпечення вигод фізичних та юридичних осіб у процесі надання їм юридичної допомоги на комерційній основі [8, с. 34]. Виходячи з такого визначення, юридичні послуги поділяються на дві великі групи: а) *послуги юридичного консультування* – діяльність юриста щодо встановлення змісту нормативних та індивідуальних приписів, яка спрямована на забезпечення їх практичної реалізації і складається із з'ясування змісту правових правил і їх роз'яснення фізичним та юридичним особам;

б) *послуги юридичної допомоги* – самостійна діяльність юриста щодо представництва інтересів фізичних та юридичних осіб в юридичних справах у різних державних і недержавних органах, установах, організаціях та щодо ведення юридичної справи, яке включає пошук, аналіз, узагальнення й оцінку юридичних фактів, тягне за собою правові наслідки, має офіційний характер.

Як випливає з характеристики послуг, об'єднаних у другій групі, головною їх метою є не тільки і не стільки консультування, як надання ефективної правової допомоги, забезпечення належного і бажаного для клієнта правового результату, що за змістом і природою суттєво відрізняє їх від послуг консалтингу. В нормативних актах України встановлено перелік юридичних послуг, який визначає номенклатуру послуги юридичної допомоги:

- надання консультацій;
- складання процесуальних документів;
- участь у розгляді кримінальних справ, у тому числі: з моменту затримання чи арешту, з моменту пред'явлення обвинувачення, в інших стадіях;
- оскарження дій органів дізнання і досудового слідства;
- участь у розгляді кримінальних справ: у судах першої інстанції, у судах апеляційної інстанції; у Верховному Суді України, як суді касаційної інстанції; у судах в порядку виключного провадження;
- оскарження судових рішень з кримінальних справ;
- участь у розгляді цивільних справ: у судах першої інстанції, у судах апеляційної інстанції, у Верховному Суді України, як суді касаційної інстанції;
- участь у розгляді цивільних справ за винятковими обставинами у Верховному Суді України;
- оскарження судових рішень з цивільних справ;
- участь у розгляді господарських справ: у судах першої інстанції, у судах апеляційної інстанції, у Вищому господарському суді України, як суді касаційної інстанції, у Верховному Суді України в порядку касаційного перегляду рішень Вищого господарського суду України;
- оскарження судових рішень з господарських справ;
- участь у розгляді адміністративних справ: у судах першої інстанції, у судах апеляційної інстанції, у Вищому адміністративному суді України, як суді касаційної інстанції, у Верховному Суді України за винятковими обставинами;
- представництво в державних і громадських органах [2].

На підставі поданої нормативної класифікації, юридичні послуги можна об'єднати в наступні класифікаційні групи (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація юридичних послуг

Критерій	Види послуг		
За предметним критерієм	<ul style="list-style-type: none"> - ведення юридичної справи, яке включає пошук, аналіз, узагальнення й оцінку юридичних фактів, тягне за собою правові наслідки, має офіційний характер; - тлумачення правових текстів як діяльність юриста щодо встановлення змісту нормативних та індивідуальних приписів, яка спрямована на забезпечення їх практичної реалізації і складається із з'ясування змісту правових правил і їх роз'яснення фізичним та юридичним особам; - консультування – надання професійних порад з правових питань; - представництво інтересів фізичних та юридичних осіб в юридичних справах у різних державних і недержавних органах, установах, організаціях. 		
За критерієм спрямованості	<table border="0"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> - авторського права; - адміністративного права; - антимонопольного права; - банківського права; - господарського права; - громадянських прав і свобод; - екологічного права; - європейського права; - житлового права; - конституційного права; - корпоративного права; - кримінального права; - медичного права; - митного права; </td><td> <ul style="list-style-type: none"> - міжнародного права; - морського права; - повітряного права; - податкового права; - прав споживача; - права інтелектуальної власності; - земельного сільськогосподарського права; сімейного права; спадщини; трудового права; фінансового права; цивільного права та ін. </td></tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> - авторського права; - адміністративного права; - антимонопольного права; - банківського права; - господарського права; - громадянських прав і свобод; - екологічного права; - європейського права; - житлового права; - конституційного права; - корпоративного права; - кримінального права; - медичного права; - митного права; 	<ul style="list-style-type: none"> - міжнародного права; - морського права; - повітряного права; - податкового права; - прав споживача; - права інтелектуальної власності; - земельного сільськогосподарського права; сімейного права; спадщини; трудового права; фінансового права; цивільного права та ін.
<ul style="list-style-type: none"> - авторського права; - адміністративного права; - антимонопольного права; - банківського права; - господарського права; - громадянських прав і свобод; - екологічного права; - європейського права; - житлового права; - конституційного права; - корпоративного права; - кримінального права; - медичного права; - митного права; 	<ul style="list-style-type: none"> - міжнародного права; - морського права; - повітряного права; - податкового права; - прав споживача; - права інтелектуальної власності; - земельного сільськогосподарського права; сімейного права; спадщини; трудового права; фінансового права; цивільного права та ін. 		
За критерієм головних замовників	<ul style="list-style-type: none"> - особисті юридичні послуги населенню; - юридичні послуги державним установам, громадським організаціям тощо. 		

За предметним критерієм основними видами юридичних послуг виступають найбільш поширені

професійні дії юристів, що складають зміст практичної юридичної діяльності. Інша група формується за критерієм спрямованості професійних дій юристів відповідно до галузей права. Юристи можуть спеціалізуватися на окремих видах юридичних послуг, надавати послуги, що охоплюють різні галузі права. Наприклад, надання послуг замовникам, які діють в окремих галузях економіки, зокрема, у будівництві, на транспорті, у шоу-бізнесі, туризмі, на фондовому ринку, або функціонують у певних видах економічної діяльності (зовнішньоекономічній, інвестиційній, інноваційній тощо).

Юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності поділяються на оперативні, що спрямовані на розв'язання їх поточних проблем, та стратегічні, змістом яких є певні професійні дії юристів на етапі фундаментальних змін у бізнесі замовників, таких як реорганізація підприємств, реструктуризація, зміна власника та ін. Наприклад, оперативне юридичне обслуговування може здійснюватися в абонементній формі. За критерієм головних замовників юридичних послуг потрібно виділити: особисті юридичні послуги населенню (фізичним особам), що надаються фахівцями з права; юридичні послуги суб'єктам підприємницької діяльності; юридичні послуги державним установам, громадським організаціям тощо.

Особливістю юридичних послуг є значний ступінь їх невіддільності не тільки від фахівця з права (джерела), а й від клієнта (споживача). Особливо наочно це виявляється при консультуванні з юридичних питань в усній формі: професійна порада дається юристом й сприймається клієнтом одночасно. Проте консультування з юридичних питань, складання договорів, позовів, претензій, ведення судових справ тощо неможливо здійснити без активної участі клієнта, без співробітництва юриста і замовника. В юридичному обслуговуванні клієнт виступає не тільки замовником, споживачем, а й деякою мірою продуцентом юридичних послуг, оскільки надає юристу потрібну інформацію, засвоює його рекомендації, вчиняє певні дії відповідно до його порад. Отже, нерозривність виробництва й споживання юридичних послуг виступає не як лінійний зв'язок юриста (джерела) й клієнта (споживача), а як їх взаємозв'язок, взаємодія.

У такому розумінні, юридичні послуги – це форма інтелектуального продукту не тільки консультанта, а й клієнта, що дає підставу для висновку про наявність у юридичних послуг специфічної характеристики – унікальності, яка трактується як неповторність, нездатність до тиражування. Юридичні послуги неможливо тиражувати вже через те, що в різних клієнтів не виникає абсолютно ідентичних правових питань. Навіть у ситуації оперативного юридичного консультування професійною порадою можливо скористатися тільки для вирішення проблем замовника. Отже, зміст юридичної послуги може складати його комерційну таємницю. Нарешті, результат юридичного обслуговування залежить не тільки від професіоналізму юриста, а й від здатності клієнта спочатку забезпечити юриста потрібною й достовірною інформацією, точно сформулювати проблему, а потім прийняти його поради й ефективно їх використовувати у практичній діяльності.

Особливістю ринку юридичних послуг є також його суб'єктний склад. Як відзначено у економічній та юридичній літературі [1, с. 3; 5; 8, с. 59], головними суб'єктами на ринку юридичних послуг є: представництва та філіали транснаціональних юридичних компаній, фірми з іноземним капіталом; вітчизняні юридичні фірми різних форм власності, спеціалізовані й багатогалузеві за спрямованістю практичної юридичної діяльності відповідно до галузей права та видів ділової активності; приватні юристи – суб'єкти підприємницької діяльності; адвокати; юридичні консультації обласних колегій адвокатів; консалтингові фірми, для яких юридичні послуги є одним із видів ділових послуг (наприклад, юридичні підрозділи аудиторських фірм); консультативні підрозділи вищих юридичних навчальних закладів, що надають юридичну допомогу фізичним та юридичним особам на комерційній основі; фахівці права, для яких надання платних професійних юридичних порад та здійснення певних дій з юридичної допомоги не є головним видом професійної діяльності (викладачі, науковці та ін.).

В цілому погоджуючись з наведеною класифікацією, все ж вважаємо за доцільне наголосити на таких моментах. По-перше, консультують з юридичних питань також певні державні органи, установи та заклади, наприклад, податкові інспекції різного рівня, посадові та службові особи органів влади та місцевого самоврядування, але їх професійні дії в цьому напрямку не є об'єктом ринкових відносин. По-друге, практична юридична діяльність адвокатів та їх організацій, як і приватних нотаріусів, за законодавством України не належить до підприємницької діяльності. Метою надання адвокатами, юридичними консультаціями обласних колегій адвокатів та іншими організаціями адвокатів юридичних послуг є не отримання прибутку, а юридична допомога населенню, підприємствам, установам. Таким чином, діяльність зазначених суб'єктів ринку юридичних послуг не належить до юридичного консалтингу – підприємницької діяльності фахівців з права з юридичного обслуговування бізнесу. По-третє, до об'єктів ринку юридичних послуг не належать професійні дії юрисконсультів підприємств, оскільки їх послуги призначені для використання фірмами, найманими працівниками яких вони є.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, досліджуючи ринок юридичних послуг в Україні, можна відзначити, що, не дивлячись на його бурхливий розвиток в останні два десятиріччя, він так і не отримав теоретичного та методологічного обґрунтування. Суттєвою проблемою є інформаційна закритість ринку, безсистемність законодавства у галузі регулювання діяльності організацій та фізичних осіб, які надають юридичні послуги. З іншого боку, в останні роки

спостерігається значне зростання попиту на професійні юридичні послуги з боку фізичних та юридичних осіб. Ефективна організація функціонування даного ринку вимагає проведення ґрунтовних досліджень і здійснення заходів щодо широкомасштабного впровадження принципів і концепцій маркетингу у практику діяльності суб'єктів ринку юридичних послуг.

Бібліографічний список

1. Гражданское право : [учеб.] / Под ред. Е. А. Суханова. – М., 2002. – Том 2, полутом 2. – 432 с.
2. Наказ Міністерства юстиції України «Про затвердження форми звітності про роботу адвокатських об'єднань» від 15.12.2006 року [Електронний ресурс]. / Офіційний сайт Міністерства юстиції України. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/0/8458>
3. Організація і технологія надання послуг : [навч. посібник] / [Анопій В. В., Олексин І. І., Шутівська Н. О., Футало Т. В.] ; за ред. В. В. Анопія. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 312 с.
4. Пащук О. В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід : [навч. посібник] / О. В. Пащук. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 560 с.
5. Печерский В. В. Юридическая помощь и юридическая услуга: формирование и сравнение понятий / В. В. Печерский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.russian-lawyers.ru/pecherskiy.shtm>
6. Презентація-огляд ринку консалтингових послуг в Україні [текст] // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 6. – С. 46-47 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.tup.km.ua/virt_dovidka1/for_chit/view_post.php?postid=6519
7. Серебряник А. Статистика запросов юридических услуг и перспективы рынка / А. Серебряник // Юридическая практика. – 2011. – 27 сентября.
8. Шевченко Л. С. Вступ до маркетингу : [конспект лекцій] / [Шевченко Л. С., Грищенко О. А., Макуха С. М. та ін.] ; за ред. Л. С. Шевченко. – Х. : Нац. юрид. акад. України, 2008. – 71 с.

Анотація

У статті досліджуються загальні тенденції розвитку ринку юридичних послуг в Україні. Зосереджується увага на проблемах функціонування ринку юридичних послуг пов'язаних з відсутністю теоретико-методологічного обґрунтуванням суті, структури самого ринку, з низькою маркетинговою активністю його учасників. Запропоновано класифікацію видів юридичних послуг.

Ключові слова: *ринок юридичних послуг, ринок послуг, юридична послуга, види юридичних послуг.*

Аннотация

В статье исследуются общие тенденции развития рынка юридических услуг в Украине. Сосредоточено внимание на проблемах функционирования рынка юридических услуг, связанных с отсутствием теоретико-методологического обоснования сущности, структуры рынка, с низкой маркетинговой активностью его участников. Предложено классификацию видов юридических услуг.

Ключевые слова: *рынок юридических услуг, рынок услуг, юридическая услуга, виды юридических услуг.*

Annotation

In the article general progress of market of legal services trends are probed in Ukraine. The problems of functioning of market of legal services is low marketing activity of his participants. Classification of types of legal services is offered.

Key words: *market of legal services, market of services, legal service, types of legal services.*

УДК 330.101

Панченко І.А.,
аспірант кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки,
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Постановка проблеми. Як показує світовий досвід, соціально-економічний розвиток країни чітко залежить від того, яка частка ВВП витрачається на наукові дослідження, тобто від його наукоємності. Зростання цієї частки змінює функціональну роль науки в житті країни.

Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті. Вони щорічно кардинально збільшують витрати на освіту з державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. Не викликає сумнівів теза щодо пріоритетності розвитку освіти й науки в Україні, необхідності інноваційного розвитку держави.

На жаль, слід відмітити, що накопичений потенціал недостатньо використовується. Найкращі представники науки, конкурентоспроможні та затребувані, прагнуть виїхати закордон, витрати на цих людей не реалізуються в Україні.

Економіка розвинутих країн сучасності є інноваційною, що суттєво впливає як на рівень конкурентоспроможності країн, так і на рівень життя їх населення. Підвищення ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій дасть можливість суттєво поліпшити продуктивність виробництва та конкурентоспроможність України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансування наукової та науково-технічної діяльності, його основним джерелам та формам присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Дослідження у даній сфері за визначеною тематикою здійснювали такі вчені та фахівці, як: Даниленко С. М. [1], Зелена З. В. [3], Ільяшенко Т. А. [4], Семиноженко В. П. [7], **Яцишина І. В.** [8] та інші. Провідні економісти світу давно зійшлися в думці, що найважливішим фактором економічного розвитку є технологічні зміни, які є результатом наукової діяльності людини, що, безперечно, актуалізує подальші дослідження у вказаному напрямку.

Постановка завдання. Мета дослідження – проаналізувати і виявити сучасні тенденції фінансування науки в Україні та зарубіжних країнах як необхідної умови інноваційного розвитку держави, а також обґрунтувати альтернативні джерела фінансування науки в Україні, спираючись на досвід розвинених країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У стратегії економічного і соціального розвитку України збереження і розвиток наукового потенціалу було проголошено провідним чинником економічної політики держави. Вирішення цього завдання визначається перш за все фінансуванням наукових досліджень і розробок. Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях. Саме тому, поставивши перед собою мету побудувати в Європі конкурентоспроможну економіку і суспільство, що базується на знаннях, у прийнятій на Лісабонському саміті в 2000 році стратегії Європейське Співтовариство визнало необхідним довести витрати на наукові дослідження і розробки до 3% ВВП [1].

Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність» визначено, що бюджетні витрати на цивільні наукові дослідження в Україні мають становити не менше 1,7% ВВП [2]. Однак, на практиці загальні витрати на наукові дослідження і розробки (з усіх джерел) в Україні за останні 15 років коливалися між 1 та 1,36% ВВП (табл. 1).

Найменший обсяг державних видатків спостерігався у 1999 та 2002 роках – 0,33% та 0,32 % ВВП, далі він поступово зростав, проте ніколи не перевищував 0,5 % від ВВП.

В Україні за останнє десятиліття фінансування науки жодного разу не досягало порогового значення, починаючи з якого можна сподіватися на істотний вплив науки на розвиток економіки, при чому частка бюджетного фінансування демонструє виразну тенденцію до зменшення.

Достатні обсяги валових внутрішніх витрат на НДДКР виступають необхідною умовою ефективного фінансування національних інноваційних систем, адже збільшення фінансування наукової діяльності є внутрішнім фактором економічного зростання.

Світовий досвід підтверджує, що при значенні цього показника, меншому від 0,4% ВВП, наука в країні може виконувати лише соціокультурну функцію. При переході через цей рубіж вона набуває спроможності давати певні наукові результати і виконувати пізнавальну функцію в суспільстві. І лише при витратах на науку, що перевищують 0,9% ВВП включається її економічна функція. Оцінки, які враховують значну тінізацію економіки нашої країни, показують, що для сьогоденної України

економічна функція науки може бути істотною лише після того, як рівень загальних витрат на НДДКР перевищить 1,7% офіційного ВВП [8].

Таблиця 1

Витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт в Україні у % до ВВП

Рік	Питома вага витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВВП	Витрати Державного бюджету на наукові та науково-технічні роботи в Україні
1996	1,36	0,46
1997	1,35	0,50
1998	1,31	0,35
1999	0,99	0,33
2000	0,96	0,36
2001	0,98	0,37
2002	0,95	0,32
2003	1,06	0,35
2004	1,03	0,42
2005	0,99	0,42
2006	0,91	0,38
2007	0,86	0,39
2008	0,84	0,41
2009	0,86	0,37
2010	0,82	0,34

Джерело : [6]

Показник «частка валових внутрішніх витрат на НДДКР у ВВП» часто ще називають наукоємністю ВВП. Відповідні значення такого індикатора характеризують ступінь рівномірності розвитку країн у науково-технічній сфері. У країнах-інноваторах він становить від 2,5% до 4,0% валового внутрішнього продукту. До країн-лідерів з найбільшою наукоємністю ВВП належать: Ізраїль (4,74%), Швеція (3,63%), Фінляндія (3,47%), Японія (3,39%), Корея (3,22%), США (2,68%), а у нашій країні – (0,86%).

Сьогоднішня Європа нарощує вкладення коштів у НДДКР. Так, темпи приросту асигнувань на науку після 1995 року становили у Фінляндії – 13,5%, Греції – 12%, Португалії – 9,9%, Ірландії – 8,2%, Іспанії – 6,9%. Так, у Японії, яка в 1995 році мала практично оптимальний рівень витрат на НДДКР (2,92% ВВП), протягом останніх років відбулося збільшення частки витрат на науку, що у 2008 році становила 3,39% ВВП.

До першої п'ятірки за рівнем витрат на НДДКР на одну особу в дол. США за ПКС входять: Швеція – 1350,8, Ізраїль – 1257,7, США – 1220,8, Фінляндія – 1195,2, Японія – 1086,3. Україна знаходиться у групі країн з найнижчим значенням показника валових внутрішніх витрат на НДДКР за ПКС на одну особу, у 2008 році значення цього показника в Україні становило 60,2, що майже в 22 рази менше, ніж у країни-лідера [8].

Проте достатній рівень загальних асигнувань на науку – не єдина умова поступального інноваційного розвитку економіки країни. Використання наукового потенціалу як чинника економічного зростання можливе лише за умови, якщо в його структурі збалансовано взаємодіють всі складові: фундаментальна наука, прикладні дослідження та розробки. Для успішного розвитку країни величезне значення має рівень фінансування фундаментальних досліджень, котрий визначається як частка витрат на фундаментальні дослідження у % від ВВП. Цей показник визначає динаміку інноваційних процесів у країні, їх відповідність світовим тенденціям розвитку науки і технологій. Фундаментальна наука у всьому світі розвивається в основному на кошти державного бюджету і уряди розвинених країн бачать у цьому свій внесок у майбутнє інноваційне зростання країни.

Основні умови здійснення та регулювання наукової діяльності в Україні регламентуються Законом України «Про наукову та науково-технічну діяльність», який має регламентувати й фінансові відносини у науковій сфері. Однак, з цього приводу, у ньому зазначено лише що держава застосовує фінансово-кредитні та податкові важелі для створення економічно сприятливих умов для ефективного здійснення наукової і науково-технічної діяльності відповідно до законодавства України та забезпечує бюджетне фінансування наукової та науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7 % валового внутрішнього продукту України (ст. 33). Видатки на наукову і науково-технічну діяльність є захищеними статтями видатків Державного бюджету України [2].

З цього приводу потрібно відзначити, що, по-перше, 1,7 % до ВВП державного фінансування – це дуже значна, навіть за європейськими мірками, цифра. Виконання такої норми в українських реаліях є сумнівним. По-друге, в законі немає не те що механізмів, а навіть не згадується про інші джерела фінансування наукової діяльності та заходи з їх стимулювання.

У 2010 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами підприємств порівняно з 2009 р. збільшився на 2% і становив близько 9 млрд. грн., у т.ч. матеріальні витрати збільшились на 6,6%, капітальні витрати – на 6,7%, з яких витрати на придбання

устаткування – на 3,8%. Разом з тим витрати на оплату праці майже не змінилися. При цьому середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок збільшилась на 1,4% і становила 2535 грн. (2218 грн. – у 2009 р.). Це на 13,2% більше, ніж у середньому по економіці України, і майже на рівні заробітної плати працівників промисловості (2580 грн.), значно вище, ніж в установах охорони здоров'я та соціальної допомоги (1631 грн.) і у закладах освіти (1889 грн.), але нижче рівня оплати праці у сфері фінансової діяльності (4601 грн.) та в органах державного управління (2747 грн.) [5, с.79].

Як і раніше, у 2010 р. в Україні майже чверть загального обсягу витрат було спрямовано на виконання фундаментальних досліджень, які на 95,0% фінансувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 17,9%, три чверті яких асигнувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів і 10,8% – коштів підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано 48,0% загального обсягу витрат, які на 46,1% профінансовані іноземними фірмами, майже на чверть (23,7%) – організаціями підприємницького сектору, 8,1% – за рахунок бюджетних коштів. Витрати на виконання науково-технічних послуг становили 9,7% загального обсягу витрат. Більш ніж половину загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або удосконалення існуючих видів виробів, технологій та матеріалів, 33,0% яких – на замовлення промислових підприємств.

Слід зазначити, що обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2010 р. за рахунок державного бюджету зменшився на 3,3% і становив 3704,3 млн. грн., його частка в загальному обсязі фінансування скоротилася на 2,2 в.п.; підприємницького – на 6,1% (1627,6 млн. грн. і 1,6 в.п.), за рахунок коштів державного сектору – на 11,9% (318,1 млн. грн. і 0,6 в.п.); фінансування за рахунок коштів іноземних джерел збільшилося на 17,9% (2315,9 млн. грн. і 3,4 в.п.). Питома вага загального обсягу фінансування витрат у ВВП становила 0,82%, у тому числі коштів державного бюджету – 0,34% (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами та секторами діяльності, млн.грн.

Показники	Всього	У тому числі за рахунок						
		держбюджету	коштів місцевих бюджетів	кошти фондів спеціального призначення	власних коштів	коштів замовників		інших джерел
						підприємств, організацій України	іноземних держав	
2000								
Всього	2046,3	614,5	-	18,6	613	785,8	477,1	89,1
державний сектор	740,9	372,2	-	16,1	10,2	168,4	99,1	74,9
підприємницький сектор	1202,4	184,3	-	1,8	50,1	580,8	372,6	12,8
сектор вищої освіти	102,8	58,0	-	0,7	0,9	36,5	5,3	1,4
приватний неприбутковий сектор	0,11	-	-	-	-	0,11	-	-
2005								
Всього	5160,4	1711,2	26,5	24,9	338,5	1680,1	1258,0	121,2
державний сектор	1556,9	1260,4	8,3	17,5	46,8	160,4	44,5	19,1
підприємницький сектор	3359,7	315,2	14,8	4,9	288,3	1441,5	1204,6	90,5
сектор вищої освіти	243,8	135,6	3,4	2,5	3,4	78,1	8,9	11,7
приватний неприбутковий сектор	-	-	-	-	-	-	-	-
2010								
Всього	89959	3704,3	25,7	48,3	872,0	1961,2	2315,9	68,5
державний сектор	3274,4	2792,9	6,2	5,4	130,0	215,6	118,5	5,8
підприємницький сектор	5156,2	523,6	16,3	33,4	730,2	1635,4	2178,7	38,6
сектор вищої освіти	565,1	387,9	3,2	9,5	11,8	109,9	18,6	24,0
приватний неприбутковий сектор	0,22					0,22		

Джерело : [5, с. 83]

У 2010 р. загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, порівняно з 2009 р. збільшився на 1,2% і становив 9867,1 млн. грн., у т.ч. обсяг виконаних фундаментальних досліджень – на 1,3% (2188,4 млн. грн.), обсяг прикладних досліджень – на 1,6% (1617,1 млн. грн.), обсяг науково-технічних розробок – на 6,0% (5037,0 млн. грн.). При цьому обсяг науково-технічних послуг зменшився на 18,0% і склав 1024,5 млн. грн. Частка загального обсягу наукових та науково-технічних робіт у ВВП становила 0,90% [5, с. 80].

Підводячи підсумки відзначимо, що показники фінансування науки протягом останніх років погіршуються. Це негативно відображається на показниках інноваційної діяльності в економіці і погіршує її конкурентоспроможність.

Досвід розвинених країн визначає оптимальним таке співвідношення між обсягами фінансування складових наукового потенціалу: 15% – на фундаментальну науку, 25% – на прикладну і 60% – на розробки. В Україні ця пропорція порушена. В результаті деградації галузевої науки під впливом затяжної економічної кризи та зменшення попиту на науково-технічну продукцію, склалася нераціональна з точки зору інноваційного розвитку економіки пропорція у фінансуванні НДДКР: 16% – на фундаментальні, 15% – на прикладні дослідження та 69% – на розробки, що унеможливорює використання доробку фундаментальної науки для створення базових інновацій. За оцінками експертів, світові видатки на вищу освіту досягають 300 млрд. дол., що в свою чергу складає 1 % світового ВВП. Приблизно 1/3 цих видатків припадає на розвинуті країни, де переважають державні університети, а фінансування здебільшого здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. Так, наприклад, витрати державного бюджету на освіту у Великій Британії складають 6,3 %, Німеччині – 6,4 %, Франції – 6,9 %, США – 7,0 %, Канаді – 7,3 % ВВП.

Під ланцюгом фінансування наукової діяльності прийнято розглядати побудову системи фінансових відносин за схемою: публічні кошти – фінансування – фундаментальні наукові розробки – фінансування (частково державне, частково приватне) – прикладні розробки – фінансування з приватних джерел – інновації. Ефективна його робота вимагає розвиненості джерел публічного фінансування, ефективної системи регулювання цих відносин, наявності фінансових можливостей та бажання бізнесу вкладати кошти у прикладні розробки та реалізацію нових технологій на ринку.

Фінансування наукової діяльності здійснювалося в країнах світу з різних джерел. В одних країнах історично переважало державне фінансування (зокрема, країни ЄС), в інших, таких як США, Південна Корея, більшою мірою було представлене фінансування за рахунок коштів приватних осіб та підприємств. Водночас, в останнє 10-ліття XX сторіччя тенденція диверсифікації джерел фінансування освіти набула поширення в усіх країнах.

В розвинених країнах частка державного фінансування вищої освіти є дуже різною. Так, у Канаді частка держави у фінансуванні вищої освіти становить 70-85 %, у Голландії – 90 %, у Німеччині – 95 %, у Великобританії – 62 %. При цьому частка плати за навчання у структурі бюджету ВНЗ у всіх цих країнах значно нижча. В Англії плата за навчання складає 12 %, у Канаді 11 %, а студенти Голландії, Німеччини, Фінляндії, Швеції взагалі не сплачують за навчання. У Новій Зеландії університети фінансуються на 96 % урядом, а 4 % становлять доходи від плати за навчання.

Постсоціалістичні країни в умовах катастрофічного падіння ВВП, скорочення видатків держбюджетів на потреби освітньої галузі змушені були відійти від домінуючого принципу єдиного (державного) фінансування освіти й активізувати пошук інших джерел. В період податково-бюджетної кризи 90-х років пріоритетами державного фінансування освіти стали: підтримка стандартів у базовій освіті, перебудова середньої освіти, післядипломна освіта (навчання дорослих), вибіркове втручання у вищу освіту. Натомість державне фінансування вищої освіти продовжує скорочуватись.

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку вітчизняної сфери освіти є абсолютний та відносний приріст позабюджетних коштів у системі багатоканального фінансування навчальних закладів. Для залучення додаткових джерел фінансування заклади освіти можуть використовувати лише два фактори: власний інтелектуальний капітал та матеріальну базу.

В розвинутих країнах апробовані різні варіанти поєднання бюджетного фінансування з іншими формами, а саме: навчання за контрактом; залучення коштів інвесторів; фінансування наукових або інноваційних програм; залучення кредитів; гранти під наукові розробки; фінансування від міжнародних фінансових інститутів; кошти замовників (приватне підприємство); власні надходження вузів від дослідницької діяльності; добровільні внески.

Для покращення фінансового забезпечення сфери науки в Україні потрібен системний комплекс заходів, однак застосувавши концептуальний підхід ми виділили ті з них, які є найбільш актуальними та вагомими у сучасних економічних умовах. До них віднесемо:

- створення ефективної системи розподілу публічних ресурсів;
- забезпечення сприятливої системи фінансового регулювання НДДКР;
- створення у країні системи перерозподілу фінансово-кредитних ризиків НДДКР;
- налагодження співпраці із закордонними суб'єктами НДДКР.

Важливим елементом розвитку співпраці ВНЗ і академічних установ могли б бути гранти для фінансування спільних наукових досліджень, якими було б передбачено паритетне (50% на 50%) або переважне (60% на 40%) фінансування науки в університетах, оновлення матеріально-технічної бази ВНЗ.

Наукові дослідження на замовлення фірм є перспективним для класичних університетів курс добре висвітлений у пресі. Поширеними формами його реалізації є «наукові парки», «наукові готелі» тощо. Цей підхід також створює проблеми різного ступеня складності (наприклад, як професору оприлюднювати свої набутки, якщо їх власником є фірма-спонсор), проте цей вид фінансової підтримки ВЗО невпинно розвивається й удосконалюється.

Крім того, гроші від власності, від продажу території, приміщень, від вкладення коштів університету в акції, від його участі в іншій фінансовій діяльності. Це явище малопоширене, і навіть серед професорів з економічних наук досвід невеликий (за винятком, можливо, США). Тому закладам освіти рекомендують передати гроші тим, хто вміє їх збільшувати. Бажано все ж не відмовлятися від створення в університетах малих підприємств, які безпосередньо працюватимуть на навчальний процес чи на наукові дослідження.

Ще одна форма – підтримка спонсорів. Їх можна стимулювати через закони про благодійницьку і неприбуткову діяльність, а також створення клімату суспільного визнання та оцінки донорів шляхом формування важливої для них позитивної аури.

Достатньо новим для української економіки є венчурне підприємництво, яке на сьогодні є одним із ефективних та виправданих механізмів впровадження високотехнологічних інноваційних проектів Країни, що є промислово розвиненими, ось уже декілька десятиріч володіють успішно функціонуючою системою венчурного фінансування інноваційної діяльності. Разом з тим, висока ризиковість даного виду підприємництва та нерозкритість багатьох аспектів його функціонування обумовлюють актуальність досліджень у даній сфері.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний стан фінансування освіти і науки в Україні є досить невтішним. Неефективним є розподіл коштів у бюджеті та не відбуваються необхідних зміни у пошуку нових джерел фінансування даної галузі. Отже, якщо держава не змінить свого ставлення до фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій Україна буде продовжувати втрачати конкурентні позиції економіки.

Держава повинна забезпечити значне збільшення залучення у цю сферу коштів промисловості, банків, населення шляхом стимулювання витрат на наукові дослідження і розробки, участі у створенні венчурних фондів та страхуванні їх ризиків, у співфінансуванні масштабних інноваційних програм тощо.

Характерно, що при показнику наукоємності ВВП України, який в 2-3 рази менший, ніж у провідних країнах світу, українська наука дала ряд принципово важливих і науково значимих результатів. Цей факт можна пояснити лише тим, що країна реалізувала свій досить значний доробок, накопичений за попередні роки, однак цей доробок вичерпується.

Проведений аналіз демонструє значне відставання щодо існуючого рівня та погіршення динаміки фінансового забезпечення наукової діяльності в Україні порівняно із низкою країн світу і вимагає проведення виважених змін у підходах щодо залучення альтернативних джерел фінансування для становлення інноваційного шляху розвитку української економіки.

Бібліографічний список

1. Даниленко С. М. Аналіз сучасного стану та ефективності фінансового забезпечення наукових досліджень та інновацій в Україні / С. М. Даниленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/34.pdf.
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» від 13.12.91 р. № 1977-XII [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1977-12&p=1318167868491491>.
3. Зелена З. В. Зарубіжний досвід фінансування освіти і науки в Україні / З. В. Зелена // Сучасні тенденції державних фінансів – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=302>.
4. Ильяшенко Т. А. Проблемы и перспективы финансирования образования и науки в Украине в условиях экономического кризиса / Т. А. Ильяшенко, И. А. Радионова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2010_1/5_5.pdf.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : [стат. збірник]. – К. : Держкомстат України, 2011. – 282 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
7. Семиноженко В. П. Повернути науку в університети / В. П. Семиноженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uf.org.ua/News>.
8. Ящишина І. В. Фінансування науки як ключова проблема інноваційного розвитку країни /

І. В. Ящишина // Економічний простір. – 2010. – № 38 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_38/Statti/9.pdf.

Анотація

У статті розглянуто наукові основи фінансування наукової та науково-технічної діяльності як необхідної умови інноваційного розвитку держави. Проведено аналіз джерел та форм фінансування науки в Україні, спираючись на досвід розвинених країн світу. Розроблено пропозиції пошуку альтернативних джерел фінансування науки в Україні.

Ключові слова: наукова діяльність, інноваційний розвиток, джерела фінансування науки, державне фінансування науки.

Аннотация

В статье рассмотрены научные основы финансирования научной и научно-технической деятельности как необходимого условия инновационного развития страны. Проведен анализ источников и форм финансирования науки в Украине, опираясь на опыт развитых стран мира. Разработаны предложения поиска альтернативных источников финансирования науки в Украине.

Ключевые слова: научная деятельность, инновационное развитие, источники финансирования науки, государственное финансирование науки.

Annotation

In the article the theoretical basis of scientific and technological activity as a necessary condition of country innovation development was reviewed. Analysis of the current state of sources and forms of science financing in Ukraine based on the experience of developed countries was made. Suggestions of searching of alternative sources of science financing in Ukraine were proposed.

Key words: scientific activity, innovation development, sources of science financing, public funding of science.

УДК33+330.34(477)

**Гринів Л.С.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка**

ПОШУК РЕНТИ У СФЕРІ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ

Постановка проблеми. В Конституції України зазначено, що національна економіка розвивається на основі соціальноорієнтованої моделі. Це означає, що головним завданням держави на шляху до економічного прогресу має стати забезпечення передумов реалізації прав та свобод громадян, утвердження середнього класу та подолання бідності населення. Саме держава має стати соціальним амортизатором соціальних небезпек та ризиків, що виникають внаслідок трансформаційних процесів в національній економіці. Водночас, соціальна державна політика ще не здійснює в повній мірі функції соціальної підтримки та захисту населення. Це обумовлює потребу більш глибокого дослідження цих проблем на основі врахування екзогенних та ендогенних чинників, що впливають на сферу праці в національній економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, присвячені соціальним проблемам в національній економіці, зокрема визначенню змісту, видів, форм, структури, особливостей зайнятості і функціонування ринку праці, відображені у працях українських вчених-економістів – С. Бандура, Д. Богині, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Герасимчука, О. Грішньої, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Злупка, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Лісогора, О. Новикової, В. Онікієнка, В. Петлюри, В. Приймака, Л. Семів, О. Стефанишин, С. Трубича, Л. Шевчук та інших. Однак проблеми формування якісно нових механізмів соціальної політики в державі в умовах глобалізаційних проблем потребують глибокого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питання усунення якісно нового явища – пошуку ренти у сфері праці, оскільки це негативно впливає на соціальне середовище в державі, а також обґрунтування нових підходів до здійснення макроекономічної соціальної політики в умовах необхідності формування інноваційної моделі економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна політика держави в умовах функціонування ринкової моделі в національній економіці має бути спрямована, перш за все, на забезпечення макроекономічної стабільності в державі [1].

Отже, які ж нові явища виникають сьогодні у сфері праці національної економіки України що водночас, є джерелом соціальних небезпек та ризиків?

Перш за все, – це пошук ренти зі сторони інвесторів (зовнішніх та внутрішніх), який можна трактувати як додаткові втрати людських ресурсів держави. Адже пошук ренти – це завжди втрати рідкісних (в даному випадку – людських) ресурсів заради захоплення штучно створеного трансферта. Якщо інвестор не передбачає підвищення продуктивності праці, нових робочих місць тощо, значить він здійснює пошук ренти. Таким чином, завжди пошук ренти супроводжується чистими втратами для суспільства та економіки. Припустимо, що іноземний інвестор, що є власником металургійної компанії в Україні, хоче збільшити свої прибутки на 20 млн. дол. США. Для реалізації своїх задумів він може: побудувати новий сталеливарний завод і отримати цей прибуток від зростання масштабу виробництва, або завдяки лобюванню своїх інтересів у вищих ешелонах влади добитись монопольного статусу у галузі, і, не затративши ні однієї гривні, добитись такої ж прибутковості своєї компанії. Другий сценарій завжди несе додаткові чисті втрати для національної економіки.

Чому виникла проблема пошуку ренти у сфері праці?

Сьогодні в глобалізованому світі здійснюється необмежений рух капіталу між державами. Водночас спостерігається дедалі більша поляризація добробуту населення. Дешева робоча сила в Україні приваблює нових рентошукачів, незалежно чи це транснаціональні компанії чи окремі підприємці. При відсутності регулятивних механізмів щодо процесів глобалізації та зниженні фінансових можливостей для деполяризації сучасного світу, Україна мусить створити власні механізми запобігання пошуку ренти у своїй економіці. Тим паче, що цей пошук супроводжується формуванням нових макроекономічних регіонів на фоні управління трудовими ресурсами, що в свою чергу, сприяє новому витку тінізації національної економіки.

У цьому контексті державна соціальна політика мусить бути націленою на дедалі ширше залучення соціальних амортизаторів (рис. 1).

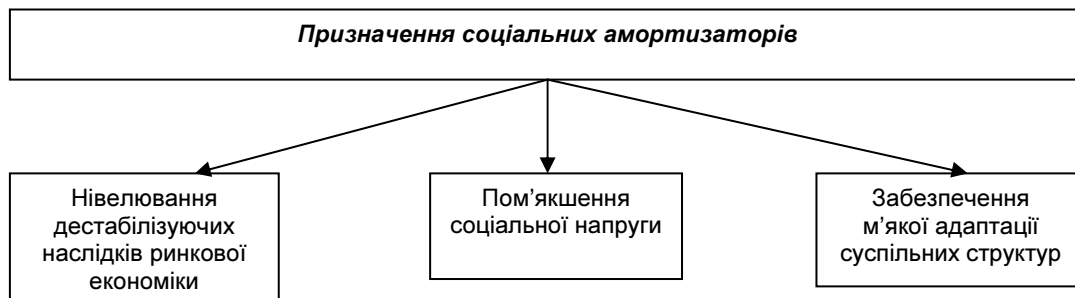


Рис. 1. Механізми соціального захисту населення

Коли виникає необхідність у соціальних амортизаторах? У час, коли здійснюються:

- системна соціально-економічна трансформація господарських та відносин власності процесів в національній економіці;
- структурна перебудова національної економіки;
- перехід на якісно новий технологічний рівень виробництва продукції;
- інституційні перетворення та вихід національної економіки на якісно новий рівень розвитку [2].

Згідно 25 статті Декларації прав людини, сучасна правова держава повинна гарантувати право на такий рівень життя, що враховує забезпечення людей їжею, одягом, житлом, медичним обслуговуванням, які необхідні для підтримки здоров'я, і права на соціальне забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, удівства, старості чи інших способів до існування незалежних від людини обставин. Для забезпечення такого захисту держава повинна насамперед у законодавчому порядку встановити основні соціальні гарантії, механізм їхньої реалізації, а також функції надання соціальної підтримки.

Поруч з державою, соціальний захист забезпечують підприємства (чи підприємці) і самі наймані робітники – їхні профспілкові організації.

У системі соціального захисту населення найважливішим елементом виступає соціальне страхування, в яке входить пенсійне, медичне, страхування від безробіття тощо [7].

Отже, система соціального захисту в Україні включає:

1. пенсії (пенсійний фонд, фонд соціального страхування);
2. допомоги по безробіттю;
3. системи соціальної допомоги;

4. соціальні гарантії.

В Україні у 2000 році було прийнято Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», у якому зазначено, що основні державні соціальні гарантії встановлюються з метою забезпечення конституційного права громадян на достатній життєвий рівень.

Державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановленні законодавчо, що забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму.

Сьогодні в національній економіці є такі критерії соціальних гарантії [3]:

- мінімальний розмір заробітної плати в цілому по економіці;
- мінімальний розмір пенсій за віком;
- мінімальний розмір заробітної плати робітників різної кваліфікації в установах та організаціях, що фінансуються з бюджетів усіх рівнів;
- стипендії учням професійно-технічних та вищих навчальних закладів;
- індексація доходів населення з метою підтримання достатнього рівня громадян та купівельної спроможності їх доходів під час зростання цін;
- забезпечення пільгових умов задоволення потреб у товарах і послугах окремим категоріям громадян, які потребують соціальної підтримки.

Особливе занепокоєння викликає пошук ренти у сфері інтелектуальної праці. Українські вчені є одними з найбільш конкурентоздатних у світі за своїм інтелектуальним потенціалом. Водночас, через невпорядковану нормативно-правову базу та відсутність ефективних економічних та організаційно-управлінських механізмів у сфері охорони інтелектуальної власності, держава втрачає свої інтелектуальні ресурси.

Відомо, що є три стратегії інноваційного розвитку національної економіки:

- стратегія перенесення;
- стратегія запозичення;
- стратегія нарощування.

В умовах, коли спостерігається значна диференціація в оплаті праці працівників інтелектуальної сфери в нашій державі та за кордоном, найбільш прийнятною для України є стратегія нарощування. Нарощування знань, наукової та високотехнологічної продукції має бути пріоритетом державної економічної політики. Однак для того, щоб впровадити цю стратегію нарощування в життя, мусить бути створена система стимулювання інноваційної діяльності разом з системою державної охорони інтелектуальної власності. Лише в такому випадку можна знизити навантаження незайнятого населення на вільне робоче місце чи вакантну посаду, яке нині в Україні доходить до 10 осіб.

Пошук ренти в інтелектуальній сфері економіки України сьогодні можна пов'язувати, перш за все, з прагненням західних замовників без істотних інвестицій використати наукові результати українських вчених. Це відбувається тому, що інноваційна модель розвитку національної економіки ще не має дієздатних механізмів реалізації. На ринку інновацій ще не представлені у достатній мірі внутрішній попит (оскільки вітчизняні споживачі такої продукції характеризуються низькою платоспроможністю) [6].

Інвестиційний розвиток національної економіки мусить спиратись на державні та комерційні організаційно-економічні механізми підтримки.

Дослідження ринку інтелектуальної власності в Україні виявило, що не дивлячись на позитивну динаміку видачі охоронних документів на об'єкти промислової власності, якість, або науково-технічний рівень патентів, погіршується через зниження частки високотехнологічних розробок, які відповідають світовому рівню. Аналіз ринку об'єктів інтелектуальної власності в Україні засвідчив, що кількість ліцензійних договорів знаходиться у прямій залежності від обсягів ринку галузі, в якій вони застосовуються. У підсумку визначено, що 70% вітчизняного ринку об'єктів промислової власності складають сировинні галузі та харчова промисловість. Водночас на основі проведених розрахунків виявлено, що частка України у світовому високотехнологічному експорті не перевищує 0,026 %. Оскільки понад 40% вітчизняного експорту складає продукція сировинних галузей, економічний розвиток України має пряму залежність від кон'юнктури світових ринків сировини та напівфабрикатів, що створює реальну загрозу стабільності такого розвитку [4].

Особливо гострою постає проблема розвитку проривних наукових напрямів, які здатні сформувати кластери базисних інновацій, що стануть предметом технологічного трансферу, а також активізують процеси обміну високотехнологічною продукцією та створення потужного сектору інноваційного бізнесу.

Аналіз зарубіжного досвіду виявив, що основна увага при активізації процесів технологічного трансферу у країнах Європи та США приділяється проблемам організації взаємозв'язків та інформаційного обміну між учасниками інноваційного процесу. Тому в Україні необхідно прискорити створення розгалуженої мережі агенцій технологічного трансферу із приєднанням до міжнародних угод і національних патентних банків даних. Зазначені заходи значно збільшать можливості виходу на

світові ринки об'єктів промислової власності та активізуватимуть процеси інтеграції України до світової наукової спільноти [5; 8].

Оскільки лише 18% вітчизняних підприємств впроваджують нововведення, а частка України у світовому експорті високотехнологічної продукції не перевищує 0,026%, то перетворення науково-технічного потенціалу в основну рушійну силу економічного зростання можливе лише на основі формування ефективного організаційно-економічного механізму комерціалізації науково-технічних розробок. Проте таке завдання є достатньо складним навіть для розвинених країн світу, тому теоретико-методичні засади його вирішення в Україні є одним з пріоритетних завдань економічної науки та управління НТП [3].

Дослідження законодавства у сфері промислової власності та регулювання інноваційної діяльності дозволили виявити недоліки, які призводять до подвійного трактування та неузгодженості окремих положень основних законів. В Україні охорона інтелектуальної власності регулюється 37 законами та понад 100 підзаконними актами. У такій ситуації застосування та чітке дотримання законів у сфері інтелектуальної власності викликає труднощі не тільки в авторів розробок та окремих наукових організацій, а й у професійних юристів. Оформлення прав інтелектуальної власності в Україні характеризується складністю, довготривалістю та високою вартістю, що робить дані процедури недоступними для багатьох вітчизняних винахідників. Важливою проблемою є також “неповажне” ставлення зарубіжних партнерів до вітчизняних охоронних документів через незначну територію дії та ненадійність правового захисту.

Аналіз бізнес-планування вітчизняних малих інноваційних фірм виявив загальну тенденцію відсутності чіткої орієнтації на маркетингові аспекти реалізації проектів та невміння проводити ґрунтовний економічний аналіз комерціалізації науково-технічних розробок. Це підкреслює необхідність формування в Україні системи підготовки фахівців у сфері інноваційного менеджменту, що здатен забезпечити оптимальне управління процесами розробки та впровадження нових технологій, особливо на рівні малого інноваційного бізнесу.

На основі аналізу інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності виявлено, що вітчизняна інноваційна інфраструктура знаходиться лише на етапі становлення. Функціонування вітчизняних технопарків та бізнес-інкубаторів стримується низкою факторів, головними з яких є недосконалість законодавства та відсутність професійних навичок управління інноваційними процесами. Тому недостатній розвиток складових елементів інноваційної інфраструктури, зокрема нестача управлінсько-координаційних компаній, які б власними впорядковувачими та посередницькими діями забезпечили активізацію комерціалізації науково-технічних розробок, вимагає вирішення проблеми кадрового та управлінського забезпечення інноваційного розвитку в Україні.

Таким чином, реалізація інноваційної моделі національної економіки дасть можливість збільшити обсяг наукомісткої продукції з високою додатковою вартістю.

Сьогодні частка такої вітчизняної продукції становить біля 0,1% на світовому ринку високотехнічної продукції, що оцінюється в 2,5-3,0 трлн. дол. США. Інноваційна активність українських підприємств залишається низькою. Так, у 2008 р. питома вага промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю становила 12,8 % від загальної кількості таких підприємств [2, с. 106-107].

Як відомо, інноваційна модель розвитку національної економіки має реалізуватись на основі Постанови Кабінету Міністрів України №639 від 2003 року «Про реалізацію інноваційної моделі та стратегію сталого розвитку в Україні».

Основними пріоритетними напрямками для реалізації інноваційної моделі в національній економіці є:

- машинобудівний комплекс (літакобудування, морський транспорт, пасажирський транспорт);
- металургійний паливно-енергетичний комплекс (розвиток альтернативних видів енергетики);
- аграрно-промисловий комплекс (АПК);
- медична та мікробіологічна промисловість;
- легка та харчова промисловість.

Основним напрямом підвищення конкурентоздатності національної економіки є розбудова економіки знань. Здатність інтелектуальних ресурсів держави до генерування нових знань, їх ефективного використання у виробництві є одним із основних чинників економічного зростання та збільшення її конкурентоздатності на світових ринках. У цьому контексті особливо важливим завданням державного менеджменту є запобігання процесам пошуку ренти у сфері праці.

Україна має потужний потенціал для розбудови економіки знань.

Розглянемо їх більш детально:

1. Диверсифікована промисловість, що характеризується значною часткою високотехнологічних галузей та науково-дослідних інститутів дає нові можливості для забезпечення переходу від «конкурентних» переваг трансформаційної економіки (дешева робоча сила, дешеві природні ресурси

тощо) до формування нових конкурентних переваг, що створюють додану вартість від інновацій (реалізація високотехнологічної продукції, ліцензій).

2. Україна має потужний науково-технічний потенціал для створення авіа космічної високоточної техніки, є суднобудівною державою. Рівень зайнятості у високо- та середньотехнологічних галузях промисловості є досить високим. Водночас продуктивність праці у них є низькою.

Сьогодні Україна посідає 72 місце (серед 380 країн) за індексом розвитку технологій, 67-е за індексом інформаційно-комунікаційних технологій та 77-е за індексом зростання конкурентоспроможності.

Забезпечення економічного зростання інноваційного типу в умовах перехідної української економіки вимагають узгодженого вирішення завдань формування технологічної, інституціональної та організаційних структур, здатних об'єднати всі необхідні компоненти в загальній відтворювальний контур росту нового технологічного укладу, створення передумов для модернізації та підвищення ефективності всієї вітчизняної економіки. Потрібно також створити сприятливе макроекономічне середовище, задіяти адекватні мотиваційні механізми поведінки та оптимальні організаційні форми мікрорівневих суб'єктів господарювання.

Зокрема, в технологічній сфері постає завдання формування складових нової макрорегенерації, тобто виробничо-технологічних систем нового технологічного укладу, їх зростання в поєднанні з модернізацією суміжних виробництв.

Макроекономічна політика покликана створювати сприятливі умови для вирішення перелічених завдань, гарантувати стабільність та нормальний інвестиційно-інноваційний клімат, підтримувати конкурентоздатність національної економіки адекватною валютною та фінансовою політикою. В свою чергу, на мікрорівні належить забезпечити чіткість та визначеність прав власності, що у випадку успіху, спричинить підвищення рівня відповідальності за управління підприємствами, орієнтацію підприємницької діяльності на ріст ефективності виробництва, на прогресивні технологічні та управлінські інновації.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, окреслене коло завдань допоможе сформулювати якісно нові пропозиції щодо ефективної політики використання власного інтелектуального ресурсу держави, зорієнтованого на економічне зростання інноваційного типу. В конкретних умовах, що склалися в українській економіці, ця політика має складатись з двох компонентів і передбачати, з одного боку, створення загальних макро- та мікро господарських передумов для зростання виробничої, інвестиційної та інноваційної активності, а з другого – спеціальні заходи щодо стимулювання прогресивних структурних змін на базі розповсюдження виробництв п'ятого технологічного укладу, а також випереджаюче освоєння базових інновацій наступного технологічного укладу. Тільки за таких умов можна буде усунути негативні прояви пошуку ренти у сфері інтелектуальної праці.

Бібліографічний список

1. Гринів Л. С. Національна економіка в сучасному світі: нові детермінанти та можливості розвитку / Л. С. Гринів // Вісник Львівського університету. Серія економічна : [зб. наук. праць Львів. нац. ун-ту ім. І. Франка]. – 2007. – Вип. 37 (1). – С. 16-20.
2. Економіка України: національна стратегія розвитку / [За ред. д.е.н., проф. Л. С. Гринів]. – Львів : Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 445 с.
3. Мортіков В. В. Економічний механізм формування ефективної зайнятості : [монографія] / В. В. Мортіков. – Луганськ : Вид-во СНУ, 2001. – 48 с.
4. Петюх В. М. Ринок праці : [навч. посібн.] / В. М. Петюх. – К. : КНЕУ, 1999. – С. 14-15.
5. Пятьдесят фактов о германской экономике // Deutschland. – 2004. – № 6. – С. 62-66.
6. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 4-10.
7. «Шляхом європейської інтеграції» : Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.) ; за ред. А. С. Гальчинського і В. М. Гейця. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
8. Эренберг Р. Д. Современная экономика труда. Теория и государственная политика / Р. Д. Эренберг, Р. С. Смит [пер. с. англ.]. – М., 2006. – С. 34.

Анотація

В статті досліджуються проблеми, які пов'язані з пошуком ренти у сфері праці в Україні. Аналізуються сучасні проблеми на ринку праці в Україні. Досліджуються сучасні процеси на ринку праці та механізм державної соціальної політики. Запропоновані нові підходи до здійснення макроекономічної соціальної політики в умовах необхідності формування інноваційної моделі економіки.

Ключові слова: пошук ренти, сфера праці, національна економіка, соціальні амортизатори.

Аннотация

В статье исследуются проблемы, связанные с поиском ренты в сфере труда в Украине. Анализируются современные проблемы на рынке труда в Украине. Анализируются современные процессы на рынке труда и механизм государственной социальной политики. Предложены новые подходы к осуществлению макроэкономической социальной политики в условиях необходимости формирования инновационной модели экономики.

Ключевые слова: *поиск ренты, сфера труда, национальная экономика, социальные амортизаторы.*

Annotation

The article examines the problems associated with rent-seeking at work in Ukraine. Analysis of current problems in the labor market in Ukraine. Analysis of current processes in the labor market mechanism and social policies. Proposed new approaches to social policy in macroeconomic conditions need to establish an innovative model of the economy.

Key words: *rent-seeking, work, national economy, social shock absorbers.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 005.51:338.48

*Донець Л.І.,
к.е.н., доц., професор кафедри прикладної економіки,
Давидюк І.В.,
аспірант,
Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

СТРАТЕГІЧНИЙ ПЛАН ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ, ВІДМІННІ ОСОБЛИВОСТІ

Постановка проблеми. Важливою умовою успішного здійснення економічних реформ в Україні є вдосконалення управління діяльністю підприємств, упровадження сучасних методологій менеджменту, зокрема стратегічного управління, яке сьогодні на вітчизняних туристичних підприємствах знаходиться на стадії розвитку. Швидкість і характер змін чинників зовнішнього середовища ринку туристичних послуг потребують застосування більш потужного інструментарію, який би мав змогу не тільки перевести туристичне підприємство на новий більш ефективний рівень управління, але й дозволив оптимізувати засоби досягнення поставлених цілей. Одним з таких інструментів є стратегічний план як формалізація процесу стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки вчені, що займаються проблемами стратегічного управління й розробкою стратегії поведінки підприємства на ринку туристичних послуг, створили цілісну систему основних знань про стратегічний менеджмент і планування. Серед них найбільш суттєві дослідження у сфері стратегічного планування висвітлені в роботах вітчизняних учених: О. Алімова, В. Бабица, В. Герасимчука, О. Дуброва, С. Євтухова, С. Клименка, В. Марцина, В. Пастухової, І. Смоліна, Т. Циби, З. Шершньової та ін.

У своїх працях вчені розглядають розвиток стратегічного планування з урахуванням особливостей української економіки. Із зарубіжних фахівців у теорію й методологію стратегічного планування вагомий внесок внесли І. Ансофф, Дж. Акофф, Дж. Стейнер, Дж. Гелбрейт, Б. Карлоф, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон та ін.

Незважаючи на досягнення зарубіжних і вітчизняних учених, багато теоретичних та практичних питань у цій області знань ще не вирішені, одним із яких є проблема обґрунтування стратегічних планів туристичного підприємства, виокремлення характерних ознак і відмінностей, обумовлених особливостями туристичного продукту.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виокремленні характерних ознак і відмінностей стратегічного плану туристичного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функції організації, мотивації і контролю, орієнтовані на розробку стратегічних планів [1]. Предметом стратегічного планування виступають [2]: генеральні цілі, які орієнтовані на підвищення ефективності організації, через забезпечення взаємозв'язку цілей, ресурсів та результатів; ресурси організації, якщо вони необхідні для досягнення цілей, але в поточний момент відсутні або є у недостатньому обсязі; взаємодія із неконтрольованими чинниками зовнішнього середовища.

Сучасний підхід до системи стратегічного планування передбачає взаємозв'язок цього виду планування з іншими плановими функціями й необхідність їх урахування при проектуванні системи планування, інформаційних та інших забезпечувальних систем [3].

Система планів – найбільш важлива підсистема, тому що є результатом процесу стратегічного планування діяльності туристичного підприємства. Необхідність системи взаємозалежних планів визначається тим, що проблеми, які вирішуються при стратегічному плануванні, дуже складні й вимагають комплексного підходу. Отже, простий план або ієрархія декількох планів не можуть забезпечити реалізації цілей туристичного підприємства. Це повинна бути багаторівнева система взаємопов'язаних планів, що відображають усі проблеми сторони діяльності.

Стратегічний план має на меті довгострокове забезпечення результативності підприємства і освоєння його нових можливостей. Для цього необхідно найбільш повно враховувати зміни в

навколишньому середовищі, які являють собою потенційні загрози і майбутні можливості для підприємства. Потрібно передбачити непередбачувані сили, критичні тенденції з боку оточення та обмежити їх можливий вплив на підприємство.

Отже, стратегічний план має такі характерні ознаки: по-перше, на відміну від довгострокового екстраполятивного плану, коли прогноз розробляється кожною функціональною службою, яка мала на меті свої власні інтереси, стратегічний план базується на принципово новому підході до прогнозування стану навколишнього середовища, відмінність якого полягає у виділенні стратегічних зон господарювання (СЗГ) та стратегічних господарських центрів (СГЦ) [4]. СЗГ – це окремі сегменти зовнішнього середовища або ринково-продуктові сегменти, на які туристичне підприємство має або хоче отримати вихід. У відповідності з СЗГ в середині туристичного підприємства виокремлено підрозділи, відповідальні за стратегію розвитку СЗГ – стратегічні господарські центри. Згодом СЗГ здобули назву «стратегічні поля бізнесу». Поле бізнесу – це продукт, котрий знаходиться у тісному зв'язку з ринком збуту туристичного продукту.

По-друге, важливою ознакою стратегічного планування є аналіз як зовнішнього середовища, так і внутрішніх можливостей туристичного підприємства. По-третє, методика стратегічного планування передбачає розробку багатоваріантної стратегії. Кожен варіант орієнтований на розвиток туристичного підприємства в залежності від стану зовнішнього середовища. Тобто розробляється декілька стратегічних альтернатив з урахуванням можливих ситуацій в майбутньому.

Відмінною особливістю стратегічного плану туристичного підприємства є необхідність його узгодження з іншими підприємствами та організаціями, які функціонують на споживчому ринку послуг, але види цих послуг надаються також і туристам, які виступають покупцями продукту туристичного підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Схема узгодженості стратегічних планів туристичного підприємства з іншими підприємствами та організаціями

Основними з них є: рекламно-інформаційні туристичні організації (туристичні агенції), які проводять рекламні заходи, здійснюють продаж путівок, проводять консультації з туристами; готельно-ресторанні підприємства, які забезпечують проживання та харчування туристів; транспортні підприємства і організації, за допомогою яких туристи потрапляють до фірми-виробника туристичних послуг (санаторій, будинок відпочинку та т. ін.); організації по забезпеченню дозвілля (екскурсійні бюро, агенції по проведенню культурно-масових заходів і т. ін.)

Оскільки стратегічні плани забезпечують рішення взаємопов'язаних проблем, наслідки яких виявляються протягом тривалого періоду, складати їх необхідно з особливою ретельністю, також вони повинні бути досить гнучкими. Враховуючи те, що кожна стратегія реалізується за допомогою тактичних дій, стратегічне планування має сенс лише тоді, коли плани дійсно реалізуються, а не залишаються на папері.

Однак сьогодні туристичним підприємствам важко використовувати стратегічне планування через складні умови господарювання, брак коштів для впровадження інноваційних технологій, нечесні форми конкурентної боротьби та цілу низку інших негативних факторів [5].

Від прийняття господарських рішень, їх ефективності, оптимальності й обґрунтованості залежать реальні можливості досягнення цілей туристичного підприємства. В сучасних умовах господарювання це набуває особливої актуальності, адже пов'язано із вивченням можливостей запобігання кризових ситуацій на підприємствах, що функціонують на ринку туристичних послуг.

Необхідність прийняття господарських рішень зумовлена існуванням проблем – складних теоретичних чи практичних питань, що потребують вирішення [6]. Наукова обґрунтованість рішень та їх оптимальність залежить, з одного боку, від методів, які використовуються у процесі розробки рішень, з іншого – від рівня знань і ступеня опанування законами розвитку суспільства й управління. Тому для урахування та практичного застосування необхідно знати сутність і механізм прояву процесу обґрунтування рішень, а також ті умови, за яких вони починають діяти [7].

Багатоваріантність господарського рішення в умовах невизначеності й вплив додаткових факторів вимагають аналізу кожного з них. Вибір робиться на основі результатів економіко-математичного моделювання й системного аналізу [8]. Сучасним інструментом управління туристичним підприємством в умовах зростаючих змін зовнішнього середовища та пов'язаної із цим невизначеності є стратегічний план розроблений на засадах обґрунтованих господарських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегічний план як формалізація стратегічного планування діяльності туристичного підприємства, сприяє довгостроковому забезпеченню його результативності й ефективного використання ресурсного потенціалу. Його характерними ознаками є: наявність стратегічних зон господарювання; аналіз зовнішнього середовища і внутрішніх можливостей підприємства; орієнтація на багатоваріантну стратегію.

Відмінною особливістю стратегічного плану туристичного підприємства є необхідність його узгодження з іншими підприємствами та організаціями, які функціонують на споживчому ринку послуг.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з моніторингом ринку туристичних послуг та виявленням особливостей його сучасного стану.

Бібліографічний список

1. Циба Т. Є. Особливості і механізм стратегічного планування / Т. Є. Циба // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2(56). – С. 159-172.
2. Дёмина И. Стратегическое планирование как способ реализовать мечту владельца бизнеса / И. Дёмина // Менеджмент и Менеджер. – 2004. – № 6. – С. 8-15.
3. Марцин В. С. Деякі підходи до стратегічного планування в умовах ринкової трансформації / В. С. Марцин // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 220-224.
4. Смолін І. В. Система стратегічного планування розвитку підприємства : автореф. дис ... док. екон. наук : спец. 08.06.01 / І. В. Смолін / Київський нац. торгівельно-економічний ун-т. – К., 2005. – 39 с.
5. Євтухова С. М. Стратегічний план як перспективний напрямок розвитку українського підприємства / С. М. Євтухова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 3(69). – С. 108-113.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.
7. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків : [навч. посібник] / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К. : КНЕУ, 2005. – 252 с.
8. Кондратьев О. В. Факторы обеспечения финансовой устойчивости предприятия / О. В. Кондратьев // Финансы Украины. – 2008. – № 9. – С. 73-76.

Анотація

У статті висвітлено характерні ознаки стратегічного плану туристичного підприємства, розглянуто його відмінні особливості, запропоновано схему узгодженості стратегічних планів туристичного підприємства з іншими підприємствами та організаціями.

Ключові слова: стратегічний план, туристичне підприємство, узгодженість.

Аннотация

В статье освещены характерные признаки стратегического плана туристического предприятия, рассмотрены его отличительные особенности, предложена схема согласованности стратегических планов туристического предприятия с другими предприятиями и организациями.

Ключевые слова: стратегический план, туристическое предприятие, согласованность.

Annotation

The article highlights the characteristics of a strategic plan for tourism businesses, examined his features, suggested an alignment of strategic plans for tourism ventures with other companies and organizations.

Key words: strategic plan, a travel company, consistency.

УДК 330.356.3:338.43

Капітанець Ю.О.,
к.е.н., доцент, проректор,
Університет економіки і підприємництва, м.Хмельницький

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми. Перспективи конкурентоспроможного розвитку аграрного виробництва визначаються рівнем і станом забезпечення ресурсним потенціалом і здатністю його ефективного використання. Ресурсний потенціал як економічна категорія – це можливість даної господарської системи відносно виробництва певного асортименту продукції.

Ефективність сільськогосподарського виробництва проявляється в досягненні максимально корисного кінцевого результату при мінімізації ресурсів, які дали цей результат. Економічна ефективність аграрного сектора визначається показниками окупності витрачених у процесі виробництва ресурсів та досягнутим при цьому рівнем задоволення потреб населення. Прибуток сільськогосподарських підприємств, їх рентабельність і успіх у конкурентній боротьбі значною мірою залежить від створення сприятливих умов праці, накопичення і впровадження високоефективних знарядь праці, прогресивних технологій, рівня механізації та автоматизації виробництва, організації й управління ним.

Аналіз останніх результатів дослідження і публікацій. Дослідженням питань організації та ефективності використання ресурсів виробництва займалися чимало вчених і науковців. До зарубіжних вчених, які досліджували ресурси виробництва, слід назвати Ч. Кобба, П. Дугласа, А. Маршалла, П. Самуельсона, Р. Солоу, С. Фішера та інших. Серед вітчизняних дослідників названі проблемні питання досліджували В.Г. Андрійчук, В.Л. Анічин, П.І.Гайдуцький, М.І. Кісіль, Г.М. Лич, І.І. Лукінов, П.О. Мосіюк, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, Г.М.Підлісецький, П.Т.Саблук, В.В.Юрчишин та інші. Однак окремі аспекти організації й ефективності використання ресурсів виробництва висвітлені ще недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблеми формування і ефективності функціонування ресурсного потенціалу аграрного виробництва, проведення структурної характеристики окремих видів ресурсів, обґрунтування сутності ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі не має єдиного методологічного підходу до визначення таких термінів, як «виробничі ресурси», «ресурсний потенціал», «економічний потенціал», «виробничий потенціал». Це в певній мірі стримує здійснення об'єктивного аналізу ефективності виробництва з метою виявлення резервів підвищення віддачі, збереження та відтворення наявних ресурсів. Для розкриття сутності цих економічних термінів доцільно розглянути передусім категорії «ресурси» та «потенціал».

Так, в енциклопедичному словнику ресурси тлумачаться як "запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби" [1, с. 122]. Мочерний С.В. стверджує, що ресурси це – основні елементи виробничого потенціалу, який має в своєму розпорядженні система і який використовується для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [2, с. 37].

Поняття «потенціал» походить від латинського *potential* і означає можливість, силу, потужність. Потенціал визначається як засоби, запаси, які є в наявності й можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певних цілей, здійснення плану, вирішення задачі; як можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області. Як бачимо, у визначенні потенціалу виділяються два напрями: потенціал як сума запасів і засобів, потенціал як можливості досягнення певного результату [3, с. 96].

На перший погляд це два самостійних підходи до визначення категорії «потенціал». Однак між ними існує тісний зв'язок: в обох випадках потенціал пов'язується з можливістю досягнення певного результату, який залежить від наявності ресурсів. Це положення може бути вихідним пунктом при розкритті суті різних видів потенціалу [3, с.163].

Під потенціалом підприємства розуміється економічна категорія, що об'єднує кількісні показники кожного ресурсу та їхні конкретні потенційні характеристики (можливості). Дієздатність потенціалу підприємства забезпечується цілеспрямованим приведенням у дію суб'єктами господарювання існуючих структурних елементів (ресурсів) і визначається у процесі його економічної діяльності [4, с. 38].

Виробничий потенціал є найважливішою складовою економічного потенціалу. Економічний потенціал найчастіше трактується як здатність господарської системи засвоювати і переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб або як сукупність економічних можливостей,

які має суспільство і які можуть бути використані для реалізації конкретних соціально-економічних цілей і завдань [4, с. 32].

Економічний потенціал формується за рахунок виробничої і невиробничої сфер, то виробничий потенціал пов'язаний тільки з матеріальною сферою, тобто він є невід'ємною складовою економічного [5, с. 125]. Він залежить від кількості, якості та збалансованості виробничих ресурсів у досягненні певних результатів. Одним із напрямів визначення виробничого потенціалу може розглядатися виробнича потужність, яка характеризує нормативні можливості виробництва певного виду продукції [3, с. 101].

Серед вчених відсутня єдина точка зору на те, що включає в себе виробничий потенціал. Виходячи з ресурсного підходу, елементами потенціалу слід вважати всі ресурси, які відокремилися в рамках виробничої ланки і будь-яким чином пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства. Вибір найважливіших із них є досить складною проблемою, про що свідчить безліч визначень складу потенціалу.

Головна складність аналізу структури потенціалу підприємства полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності, оскільки лише у сукупності і у складних динамічних взаємозв'язках ці складові становлять ту своєрідну єдність, яка є потенціалом [4, с. 38].

Ресурси представляють собою матеріальну основу виробництва і можуть застосовуватися у виробничому процесі в найрізноманітнішому сполученні. Ресурси представляють собою витратну частину процесу виробництва і характеризують лише те, що може бути отримано в результаті здійснення виробничого процесу. Тому окремі види ресурсів, взяті самі по собі, так як і сума ресурсів представляють собою саме ресурсний потенціал. Один і той же ресурс по різному бере участь у різних процесах виробництва і приводить до найрізноманітніших кінцевих результатів [6, с. 54].

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок, що поняття «виробничий потенціал» і «ресурсний потенціал» не тотожні, ресурсний потенціал виступає основою виробничого потенціалу, як умова для виробництва. Таким чином, ресурсний потенціал залежить від наявності виробничих ресурсів, їх якості, стану, структури, поєднання й умов використання. У випадку ресурсного потенціалу ресурси відображають витратну сторону процесу виробництва, його вихідні передумови, а у випадку виробничого потенціалу – його результат, його завершальний момент.

Ресурсні потенціали окремо взятих господарських суб'єктів ні в якому разі не приведуть до однакових результатів господарювання – кожний ресурсний потенціал є унікальним співвідношенням наявних ресурсів, яке визначається раціональним менеджментом.

Ресурсний потенціал аграрного підприємства характеризується кількістю, якістю та структурою природних, матеріальних і трудових ресурсів. Незбалансованість кількісних і якісних характеристик ресурсів викликає зниження потенціалу сільського господарства, тому необхідне постійне регулювання окремих елементів ресурсного потенціалу.

Ресурсний потенціал сільськогосподарського виробництва враховує три аргументовані групи ресурсів – соціальну, виробничу і природну. Соціальна складова – це сукупність трудових ресурсів, здатність апарату управління, колективів і працівників господарської системи до ефективного використання наявних ресурсів. Виробнича складова потенціалу підприємства зумовлюється виробничими фондами, що охоплюють основні й оборотні засоби виробництва, матеріально-технічні і фінансові ресурси. Природна складова визначається наявними земельними ресурсами та сприятливими для ведення сільськогосподарського виробництва кліматичними умовами [7, с. 24].

Ресурсний потенціал є основою як виробничого, так і економічного потенціалу. В сучасних надміру складних умовах розвитку сільського господарства аграрних підприємств, можна господарювати ефективніше, якщо не тільки дбати про зміцнення ресурсного потенціалу, а й уміло його використовувати.

За своїм натурально-речовим складом виробничі ресурси поділяються на особисті та матеріальні. Особистим елементом виступають трудові ресурси – основа продуктивних сил.

Матеріальні ресурси (природні: земельні, водні, лісові, а також створені працею людини матеріально-технічні – засоби і предмети праці) являють собою речові елементи процесу виробництва, вони створюють базу для виробництва матеріальних благ [8, с. 40].

Загальною властивістю, що об'єднує всі виробничі ресурси, є продуктивний характер їх споживання. Доки виробничі ресурси не вступили в процес праці, вони існують розрізнено, незалежно один від одного. Вступивши у цей процес, який завжди є не тільки ставленням людей до природи, а й відносинами між учасниками процесу вони функціонують спільно, зумовлюючи один одного. Разом із тим виробничі ресурси відрізняються тією функціональною роллю, яку виконують у процесі виробництва спожитої вартості [9, с. 19].

Перелічені ресурси (земля, праця, основні та оборотні засоби виробництва) відносяться до об'єктивних факторів виробництва.

В економічній літературі останнім часом все частіше ведеться мова про суб'єктивні фактори виробництва. Мається на увазі вміння організовувати виробництво, управляти виробничими процесами, тобто залучати в процес переробки ресурсів знання. Успіх підприємницької діяльності в

значній мірі визначається правильно обраною стратегією управління потенціалом підприємства і підвищенням його конкурентоспроможності [10, с. 125].

Будь-яке матеріальне виробництво (у тому числі й сільськогосподарське) передбачає наявність певних економічних ресурсів або факторів виробництва. Вони є його висхідною точкою, його базою. Мова йде про природні, людські і створені людиною ресурси (засоби виробництва), що беруть участь у виробництві товарів і наданні послуг. Обсяги ж виробництва та його кінцеві результати знаходяться в прямій залежності від їх сукупності й структури. До них відносять матеріальні й грошові засоби, різноманітні цінності та запаси, можливості для використання при потребі і т. д.

Забезпеченість виробничими ресурсами характеризує потенціальні можливості виробництва, а раціональний їх якісний склад і поєднання, рівень використання забезпечують оптимальний результат виробництва при мінімумі затрат живої та уречевленої праці.

Більшість же економістів виділяють 4 види виробничих ресурсів: природні, трудові, матеріальні й фінансові [11; 12; 13].

Сучасна теорія ресурсного потенціалу виділяє п'ять основних видів ресурсів: трудові, природні, матеріальні, фінансові та інформаційні. Два останніх, при всій їх значимості, належить все ж вважати допоміжними, такими, що беруть участь у створенні продукції не безпосередньо, а через ефективність використання землі, живої та уречевленої праці. Тому ресурсним потенціалом сільськогосподарського виробництва правильно б вважати класичну тріаду – органічну єдність землі, праці та виробничих засобів [14].

Виходячи з ресурсного підходу, складовими виробничого потенціалу сільського господарства є земля, трудові ресурси, основні виробничі й оборотні засоби. У своїй сукупності вони становлять аграрний ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства. Тут, у першу чергу, відіграє роль їх загальна кількість у натуральній формі. Не маючи необхідних будівель, ефективної техніки та обладнання, добрив, необхідного поголів'я тварин і кормів для їх утримання, необхідної кількості трудових ресурсів, підприємство не матиме не лише інвестицій, але й можливостей для виробничої діяльності. Отже, кількість виробничих ресурсів і структура ресурсного потенціалу – чинники, під впливом яких формуються результати господарської діяльності. Щоб виявити їх вплив, необхідно проаналізувати економічну ефективність використання сукупного потенціалу, а також окремих складових елементів. Це допоможе виявити причини відхилень, недоліків, знайти резерви поліпшення використання землі, трудових ресурсів, матеріально-технічних засобів, розробити певні пропозиції [7].

Економічний аналіз виробничих ресурсів розпочинають з ефективності використання землі, оскільки від підвищення її родючості й врожайності всіх сільськогосподарських культур залежить економічна ефективність будь-якого аграрного підприємства.

Розглядаючи родючість ґрунту як економічну категорію, слід відзначити поняття “продуктивна сила землі” і “продуктивна сила ґрунту”. Перше відповідає природній родючості ґрунту і характеризується його структурою і запасом поживних речовин, вологістю та іншими фізико-хімічними властивостями, друге відображає економічну родючість, тобто ту, яка є результатом сукупної дії природи й суспільної праці і характеризується врожайністю сільськогосподарських культур у натуральному виразі, затратами на одиницю продукції і виходом валової продукції [15].

Систематичне підвищення родючості ґрунту – основна умова високої продуктивності землеробства. Тому всі найновіші досягнення ґрунтознавства, агрохімії, агротехніки, меліорації земель, рослинництва повинні бути спрямовані на розробку науково-обґрунтованих ґрунтозбагачувальних, екологічно стійких, зональних і внутрішньозональних систем ведення землеробства, які б забезпечували систематичне підвищення родючості ґрунтів [15].

Рівень використання землі характеризується низкою показників: виробництво валової продукції сільського господарства з розрахунку на одиницю земельної площі, в тому числі окремо валової продукції рослинництва і тваринництва; урожайність окремих сільськогосподарських культур з одиниці посівної площі; вихід окремих видів продукції тваринництва й птахівництва з розрахунку на одиницю відповідної земельної (посівної) площі в цілому по сільському господарству, окремій його галузі, виду продукції.

Ефективно використовувати землю в сільському господарстві означає одержувати максимальну кількість сільськогосподарської продукції з одиниці площі з мінімальними витратами.

Основною складовою ресурсного потенціалу сільського господарства є населення і його трудові ресурси. Трудові ресурси – основа розвитку продуктивних сил суспільства, оскільки вони є виробниками матеріальних благ, а матеріальні ресурси створюють базу для виробництва матеріальних благ.

Трудові ресурси – складна соціально-економічна категорія, соціальну суть якої становлять люди, а економічну – їх робочий час, який можна використати в суспільно корисній праці [11, с. 28].

Трудові ресурси сільського господарства – це працездатне населення, яке зайняте в сільськогосподарському виробництві. Вони включають: чоловіків віком від 16 до 60 років та жінок віком від 16 до 55 років. Крім даної категорії населення у виконанні сільськогосподарських робіт беруть

участь підлітки від 12 до 16 років та особи пенсійного віку, які вступили у відповідні договірні відносини з підприємствами [16, с. 144].

Поняття "трудові ресурси" більш широке і багатогранне порівняно з поняттям "робоча сила". Останнє визначається здатністю людей до праці і реалізується в процесі виробництва. Носієм робочої сили є людина, тому робоча сила існує на всіх етапах розвитку суспільного виробництва і невіддільна від її власника – людини.

Продуктивність праці формується під впливом багатьох факторів, і її підвищення не може забезпечуватись автоматично. Це відбувається за рахунок якості й кількості праці, її інтенсивності, продуктивних сил тощо. Особливістю факторів є те, що вони безпосередньо пов'язані з трудовою діяльністю людей і безпосередньо впливаючи на результати праці, визначають рівень їх ефективності.

Мірилом продуктивності праці є продукція (в натуральному і вартісному виразах) і робочий час, який витрачено на її виробництво. Узагальнюючим показником продуктивності праці є вихід валової продукції в грошовому виразі в розрахунку на середньорічного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві.

В процесі виробництва здійснюється об'єднання робочої сили і засобів виробництва. Засоби виробництва складаються із засобів праці та предметів праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі фонди (засоби) підприємства, які поділяються на основні та оборотні [17, с. 203].

У сільському господарстві використовуються засоби виробництва, які за характером і тривалістю участі у виробничому процесі поділяються й обліковуються в натуральному виразі як основні та оборотні. Перш з них беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на вироблену продукцію.

При визначенні ефективності використання основних виробничих засобів здебільшого користуються тільки частиною їх, які належать до визначальних, тобто головних показників, утворюючи відповідну систему натуральних і вартісних показників. До них відносять обсяг виробленої продукції в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь і орних земель, її вихід на 100 або 1000 грн. вартості основних виробничих фондів. Цей показник характеризує фондовіддачу, хоч він і визначається за первинною балансовою, а не залишковою вартістю основних засобів.

Функціонування основних засобів і висока економічна ефективність їх використання неможливі без оборотних. Для здійснення виробничих процесів у господарствах необхідні певні суми оборотних засобів і фондів обігу. Для того, щоб забезпечити виробничі процеси, господарства змушені купувати сортове насіння і посадковий матеріал, мінеральні добрива, хімічні меліоранти, гербіциди і пестициди, комбікорми, фуражне зерно, мікробіологічні добавки, паливно-мастильні та інші матеріали, а також електроенергію.

Таким чином, господарська діяльність сільськогосподарських підприємств різних видів і форм власності здійснюється на основі залучення у виробничий процес різних видів ресурсів – земельних, трудових, матеріально-технічних засобів. У своїй сукупності вони становлять аграрний ресурсний потенціал сільськогосподарського підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Ресурсний потенціал аграрного виробництва включає п'ять основних видів ресурсів: трудові, природні, матеріальні, фінансові та інформаційні. Він є об'єктивною умовою здійснення виробництва і відображає витратну сторону виробничого процесу.

Ресурсний потенціал аграрного підприємства характеризується кількістю, якістю та структурою природних, матеріальних і трудових ресурсів. Незбалансованість кількісних і якісних характеристик ресурсів викликає зниження потенціалу сільського господарства, тому необхідне постійне регулювання окремих елементів ресурсного потенціалу.

Кількість виробничих ресурсів і структура ресурсного потенціалу – чинники, під впливом яких формуються результати господарської діяльності. Щоб виявити їх вплив, необхідно проаналізувати економічну ефективність використання сукупного потенціалу, а також окремих складових елементів.

Забезпеченість виробничими ресурсами характеризує потенціальні можливості виробництва, а раціональний їх якісний склад і поєднання, рівень використання забезпечують оптимальний результат виробництва при мінімум затрат живої та уречевленої праці.

Бібліографічний список

1. Економіка і організація аграрного сервісу : підручник / [ред. П.О. Мосіюк]. – К. : ІАЕ УААН, 2001. – 354 с.
2. Мочерний С.В. Основи економічної теорії : посібник / С.В.Мочерни. – Тернопіль : АТ «Тарнекс» – 1993. – 686 с.
3. Олійник О.В. Економічний механізм розширеного відтворення в сільському господарстві : [навч. посіб.] / О.В. Олійник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 288 с.
4. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36-42.

5. Мацибора В.І. Економіка сільського господарства : підруч. / В.І. Мацибора. – К. : Вища школа, 1994. – 415 с.
6. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності : посіб. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.. Чоботар. – К. : Академія. – 2001. – 210 с.
7. Ресурсний потенціал АПК: концептуальні засади і механізм збалансованого відтворення та ефективного використання: Збірник наукових праць / НАН України. – Інститут Економіки / [Редкол.: В.М. Трегобчук (відп. ред.) та ін.]. – Київ, 2002, – 160 с.
8. Борисова І.С. Рівень ефективності забезпечення виробничими ресурсами сільськогосподарських підприємств Полтавської області / І.С. Борисова // Вісник ХНТУСГ ім. П.Василенка. – 2008. – Випуск 70. – С. 38-46.
9. Броншпак Г.К. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально интегрированные структуры в АПК / Г.К. Броншпак // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 17-22
10. Донець Л.І. Основи підприємництва : [навч. посіб.] / Л.І. Донець, Н.Г. Романенко. – К. : ЦНЛ, 2006. – 320 с.
11. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підруч. – 2-е вид., доп. і перероблене] / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
12. Економічна енциклопедія: У трьох томах : [Т.1]. / [ред.кол. С.В. Мочерний (відп. ред.)]. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
13. Коваль П.В. Про відтворення виробничого потенціалу аграрного підприємства / П.В. Коваль // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 88-92.
14. Колесник І.А. Ефективність використання земельних ресурсів / І.А. Колесник // Економіка АПК. – 2001. – № 5. – С. 47-50.
15. Лайко П.А. Родючість земель і продовольча безпека країни / П.А. Лайко, М.Ф. Бабієнко, О.І. Бойчук, Є.А.Бузовський [та ін.] // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 7-14.
16. Спостереження та вимірювання соціальної захищеності населення України: проблеми становлення / [О.Г. Осауленко, О.Ф.Новікова, І.І. Амоша, Н.С. Власенко та ін.]. – Донецьк, Київ : ІЕП НАН України, 2003 – 440 с.
17. Шваб Л.І. Економіка підприємства : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.

Анотація

Досліджуються проблеми формування і ефективності функціонування ресурсного потенціалу аграрного виробництва, здійснюється структурна характеристика окремих видів ресурсів, обґрунтовується сутність ресурсного потенціалу.

Ключові слова: аграрне виробництво, ресурси, ресурсний потенціал, земля, трудові ресурси, матеріальні засоби, ефективність.

Аннотация

Исследуются проблемы формирования и эффективности функционирования ресурсного потенциала аграрного производства, осуществляется структурная характеристика отдельных видов ресурсов, обосновывается сущность ресурсного потенциала.

Ключевые слова: аграрное производство, ресурсы, ресурсный потенциал, земля, трудовые ресурсы, материальные средства, эффективность.

Annotation

Investigated problems of formation and efficiency functioning of the resource potential of agricultural production, performed a structural characteristic of certain types resources, substantiated essence resource potential

Key words: agrarian production, resources, resource potential, land, labor resources, material resources, efficiency.

Юзва Р.П.,
к. е. н., викладач кафедри аграрного бізнесу і обліку,
Тернопільський національний економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Постановка проблеми. Інформаційний аспект функціонування і розвитку економіки набуває дедалі більшого значення. Завдяки можливості відображення на інформаційну площину всього різноманіття реальності, виникає можливість керувати нею на основі науково-обґрунтованих технологій, які забезпечують ефективну взаємодію всієї сукупності ресурсів.

В умовах глобалізації інформація стала стратегічним ресурсом, що служить основою досягнення конкурентних переваг. Роль інформації в досягненні стратегічної мети зростатиме, що зумовлює зростання вимог до інформаційних систем та їх функцій. Інформаційні системи тепер не просто інструмент, що забезпечує опрацювання даних для підрозділів та кінцевих користувачів усередині підприємства, ці системи мають стимулювати створення сформованих на інформаційних даних виробів і послуг, що забезпечать фірмі конкурентну перевагу на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інформаційного забезпечення управління підприємством присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: Алачевої Т. І., Балабанової Л. В., Годіна В. В., Задорожного З. В., Корнєєва І. К., Лівощко Т. В., Мішина Ю. А., Пушкаря М. С., Сопка В. В., Ткаченка А. М., Череп А. В., Чумаченка М. Г., Шляги О. В. Вивченням теоретичних і практичних аспектів розвитку автоматизованих інформаційних систем на підприємствах займалися такі вчені, як: Брадул О. М., Бурковский В. Л., Бутинець Ф. Ф., Голенищев Е. П., Давидюк Т. В., Завгородній В. П., Івахненко С. В., Клименко І. В., Коновалова Г. І., Матієнко-Зубенко І. І., Матюха М. М., Мних Є. В., Новікова А. В., Подольський В. І., Степанова Е. Е., Терещенко Л. О., Хмелевська Н. В., Шахрайчук Т. В. та інші [1–7]. Водночас проблема формування комплексної автоматизованої інформаційної системи не отримала вичерпного розв'язання, що обумовлює актуальність обраного напрямку дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розгляді передумов побудови комплексної автоматизованої інформаційної системи управління та розробленні рекомендацій щодо практичних аспектів її впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині одним із основних напрямків раціоналізації економічної інформаційної системи є автоматизація управління підприємством на основі використання автоматизованих інформаційних технологій.

Під автоматизованою інформаційною системою (АІС) розуміють інформаційну систему, що використовує ЕОМ на етапах введення, опрацювання і видачі інформації за різними запитамі користувачів, становлячи собою розвиток інформаційно-пошукових систем, що забезпечують виконання інформаційного пошуку за допомогою прикладних програм [2, с. 13].

Ефективність роботи бухгалтера, аналітика та управління в підприємстві суттєво підвищується завдяки засобам автоматизації, які дають можливість оперативно накопичувати відповідні бази даних за результатами господарської діяльності та використовувати їх для формування, редагування вихідних документів, звітності й прийняття управлінських рішень.

Мікроекономічний механізм повинен сприяти виконанню конкретних завдань, означених перед підприємством у певний період чи в конкретній ситуації, й водночас відповідати інтересам усіх зацікавлених осіб. Ефективність цього процесу залежить від функціонування сфери, що обслуговує систему управління, й основи його інформаційного забезпечення – сфери бухгалтерського обліку [5, с. 32].

Однак у застосуванні АІС є ряд недоліків, що знижує їх ефективність, а саме: використання різноманітних програмних засобів – як нових, так і застарілих, що значно ускладнює обслуговування інформаційної системи та знижує ефект її впровадження; усунення окремих недоліків різноманітних програмних засобів може стати повсякденною проблемою, що потребує створення засобів моніторингу стану всієї інформаційної мережі.

Нині багатьох керівників не задовольняє рівень автоматизації, що сформувався на підприємстві: морально та фізично застарілі інформаційні системи, різноманітний набір програм та окремих автоматизованих робочих місць неспроможні забезпечити керівників оперативною і достовірною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень.

Недосконалість інформаційного забезпечення системи управління призводить до нестабільності на внутрішньому та зовнішньому ринках, зниження прибутку підприємства. Крім того, витрати на

обслуговування і доопрацювання систем автоматизації мають тенденцію до підвищення, а фактичний результат від їх використання залишається незадовільним.

Водночас із розвитком автоматизованих систем управління виробництвом сформувалася ситуація, коли, з одного боку, вони не забезпечують досягнення прогнозованого раніше ефекту, з іншого – подальша організація управління підприємством без застосування програмних продуктів неможлива. На основі використання обчислювальної техніки і комп'ютерних технологій досягнуто прискорення розрахунків, скорочення зростання чисельності працівників у бухгалтерії, економічному відділі, однак запланованого ефекту від впровадження автоматизації не досягають, якщо на підприємствах не наведений лад в інформаційній системі, уніфікації документації, регламентації розрахунків. Окрім того, при впровадженні автоматизованих систем достатньо складно пристосувати їх до колективу, сформованих методів управління, не просто паралельно адаптувати колектив до чітких вимог щодо підготовки інформації [4, с. 41-42]. Проблемним залишається питання інтеграції виробничої та облікової систем і створення комплексного інформаційного середовища.

Сучасна автоматизована інформаційна система управління має відповідати спеціальним вимогам, а саме: забезпечувати функціонування єдиного інформаційного середовища; бути багатофункціональною; бути гнучкою та легко адаптовуватися до зміни виробничої ситуації; мати достатній рівень надійності для досягнення мети функціонування системи; забезпечувати незалежність процесу збирання та оновлення даних від процесу їхнього використання у прикладних програмах; бути адекватною умовам виробництва та орієнтованою на кінцевий результат; забезпечувати комплексність і збалансованість усіх планових та облікових рішень, котрі приймають у процесі виробництва; забезпечувати незалежність прикладних програм від фізичної організації бази даних; містити контроль за правильністю виконання автоматизованих функцій [1, с. 74; 2, с. 13; 4, с. 41-44; 6, с. 14].

Вважаємо, що інформаційні бази мають забезпечувати як мінімум шестирівневе функціональне опрацювання інформації за певними принципами.

I. Загальні організаційні принципи побудови підприємства: проектування автоматизованої системи управління під специфіку конкретного підприємства; оптимізацію бізнесу, процесів управління; визначення облікової політики підприємства, вдосконалення організації документообігу, складання фінансової, статистичної та внутрігосподарської звітності; створення єдиного інформаційного простору для всіх служб управління.

II. Комплексне опрацювання інформації відповідно до нормативно-правових актів, П(с)БО, галузевих рекомендацій.

III. Оперативні принципи управління підприємством: управління матеріально-технічним забезпеченням, збутом продукції, бартерними операціями, фінансами підприємства, витратами виробництва, собівартістю продукції, автотранспортом та персоналом.

IV. Аналітичні функції: аналіз виконання планів фінансово-господарської діяльності, ефективності використання ресурсів, маркетингових заходів.

V. Контролюючі функції: контроль за виконанням планів, проектів, кошторисів витрат, використанням ресурсів підприємства, управлінням якістю.

VI. Технічні можливості інформаційних програм: невибагливість до операційного середовища, технічних можливостей комп'ютера, швидкість виконання завдань, опрацювання оптимального потоку первинних документів для підприємства, редагування бухгалтерських форм, обмін даними з іншим програмним забезпеченням, обмін інформацією через мережу, надійний захист і збереження інформації, можливість оновлення програм [5, с. 33-34].

Слід зазначити, що в процесі розроблення АІС слід враховувати наступні особливості підприємства: цілісність, що проявляється в наявності тісних зв'язків між окремими елементами системи; складність, що виявляється у великій кількості зворотних зв'язків; інерційність, що сприяє прогнозуванню розвитку на перспективу; можливість використання альтернативних виробничих технологій та способів організації управління.

Важливого значення набуває вибір програмно-технічних засобів для автоматизації. На даному етапі необхідно прийняти принципове рішення про вибір способу здійснення автоматизації: виготовлення системи на замовлення; придбання стандартної галузевої програми; придбання стандартної програми з можливістю її гнучкого індивідуального налаштування.

Нині на ринку України поширено безліч програмних продуктів, що за інтегральними показниками об'єднують в чотири класи великих систем: локальні, фінансово-управлінські, середні інтегровані та великі інтегровані.

Локальні системи призначені для автоматизації одного або кількох секторів діяльності підприємства: бухгалтерії, складського обліку, збуту. Вони не пов'язані між собою та виконують окремі функції, потрібні підприємству [7, с. 10]. Їх впровадження вигідне, коли підприємство має намір швидко вирішити нагальну проблему з автоматизацією за мінімальних витрат.

Фінансово-управлінські системи володіють ширшими функціональними можливостями, дають змогу автоматизувати практично всі аспекти діяльності підприємства. Частина з них містить навіть

елементи управління виробництвом, але все-таки їхнє основне призначення – облік і управління ресурсами невикробничих компаній.

Середні інтегровані системи служать для планування та управління ресурсами підприємства, інтегрованого управління всіма видами діяльності та структурними підрозділами підприємства. Ядром цих систем є ланцюжок “закупівля-виробництво-збут”.

Великі інтегровані системи відрізняються від середніх тим, що дають змогу автоматизувати управління не тільки підприємствами, а й вертикальними ринками, великими фінансово-промисловими групами, холдингами.

Сучасні середні та великі інтегровані системи управління підприємством будуються на основі концепцій ERP (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства). Основним призначенням ERP-систем є автоматизація процесів планування, обліку та управління за основними напрямками діяльності підприємства і тому її можна розглядати як інтегровану сукупність наступних підсистем: управління фінансами, постачанням, виробництвом, зберіганням та збутом, якістю та персоналом [3, с. 106-107; 8].

Слід зазначити, що вибір систем автоматизації – відповідальне завдання, оскільки ціна питання вимірюється величиною інвестицій у систему та її впровадження. Тому необхідно використати досвід суміжних підприємств, консультантів, котрі виконують незалежну експертизу проблем замовника і систем для нього, або звернутися до розробника чи постачальника систем, які, однак, є зацікавленими особами. Особливу увагу слід звернути на вимоги фахівців підприємства, які, зазвичай, виступають ініціатором впровадження автоматизованих інформаційних систем. Це, як правило, керівник підприємства, котрий потребує прозорості управління та отримання результатів господарювання; фінансовий директор, бухгалтерія; виробничі, маркетингові підрозділи підприємства; відділ інформаційних технологій. Перш ніж вибрати систему, необхідно визначити інформаційні потреби кожного підрозділу підприємства, їхнє узагальнення і становитиме основу формування вимог до автоматизованої системи управління.

Вважаємо, що основним критерієм вибору АІС має стати успішна практична їх робота на споріднених підприємствах. Функціональність системи та доцільність її використання визначають на основі виконаних проектів і вирішених у їхніх межах конкретних завдань.

Етап технічного аспекту вирішення завдання вдосконалення інформаційного забезпечення управління підприємством передбачає виконання наступних дій: визначення відповідності вибраного програмного продукту вимогам обліково-аналітичної системи; встановлення можливих термінів здійснення автоматизації і налаштування трансформації бухгалтерських та управлінських даних; визначення бюджету автоматизації, що охоплюватиме: вартість створення або придбання програмного продукту, модернізації технічного парку, навчання співробітників, консалтингового супроводу при налаштуванні та функціонуванні програмного продукту, технічної підтримки; підбиття підсумків здійснення автоматизації.

Ефекти від впровадження автоматизованих інформаційних систем визначають, як правило, в організаційному та економічному аспектах.

Організаційний ефект виміряти досить складно, оскільки він пов'язаний із загальними змінами у веденні бізнесу, можливостями оперативно отримувати достовірну фінансову й аналітичну звітність, із впровадженням прогресивніших методів планування і контролю, підвищенням загальної культури управління, що, зазвичай, є наслідком, а не метою автоматизації.

Економічного ефекту від впровадження інвестицій у систему управління досягають, як правило, у зниженні витрат, собівартості продукції, складських витрат, дебіторської заборгованості.

Висновки з даного дослідження. При побудові комп'ютерної інформаційної системи слід враховувати, що процес виробництва динамічний і відбувається в умовах, які постійно змінюються. Майбутнє за тими системами, які зможуть швидко пристосовуватися до цих змін. Сучасна автоматизована інформаційна система має стати тією платформою, на основі якої можна підвищити прибутковість і рентабельність підприємства, конкурентоспроможність його продукції.

Бібліографічний список

1. Брадун О.М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій: [монографія] / О.М. Брадун. – К. : КНТЕУ, 2009. – 356 с.
2. Голенищев Э.П. Информационное обеспечение систем управления : учеб. пособие. / Э.П. Голенищев, И.В. Клименко. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2003. – 351 с.
3. Інформаційні системи бухгалтерського обліку : підручник / [Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук]. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Житомир : ПП “Рута”, 2002. – 544 с.
4. Коновалова Г.И. Требование к информационной системе управления затратами на промышленном предприятии / Г.И. Коновалова, А.В. Новикова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 41-44.
5. Матюха М.М. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посіб.] / М.М. Матюха. – К. :

Університет "Україна", 2005. – 306 с.

6. Степанова Е.Е. Информационное обеспечение управленческой деятельности : учеб. пособие / Е.Е. Степанова, Н.В. Хмелевская. – М. : ФОРУМ, 2002. – 153 с.

7. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посіб. / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 187 с.

8. ERP системи [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.itrealty.ru/analit/tops.html>

Анотація

В статті досліджено проблемні питання застосування автоматизованих інформаційних систем, встановлено вимоги та наведені практичні аспекти їх впровадження.

Ключові слова: інформація, управління, автоматизована інформаційна система.

Аннотация

В статье исследованы проблемные вопросы применения автоматизированных информационных систем, установлены требования и приведены практические аспекты их внедрения.

Ключевые слова: информация, управление, автоматизирована информационная система.

Annotation

In the article explored questions of problems of application of the automated informative systems, requirements are set and the practical aspects of their introduction are resulted.

Key words: information, management, the informative system is automated.

УДК 005.336.1-047.44

**Ткаченко О.В.,
к.е.н., старший викладач,
Дідіченко Н.Г.,
старший викладач, кафедра обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету**

СКЛАДОВІ КОМПЛЕКСУ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку української економіки особливо гостро стоїть завдання щодо підвищення її ефективності, зростання валового внутрішнього продукту, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможних товарів. Для вирішення цього завдання визначальним фактором є ефективне управління підприємствами як основними суб'єктами ринкових відносин. Важливість даної проблеми вимагає дати об'єктивну, науково обґрунтовану оцінку їх діяльності.

В даний час склалися різні підходи до оцінки ефективності управління підприємствами, переважно засновані на методологіях, розроблених зарубіжними вченими. Так, оцінка стратегічного положення підприємства і його конкурентних переваг проводиться не тільки на основі аналізу ринкової капіталізації підприємства, але і за допомогою моделей життєвих циклів. Крім того, у світовій практиці були сформовані спеціальні критерії, що дозволяють оцінити передумови ефективного управління на підприємстві. В основі таких критеріїв лежить оцінка ступеня прозорості фінансової звітності, незалежності апарату управління підприємства від фінансово зацікавлених осіб тощо. Українська економіка знаходиться на кризовому етапі, і умови функціонування вітчизняних підприємств відрізняються від закордонних. Тому моделі, засновані тільки на зарубіжному досвіді, без відповідної адаптації не можуть застосовуватися в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці ефективності управління бізнесом присвячено чимало робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Так, наприклад, К. Уолш пропонує для цілей оцінки ефективності управління використовувати показник оборотності обігових коштів і рентабельності продажів. Згідно з методичними рекомендаціями Т. Колера і Т. Коупленда ефективним управлінням вважається те, яке призводить до збільшення вартості бізнесу підприємства. Ф. Модільяні та М. Міллер стверджують, що структура капіталу не впливає на капіталізацію підприємства, і, отже, ефективність управління не може бути пов'язана з оцінкою оптимальності

залученого капіталу. І. Ансофф приділяє увагу стратегічному плануванню підприємства, використання бюджету як засобу досягнення поставлених цілей в ув'язці з інтеграцією, координацією і відповідною спрямованістю діяльності співробітників підприємства. При цьому оцінці піддаються компетенція і управлінський потенціал апарату управління, а також прагнення керівництва реагувати на мінливі умови зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Для оцінки ефективності управління підприємствами пропонуються різні показники і моделі, які через недостатню адаптацію до українських умов, або дають неповну картину процесів, що відбуваються всередині підприємства, або призводять до неоднозначної оцінки через застосування великої кількості індикаторів.

Відсутність загальновизнаного рішення з даної проблеми, а також потреба в його появі зумовили вибір теми даної статті.

Постановка завдання. Метою статті є визначення взаємозв'язку між складовими комплексу управління ефективністю операційної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нова реальність вимагає від керівників підприємств зміни пріоритетів. На порядок денний виходять питання не просто управління доходами і зниження витрат, а ефективного управління прибутковістю активів підприємств, управління ефективністю бізнесу. Управління ефективністю бізнесу – це комплекс інструментів управління, які дозволяють прискорити зростання доходів, сприяють скороченню операційних витрат і максимізують віддачу на власний капітал. Основними інструментами у системі управління ефективністю є фінансовий менеджмент, управлінський облік, бюджетне планування і контроль, управління бізнес-процесами, мотивація персоналу тощо [2].

Всі складові комплексу управління ефективністю діють і дають результат тільки в тісному взаємозв'язку один з одним.

Кінцева мета функціонування підприємств – максимізація прибутку, який вони можуть отримати на вкладені гроші при розумних компромісах між коротко-і довгостроковими цілями і забезпеченням збереження ліквідності підприємств [3].

Основним показником, що характеризує ефективність управління підприємством, є показник рентабельності власного капіталу – *ROE* (Return On Equity). Це міра ефективності використання власного капіталу. Формула його розрахунку:

$$ROE = \frac{\text{прибуток до сплати податків}}{\text{власний капітал}} \times 100\%, \quad (1)$$

Якщо показник нижче прибутковості депозитів або низькоризикових цінних паперів, з управлінням бізнесом потрібно щось робити, тому що в цьому випадку власнику вигідніше зберігати гроші на депозиті.

Для збільшення рентабельності власного капіталу варто застосовувати три важеля: рентабельність використовуваного капіталу (чистих операційних активів), витрати на капітал і квота власника (співвідношення позикового (*ПК*) і власного капіталу (*БК*)).

Перш ніж розглянути ці важелі, розглянемо другий основний показник ефективності *ROCE* і його вплив на *ROE*.

ROCE (Return On Capital Employed) – рентабельність капіталу або ступінь ефективності його використання. Використовуваний капітал також називають «Чисті операційні активи». Формула розрахунку *ROCE*:

$$ROCE = \frac{\text{операційний прибуток}}{\text{використовуваний капітал}} \times 100\%, \quad (2)$$

Саме показник *ROCE* надає можливість оцінити ефективність операційної діяльності, тобто наскільки ефективно управляється підприємство (наскільки ефективно працює операційний менеджмент підприємства) незалежно від джерел фінансування діяльності. А взаємозв'язок *ROCE* і *ROE* показує вплив структури фінансування на капіталізацію і ризики бізнесу, тобто наскільки ефективно використовується зовнішнє фінансування для збільшення добробуту акціонерів, а також наскільки високі ризики підприємства і акціонерів при використанні зовнішнього фінансування.

Взаємозв'язок *ROCE* і *ROE* може бути виділений з формул цих коефіцієнтів:

$$\frac{\text{операційний прибуток} - \text{відсоток за кредитами}}{\text{власний капітал}} = \frac{ROCE \times \text{використовуваний капітал} - \text{відсоток}}{\text{власний капітал}} \quad (3)$$

ROCE є основним важелем управління ефективністю використання власного капіталу. Два інших важеля також присутні у формулі. Їх можна побачити, якщо її перетворити до вигляду:

$$ROE = ROCE \times \frac{\text{використовуваний капітал}}{\text{власний капітал}} - \text{відсоткова ставка} \times \frac{\text{позиковий капітал}}{\text{власний капітал}}. (4)$$

Очевидно, чим вища операційна ефективність *ROCE*, тим вищим потенційно може бути *ROE* [4].

Залучення позикових коштів сприятиме покращенню ефективності діяльності тільки в тому випадку, якщо вартість позикового капіталу (% по кредитах) нижче рентабельності використовуваного капіталу. В іншому випадку запозичення не вигідно, оскільки призводить до зниження рентабельності власного капіталу порівняно з рентабельністю використаного, а це означає, що управління підприємством неефективно. До кризи для багатьох підприємств запозичення було вигідним навіть при високих кредитних процентних ставках, – рентабельність використовуваного капіталу дозволяла. Очевидно, що зараз, коли кредитні ставки вище, а рентабельність упала, залучення позикового капіталу під оборотні кошти стає не вигідним. Таким чином, прослідкуємо вплив окремих важелів, які є складовими фінансової стратегії підприємства.

Важіль 1 – важіль витрат на капітал (за умови, що відсоткова ставка за кредитами нижче рентабельності операційної діяльності) – чим вища рентабельність операційної діяльності *ROCE* (операційна ефективність), тим вищою буде *ROE*.

Важіль 2 – важіль рентабельності чистих операційних активів. Чим нижча відсоткова ставка по кредитах, тим вищою буде *ROE* при тій же операційній ефективності.

Важіль 3 – важіль квоти власника. Чим вища частка позикового капіталу (менша квота власника), тим вищою буде *ROE* при тій же операційній ефективності за умови, що відсоткова ставка за кредитами нижче рентабельності операційної діяльності.

Виникає питання: як забезпечити ліквідність, не залучаючи позиковий капітал? Тут варто розглянути управління операційною ефективністю. Тоді, важіль 1 – сфера відповідальності операційних менеджерів, важелі 2 і 3 – відповідальність фінансового директора. Показник операційної ефективності – *ROCE*.

З економічної сутності *ROCE* видно, які прибутки можуть бути згенеровані конкретною величиною використовуваного капіталу. Насправді на підприємстві відбувається наступне: певні кошти (капітал) витрачаються на придбання певних ресурсів, які перетворюються в кінцевий продукт або послугу (споживчу цінність) і реалізуються покупцям. Продаж, в свою чергу, приносить прибуток:

Капітал → Ресурси → Продукт → Продаж → Прибуток

Як наслідок, бачимо, виручка від продажів на кожную гривню використовуваного капіталу – капіталовіддача – буде дорівнювати:

$$\text{Капіталовіддача} = \frac{\text{виручка}}{\text{використовуваний капітал}}, \quad (5)$$

а прибуток на кожную гривню продажів – рентабельність операційної діяльності:

$$\text{Рентабельність операційної діяльності} = \frac{\text{операційний прибуток}}{\text{виручка}} \times 100\% . (6)$$

Таким чином, відштовхуючись від формули $ROCE = \frac{\text{операційний прибуток}}{\text{використовуваний капітал}} \times 100\%$, взаємозв'язок *ROCE*, «капіталовіддачі» і «Рентабельності діяльності» наступна:

$$ROCE = \frac{\text{виручка}}{\text{використовуваний капітал}} \times \frac{\text{операційний прибуток}}{\text{виручка}} \times 100\% \quad (7)$$

$$\text{або } ROCE = \text{капіталовіддача} \times \text{рентабельність операційної діяльності} \quad (8)$$

Для ефективного управління капіталом треба забезпечити умови, щоб обидві складові зростали [5].

Чим більше продажі, який може генерувати даний капітал, тим краще, однак нас цікавлять тільки продажі, що приносять прибуток. Майже завжди з певної суми капіталу можна вичавити більше продажів, просто продаючи товари за дуже низькою ціною. Проблема в тому, що відповідно буде знижуватися і прибуток, а це, швидше за все, призведе до того, що зменшиться і *ROCE*.

При розгляді ланцюжка трансформації капіталу (Капітал–Ресурси–Продукт–Продажі–Прибутки) ми зазначили, що підприємство витрачає капітал на придбання певних ресурсів (основних фондів, сировини, робочої сили), які потім перетворює в кінцевий продукт або послугу. Іншими словами, показник *ROCE* відображає, як швидко ми проштовхуємо капітал (купуючи ресурси) через підприємство, генеруючи виручку (капіталовіддачу), і наскільки затратні процеси «проштовхування» (рентабельність операційної діяльності).

Тут ми безпосередньо переходимо до управління операційною діяльністю – ефективність використання ресурсів і ефективність процесів (перетворення ресурсів у кінцевий продукт і його реалізація споживачам). Доцільно розглядати тільки ті ресурси, які є активами та відображені в балансі підприємства: запаси сировини, незавершеного виробництва і готової продукції, основні фонди. Ефективність використання цих ресурсів – показники «Оборотність основних фондів» і «Оборотність оборотного капіталу» (включаючи «Оборотність товарно-матеріальних запасів» і «Оборотність дебіторської заборгованості») [7].

Безумовно, є ще один дуже важливий ресурс, – людський, але цей ресурс підприємство набуває у вигляді людино-годин, витрачених на перетворення інших ресурсів у кінцевий продукт. Ефективність використання цього ресурсу відображає показник рентабельності за видами діяльності.

Яким чином організувати ефективне управління ресурсами? Як було сказано раніше, *ROCE* характеризує швидкість проштовхування ресурсів через підприємство, тобто фактично необхідно сконцентруватися на управлінні потоком або ланцюжком основних бізнес-процесів, які безпосередньо залучені до створення продукту або послуги (споживчої цінності) для споживачів і забезпечують протікання потоку.

Тепер стає цілком очевидним, для чого необхідна оптимізація процесів, або реінжиніринг, і як вимірювати результати їх проведення.

Наприклад, якщо підприємство є виробничим підприємством, то його основні ресурси – це запаси сировини, незавершеного виробництва і готової продукції, а основні процеси – виробничі процеси перетворення сировини в готову продукцію і доставку продукції клієнту. Чим буде коротшим виробничий цикл (основні процеси), тим швидше ресурси пройдуть через підприємство, тим ефективніше їх управління. Тому при виборі методів управління виробництвом, а разом з ними інформаційної системи, що підтримує ці методи (SCM – новий клас систем «Управління ланцюжком поставок»), ERP – всім відомі системи «Планування ресурсів підприємства»), необхідно в першу чергу звертати увагу на скорочення виробничого циклу – прискорення бізнес-процесів (протікання потоку ресурсів через підприємство).

Цим ми забезпечуємо отримання результату процесу за мінімальний проміжок часу, і цим буде забезпечена капіталовіддача.

Але є ще один аспект – це ефективність процесів, тобто які витрати підприємство несе по ходу процесів. Ці витрати, відмінні від вартості ресурсів, «проштовхуваних» через підприємство. До них належать, наприклад, зарплата виробничого персоналу, витрати на переміщення, зберігання, доставку, стимулювання збуту тощо.

Такі витрати відображаються у групі витрат, які відповідають конкретному бізнес-процесу, в звіті про доходи і витрати і оцінюються, як уже було сказано вище, показником *рентабельність операційної діяльності*.

Основні складові рентабельності операційної діяльності:

- норма валового прибутку (або коефіцієнт маржинального доходу);
- коефіцієнти операційних витрат.

Важелі управління рентабельністю операційної діяльності:

- максимізація маржинального доходу;
- зниження операційних витрат.

Максимізація маржинального доходу здійснюється шляхом формування портфеля продукції, в якому основні пріоритети віддаються продуктам з максимальним коефіцієнтом маржинального доходу. Для того, щоб таке рішення підготувати і виконати, необхідно:

- щоб система управлінського обліку містила інформацію, необхідну для прийняття рішення (розрахунок собівартості за змінними витратами);
- змінити продуктову стратегію. Зміна портфеля продукції – це зміна стратегії;
- змінити процес продажів і мотивацію персоналу продажів з тим, щоб пріоритетно продавалася продукція з найвищим коефіцієнтом маржинального доходу.

Це визначить ефективність процесу продажів.

Для ефективного управління іншими основними процесами необхідно:

- виділити ці процеси, виходячи з логіки створення споживчої цінності;
- провести класифікацію витрат (змінні і постійні) у прив'язці до бізнес-процесів;
- виділити драйвери (або фактори), що впливають на зміну витрат, і визначити функцію-залежність витрат від драйвера;
- сконцентруватися на вирішенні питання, як управляти цими драйверами.

У реальності існує залежність між процесами, і для того, щоб керувати витратами одного процесу, часто необхідно оптимізувати роботу не тільки цього, а й процесів, пов'язаних з даними по ланцюжку планування та ланцюжку постачання [8].

Наприклад, для того, щоб для підприємства оптової торгівлі продуктами харчування оптимізувати процес переміщення товарів між регіональними складами і процес доставки споживачам, на практиці довелося змінити процес продажів і методики прогнозування продажів, управління запасами і бюджетного планування. Все це вимагає наявності в системі управлінського обліку, бюджетного планування та контролю відповідної аналітики обліку і можливості реалізації різних методик планування. Тобто, система управлінського обліку, бюджетного планування та контролю повинна бути ефективною.

Повернемося до питання, як забезпечити ліквідність, якщо не залучати позиковий капітал.

Приклад з досвіду компанії, що виробляє і реалізує продукти харчування. Діяльність компанії характеризується суттєвою сезонністю. Основний обсяг сировини доводиться закуповувати в кінці літа – восени, пік споживання продукції припадає на листопад-березень. Природно, у компанії великі запаси сировини й існує потреба в залученні позикових коштів наприкінці літа – початку осені. Річний відсоток за кредит під оборотні кошти становить 22%. При плануванні першої версії бюджету коефіцієнт поточної ліквідності у вересні-жовтні виявився нижче 1,5, а коефіцієнт термінової ліквідності – на рівні 0,7. Сумарна частка операційних кредитів і кредиторської заборгованості постачальникам в загальній сумі поточних зобов'язань у ці місяці становить більше 90%. Оборотність дебіторської заборгованості – 3 тижні. Частка дебіторської заборгованості в оборотних активах – 40% [6].

Яким чином можна знизити потребу в залученні позикових засобів і поліпшити ліквідність? Зворотний бік ліквідності – оборотність оборотного капіталу: чим швидша оборотність, тим менша потреба в позиковому капіталі.

Якщо у нас оборотність сировини неможливо поліпшити в зв'язку з сезонністю закупівлі, необхідно звернути увагу на оборотність дебіторської заборгованості.

Поліпшення оборотності дебіторської заборгованості, тим самим скорочення терміну оборотності з трьох до двох тижнів, означає скорочення заборгованості на третину, відповідне вивільнення грошових коштів та можливість зменшити розмір кредитних коштів, що веде до підвищення загальної ліквідності, зниження витрат на відсотки за кредитами та збільшення рентабельності.

Отже, підвищення ефективності використання оборотного капіталу веде до підвищення загальної ліквідності та сприяє збільшенню рентабельності.

Чому *ROCE* краще відображає ефективність операційної діяльності, ніж *ROA*?

У літературі з фінансового аналізу за основний показник для оцінки результатів діяльності використовується коефіцієнт *ROA* – Return on Assets, а між *ROA* та *ROCE* ставлять знак рівності [1]. Однак таке зрівняння є помилкою, оскільки для розрахунку коефіцієнтів береться як різний прибуток, так і різний знаменник. Формула розрахунку *ROA*:

$$ROA = \frac{\text{прибуток до сплати податків}}{\text{активи}} \times 100\% \quad (9)$$

Як бачимо з наведеної вище формули, для розрахунку *ROCE* використовується «Операційний прибуток» і «Використовуваний капітал» (або «Чисті Активи»), а для розрахунку *ROA* використовується «Прибуток після сплати відсотків» і «Активи». «Чисті Активи» менше «Активів» на величину кредиторської заборгованості, авансів покупців і стійких пасивів.

Формування значення «Використовуваний капітал» передбачає чітке розмежування діяльності підприємства на операційну і структуру фінансування. Такий поділ визначається тим, що для оцінки ефективності основної (операційної діяльності) абсолютно байдуже, яким чином мобілізований капітал для її забезпечення, тобто чи є він власним або одночасно власним і позиковим і в якому співвідношенні. У той же час структура фінансування (джерело отримання коштів) впливає на частку прибутку, що йде в банк, а не акціонерам. Чим більший борг підприємства, тим більше грошей воно повинно виплатити у вигляді відсотків і тим менше залишається прибутку, на який можуть претендувати акціонери.

Прихильність використання *ROA* визначається тим, що на основі даного показника будується формула *DuPont*, в якій дуже просто формується взаємозв'язок між *ROA* та *ROE*:

$$ROE = ROA \times \frac{\text{активи}}{\text{власний капітал}} \times 100\% \quad (10)$$

Проте в цьому взаємозв'язку *ROE* і *ROA*, на відміну від взаємозв'язку *ROE* і *ROCE*, простежується тільки важіль впливу – співвідношення власного і позикового капіталу і приховано вплив вартості позикового капіталу.

Цікаво, що з початком кризи *ROA* і *ROCE* на багатьох підприємствах показали різні тенденції зміни. Показник *ROA* продемонстрував падіння. І це зрозуміло, тому що багатьом підприємствам довелося реструктуризувати валютні кредити і перевести їх у гривневі за поточним курсом, що призвело до збільшення як відсотків за кредитами, так і невиплаченої частини тіла кредиту у зв'язку зі зміною валютного курсу.

У той же час показник *ROCE* в багатьох випадках продемонстрував зростання. І це теж зрозуміло, тому що підприємства ретельніше стали управляти оборотним капіталом і витратами, оскільки підвищилася ефективність операційного управління при зниженні ефективності управління структурою капіталу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, успішна постановка системи управління ефективністю бізнесу багато в чому залежить від того, наскільки ретельно продумані всі методики управління, наскільки чітко керівники підприємств уявляють собі весь ланцюжок взаємозв'язків матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, як ясно вони бачать параметри оптимізації тих чи інших фінансових пропорцій і прихованих під ними бізнес-процесів.

Бібліографічний список

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : [учебное пособие] / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА – М, 2004. – 215 с.
2. Гончаров А. Б. Финансовый менеджмент : [навчальний посібник] / А. Б. Гончаров. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 240 с.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управления капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 480 с.
4. Коваленко Л. О. Финансовый менеджмент : [навч. посібник] / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
5. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник.] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
6. Потійко Ю. А. Формування оптимального розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання / Ю. А. Потійко // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 80-88.
7. Стрельцова С. М. Комплексний аналіз використання виробничих ресурсів та прибутку підприємств / С. М. Стрельцова // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць: Вип. 31. – В.О. М-во освіти і науки України. – 2008. – 480 с.
8. Філімоненко О. С. Фінанси підприємств : [навчальний посібник] / О. С. Філімоненко. – К. : Кондор, 2005. – 400 с.

Анотація

В статті розглянуто основні складові комплексу управління ефективністю операційної діяльності підприємства; розкрито вплив окремих важелів на діяльність підприємства, які є складовими фінансової стратегії підприємства. Визначено основні структурні складові та важелі рентабельності операційної діяльності.

Ключові слова: операційна діяльність, капітал, рентабельність, важелі, ефективність.

Аннотация

В статье рассмотрены основные составляющие комплекса управления эффективностью операционной деятельности предприятия; раскрыто влияние отдельных рычагов на деятельность предприятия, которые являются составными финансовой стратегии предприятия. Определены основные составляющие рентабельности операционной деятельности.

Ключевые слова: операционная деятельность, капитал, рентабельность, рычаги, эффективность.

Annotation

The article describes the main components of a complex of performance management operating company; revealed the influence of individual instruments in the business, which are components of the financial strategy of the enterprise. Identifies the key components of the profitability of operating leverage.

Key words: operating activities, assets, profitability, leverage, efficiency.

УДК 658.5

Молочник Ю.Б.,
аспірант,
Шпак Н.О.,
к.е.н., доцент,

Національний університет «Львівська політехніка»

АНАЛІЗУВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА АКТИВІЗУВАННЯ РОБОТИ ПРАЦІВНИКІВ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СФЕРИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних промислових підприємств створено за часів командно-адміністративної економіки. Сьогодні вони зазнають труднощів із фінансуванням, матеріально-технічним, інформаційним та енергетичним забезпеченням виробництва, збутом готової продукції тощо. Сукупність цих та інших проблем призвели до того, що основна частка основних фондів підприємств стала морально застарілою і фізично зношеною, обсяг виробництва продукції суттєво знизився, послабився також рівень кадрового забезпечення підприємств. Крім того, протягом усіх років незалежності України відбувався і продовжується донині процес перерозподілу власності. Це, з одного боку, дозволило за рахунок коштів інвесторів технологічно оновити окремі підприємства, створити нові робочі місця тощо, а з іншого, цей процес зруйнував досі усталений механізм інтегрованого управління розвитком галузі. Наявність у промисловій групі різних підприємств, які перебувають як у державній, приватній чи змішаній власності, так і виступають учасниками різноманітних об'єднань, суттєво ускладнює реалізацію державою цілеспрямованої економічної і соціальної політики у цій галузі.

Ознайомлення із даними понад 20 промислових підприємств (ПАТ «SELMI», ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Дрогобицький долотний завод», ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ПАТ «Іскра», ПАТ «Львівобленерго», ПАТ «Львівський автобусний завод», ПАТ «Львівагромашпроект», Корпорація «УкрАВТО», ПАТ «Маяк», СП «Електронмаш», ПАТ «Мотордеталь», ПАТ «Львівський локомотиворемонтний завод» та ін.), які вважалися провідними і є лідерами сьогодні, показало, що незважаючи на стан зовнішнього середовища організацій (а саме макроекономічний стан, політику держави тощо), їм вдається забезпечувати фінансову стійкість, прибутковість і конкурентоспроможність за рахунок активізування роботи працівників. Важливу роль в цьому процесі відіграє система комунікацій підприємства, яка визначає рівень взаєморозуміння антикризової команди і працівників підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість науковців [1-7] схиляється до думки, що основним фактором активізування діяльності працівників є мотивування. Питанням оцінки діяльності та мотивування працівників комунікаційної сфери промислових підприємств приділено недостатньо уваги. Тому дослідження особливостей активізування працівників промислових підприємств саме цієї сфери доцільно розпочати із дослідження їх стимулюючих чинників.

Постановка завдання. З огляду на результати аналізування літературних джерел за проблематикою, метою дослідження є аналізування факторів впливу, пов'язаних з активізацією діяльності працівників комунікаційної сфери промислових підприємств та визначення їх особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження діяльності підприємств щодо реалізації ними комунікаційних завдань дозволяє стверджувати, що вони найчастіше реалізуються у напрямку зміни відношення між групами та досягненням цілей, задля яких проводиться трансформація підприємства. Важливою тенденцією, яку виявлено під час ознайомлення із станом діяльності промислових підприємств, є активізування існуючих і створення нових підрозділів у формі випробувальних комплексів, науково-виробничих лабораторій, аналітичних відділів, пошукових служб тощо, які призначені проводити прикладні дослідження, створювати і діагностувати зразки нової продукції, здійснювати пошук шляхів заміни одних матеріалів на інші тощо. Крім того, доцільно відзначити, що суттєва частка власних рішень застосовується у виробничо-господарському процесі самих працівників. Це вказує на перманентну роботу промислових підприємств над удосконаленням комунікаційних процесів, що сприяє оптимізуванню витрат, пов'язаних з рухом потоків ресурсів у середині підприємства. На великих промислових підприємствах удосконалення різноманітних процесів здійснюється за допомогою розроблення та реалізації програм відповідного профілю. Так, програма активізації діяльності працюючих враховує особливості організування структури управління, робочого місця, права і обов'язки працівників, система оплати праці, додаткові пільги.

Цілеспрямована трудова активність працівників є запорукою досягнення результативності діяльності та створення конкурентоспроможного продукту. З метою аналізування особливостей активізування працівників комунікаційної системи, виявлення його основних способів, особливостей

здійснення проведено анкетування серед працівників вищеперелічених підприємств. Крім цього, метою анкетування є також ранжування виявлених стимулюючих чинників за ознакою впливу на працівників комунікаційної системи. Це дасть змогу в подальшому зрозуміти основні потреби працюючих та виокремити на цій основі найбільш суттєві методи активізування діяльності. Опитуванням було охоплено 2754 респондентів з 11 промислових підприємств (з них 64% чоловіків і 36% жінок). Аналіз вікової структури опитаних показує, що абсолютна їх більшість (92,3% опитаних) перебуває в активному працездатному віці (до 60 років), 7% віком від 20 до 24 років, 28,5 – від 25 до 35 і 64,5% старші 35 років. Частка головних спеціалістів становить 12%, заступників керівників та керівників середньої ланки – 16,1%, кваліфікованих спеціалістів – 24,5%, інших – 47,4%. За результатами проведеного експертного опитування здійснено спробу виявити ступінь важливості застосування мотиваційних внутрішніх та зовнішніх факторів, а також визначити, які основні мотиви й стимули найдієвіше впливають на працівника в процесі активної праці на підприємстві. Працівникам було запропоновано розмістити чинники мотивації праці в порядку важливості. На підставі аналізування анкет отримано результати (табл. 1).

Таблиця 1

Основні стимулюючі чинники працівників комунікаційної системи промислових підприємств

Стимулюючі чинники	%
Оплата праці	93
Професія	67
Відповідальність	54
Умови праці	47
Зміст праці	35
Стабільність зайнятості	33
Стосунки з безпосереднім керівництвом	30
Почуття відповідальності	29
Організація праці	27
Стосунки в колективі	23
Самореалізація у праці	18
Службове зростання	14
Медичне обслуговування	10

Отже, опитані респонденти на перше місце із множини внутрішніх чинників мотивування поставили «оплату праці». Досить впливовими є також такі чинники як «професія», «почуття належності до справ», «службове зростання», «самореалізація у праці». Такий рейтинг розподілу мотивів по значущості обґрунтований і пояснюється професійно-кваліфікаційним складом респондентів. Важливе значення у спонуканні працівників до належного виконання своїх обов'язків має аналізування задоволення роботою працівників. Коли людина працює із задоволенням, результати від такої праці будуть набагато вищими, порівняно з роботою за примусом.

Ще одним важливим питанням, яке досліджувалось в анкетуванні, було виявлення причин незадоволення працівниками своєю діяльністю. Вибірка респондентів була випадковою, систематизованою за списками відділу кадрів. Для респондентів був запропонований перелік дестимулюючих факторів, які пропонувалось оцінити за п'ятибальною шкалою. Відповідно 5 балів (80-100%) – найбільш сильний вплив, 4 (60-80%) – сильний вплив, 3 (40-60%) – помірний вплив, 2 (20-40%) – слабкий вплив, 1 (0-20%) – не впливає. Під дестимулюючими факторами пропонуємо розуміти сукупність відчуттів та бачень у працівників, які не спонукають до удосконалення власної діяльності. Такі фактори зумовлені як умовами праці на підприємстві, кліматом в колективі, так і особистими переживаннями працівника, його характером, темпераментом, дисциплінованістю тощо.

На основі аналізування отриманих даних систематизовано основні дестимулюючі фактори (табл. 2).

Для підтвердження достовірності результатів експертного оцінювання здійснюється розрахунок коефіцієнту конкордації за формулою [8]:

$$W = \frac{\sigma_{\phi}^2}{\sigma_{\max}^2} = \frac{\sum_{i=1}^m (a_i - \frac{1}{2}n(m+1))^2}{\frac{1}{12}n^2m(m^2-1)}, \quad (1)$$

де σ_{ϕ}^2 – фактична дисперсія сумарних впорядкованих оцінок, поданих експертами;

σ_{\max}^2 – дисперсія сумарних впорядкованих оцінок, у разі, коли думки експертів повністю збігаються;

a_i – сумарна оцінка отримана i -им об'єктом;
 m – кількість оцінюваних об'єктів;
 n – кількість експертів.

Таблиця 2

**Причини незадоволеності працівників комунікаційної системи
(у % до кількості опитуваних)**

Показники	Підприємства										
	ПрАТ «Галичина»	ПрАТ «Чумак»	АТ «Світоч»	ПАТ «Іскра»	ПАТ «Львівгаз»	ПАТ «Львівобленерго»	ПАТ «Львівський локомотивний завод»	ПАТ «SELMI»	Корпорація «УкрАВТО»	ПАТ «Маяк»	ПАТ «Мотордеталь»
Низький рівень оплати праці	71,6	63,2	33,8	43,3	44,9	32,8	45,7	66,2	57,9	66,3	27,9
Відсутність просування по службі	67,9	54,8	32,1	37,8	29,9	43,9	46,8	34,6	13,5	23,4	14,8
Відсутність цікавої та творчої роботи	59,9	44,7	34,1	36,9	67,9	77,4	42,7	64,8	23,9	47,9	25,5
Недостатньо самостійності при прийнятті рішень	58,8	42,3	29,6	27,4	66,6	58,3	58,0	43,2	66,4	54,2	37,9
Робота не цікава та монотонна (рутинна)	19,6	18,9	16,9	17,8	14,7	12,9	13,7	21,0	11,1	14,6	18,7
Відсутність самореалізації та самовдосконалення	18,6	18,4	16,8	16,2	17,8	15,6	19,4	11,5	16,3	22,2	17,1
Відсутність додаткового навчання, перенавчання	19,5	16,9	15,7	17,5	18,5	17,3	21,7	14,6	19,7	12,4	18,9
Незадовільні умови праці	12,5	16,8	12,5	11,6	10,8	14,6	16,9	15,4	12,9	13,7	15,2
Відсутність спілкування з колегами	12,6	14,4	17,8	18,9	13,7	13,8	15,2	14,9	11,9	12,6	10,8
Непрестижність спеціальності	1,6	1,9	1,4	1,6	1,2	1,7	1,3	1,8	0,8	1,5	1,1
Інше	1,2	1,4	1,9	1,8	1,6	1,9	1,5	1,1	1,9	1,7	1,2

В результаті проведеного розрахунку коефіцієнт конкордації становить 0,75, що є більшим від його нормативного значення, яке становить 0,5, і свідчить про високий рівень узгодженості думок експертів і, як наслідок, про обґрунтованість їх оцінок.

Як бачимо з даних табл. 2, основною причиною незадоволеності працівників є розмір оплати праці. І це не єдина причина незадоволеності працівників своєю працею. Результати дослідження також свідчать про досить низький рівень задоволення працівників підприємства своєю працею – умовами, мотивацією, стимулюванням праці та соціальною політикою підприємства. Оскільки потенціал праці формується з особистісного (мотиваційного) та психофізіологічного потенціалу, велику увагу потрібно приділяти нематеріальним стимулам до активізації трудової діяльності. Результати аналізування відповідей щодо задоволеності своєю діяльністю показали також, що 78,4% управлінців повністю або переважно задоволені роботою на підприємстві. Серед менеджерів низового рівня виявлено 56,3% задоволених. Тому, керівники підприємств повинні надавати працівникам більшу можливість самостійного прийняття рішень. Навіть якщо вони частково братимуть участь у процесі прийняття таких рішень, вони будуть відчувати відповідальність за роботу та почуття успіху при успішному її завершенні. Тоді набагато більша вірогідність того, що їх мотивація підвищуватиметься: кожна людина прагне виразити себе в праці, показати те, на що вона здібна. Не менш важливий вплив на формування належного ставлення до праці мають і взаємовідносини з колегами, медичне обслуговування, співвідношення розумової та інших видів діяльності, усвідомлення своїх досягнень тощо. Так, з усіх опитаних працівників вважають добрими стосунки 64% респондентів, потребують поліпшення – 36%. Медичне обслуговування оцінюють добре 44,2%, 20,9% – задовільно і 34,8% – незадовільно. Виходячи із вищезазначеного, можемо стверджувати, що мотиви трудової діяльності, пов'язані з внутрішнім задоволенням власною трудовою діяльністю, на сучасному етапі набувають актуального значення. Тому можливість більш повного розкриття своїх здібностей та вмінь, професійно-кваліфікаційного зростання для працівників підприємств, як свідчить проведений аналіз, є досить важливою. Так, із загальної кількості опитаних спеціалістів за останні роки лише 15% респондентів підвищували свою кваліфікацію, а 68,4% – бажають підвищити професійний рівень. Серед професійних груп працівників вважають необхідним підвищувати кваліфікаційний рівень 83% головних спеціалістів, 69% кваліфікованих спеціалістів, 58% спеціалістів середньої ланки. Результати досліджень не викликають сумніву, оскільки більшість респондентів – активна частина трудових ресурсів населення. Необхідно підкреслити, що рівень освіти, підвищення професійного рівня посилює вимогу до її життєвих потреб. Респонденти всіх категорій працівників віддали перевагу «оплаті праці». Частка позитивних відповідей – 93%. При ранжуванні мотивів отримано наступні результати: «умови праці» (47%),

«стабільність зайнятості» (33%), «стосунки з безпосереднім керівництвом» (30%), «організація праці» (27%). Такий перерозподіл позитивних відповідей пояснюється тим, що навіть в умовах загальної економічної кризи промислові підприємства мають відносно нормальний стан організування виробничо-господарської діяльності. Дані дослідження показали, що система оплати праці найбільшою мірою спонукає працівника до підвищення продуктивності і виступає важливим чинником мотивації. Її неналежний рівень може серйозно підірвати ефективність управління. 41% респондентів відповіли, що оплата праці пов'язана з її результатами і примушує їх краще працювати, 23% вказали, що даний чинник робить роботу більш привабливою та 28% погоджуються з обома твердженнями. Якщо людина буде зацікавлена в кінцевих результатах роботи, то її мотивація підвищуватиметься.

Висновки з проведеного дослідження. Можемо підсумувати, що проведене аналізування особливостей активізування працівників комунікаційної системи на промислових підприємствах свідчить про відсутність певної програми активізування чи сукупності чітко визначених способів впливу на працівників комунікаційної сфери. Результати анкетування свідчать, що основними стимулюючими чинниками для працівників є рівень заробітної плати та відчуття приналежності до єдиної справи. Також незадовільним є рівень поінформованості працівників не лише про стратегію розвитку всього підприємства, а й плани керівництва на предмет підвищення кваліфікації працівників, удосконалення системи мотивації, введення додаткових пільг.

Бібліографічний список

1. Збаржевецька Л. Д. Методи, важелі та механізми підвищення інноваційної активності працівників / Л. Д. Збаржевецька // Економіка и управление. – 2009. – № 6. – С. 31-37.
2. Квіта Г. М. Моделювання потреб персоналу для активізації його діяльності / Г. М. Квіта // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України : [зб. наук. пр.]. – К. : ДНДІМЕ, 2005. – Вип. 6. – С. 126–134.
3. Литвинчук А. В. Аналіз методів оцінювання комунікацій промислового виробництва // Праці Одинадцятої міжнародної наукової конференції студентів та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання» / Ред. кол. Беспалова С. В. (голова) та ін. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – Частина 3. – С. 244-247.
4. Парсяк В. Нематеріальна мотивація співробітників малих підприємств: узагальнення та рекомендації / В. Парсяк // Економіст. – 2005. – № 1. – С. 60-63.
5. Решміділова С. Л. Підвищення якості роботи в умовах активізації науково-технічної діяльності / С. Л. Решміділова, О. М. Козік // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3, Т. 2. – С. 184-189.
6. Семикіна М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання : моногр. / М. В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград: «Степ», 2002. – 212 с.
7. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Джордж Т. Милкович, Джерги М. Нью ман ; пер. с англ. [И. Л. Белоус и др.]. – М. : Вершина, 2005. – 760 с.
8. Фещур Р. В. Статистика. Теоретичні основи і прикладні аспекти : [навч. посіб.] / Фещур Р. В., Барвінський А. Ф., Кічор В. П. – Львів : «Інтелект-Захід», 2001. – 276 с.

Анотація

Досліджено фактори впливу, пов'язані з активізацією діяльності працівників комунікаційної сфери промислових підприємств та їх особливості. Здійснено ранжування основних стимулюючих чинників працездатності. Отримано та проаналізовано основні причини незадоволеності працівників комунікаційної сфери промислових підприємств.

Ключові слова: активізування, система комунікацій, мотив, мотивація, стимулювання.

Аннотация

Исследованы факторы воздействия, связанные с активизацией деятельности работников коммуникационной сферы промышленных предприятий и их особенности. Осуществлено ранжирование основных стимулирующих факторов работоспособности. Получены и проанализированы основные причины неудовлетворенности работников коммуникационной сферы промышленных предприятий.

Ключевые слова: активизирование, система коммуникаций, мотив, мотивация, стимулирование.

Annotation

Explored factors of influence associated Impacts to activation of activity of workers communication area enterprises and its features. Rankings of main stimulating factors of efficiency are done. Main causes of dissatisfaction of workers communication area of industrial enterprises are received and analyzed.

Key words: activation, communication system, motiv, motivation, stimulating.

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Вибір стратегії корпоративної безпеки, яка покликана забезпечити досягнення бажаної мети підприємства, – кінцевий етап процесу її формування. Безпосередньому досягненню бажаного результату сприяє успішна реалізація стратегії. На жаль, етап реалізації стратегії у системі стратегічного управління вітчизняних підприємств часто недооцінюють, тим самим створюючи суттєві перешкоди для діяльності підприємств.

Г. Мінцберг [8] зазначає, що досі найслабшою ланкою практики стратегічного менеджменту залишається етап реалізації стратегії. На його думку, вагома частка стратегій, розроблених підприємством, ніколи не реалізуються повністю.

Аналіз стану стратегічного управління вітчизняних підприємств дає можливість виділити такі основні причини невдалої реалізації стратегії: невідповідність між обраною стратегією та організацією управління підприємством; відсутність оцінювання невизначеності та ризиків реалізації обраної стратегії, що призводить до небажання керівниками брати відповідальність за прийняття ризикових рішень; нестача ресурсів для ефективної реалізації стратегії; неузгодженість обраної стратегії з іншими стратегіями діяльності підприємства; відсутність систематичного та безперервного спостереження за процесом реалізації стратегії; відсутність спостереження за негативним впливом зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства; недостатній рівень кваліфікації управлінського персоналу та відсутність мотивації працівників для успішної реалізації обраної стратегії; відсутність контролю за реалізацією стратегії та оцінювання ефективності цієї реалізації.

Враховуючи вищеперераховані причини, виникла потреба у розробленні ефективного механізму реалізації стратегії корпоративної безпеки, який повинен забезпечити її виконання та надасть можливість підприємству швидко реагувати на зовнішні та внутрішні негативні зміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні та вітчизняні науковці приділяли значну увагу проблемі реалізації стратегії. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики стратегічного управління внесли Д. Аакер, І. Ансофф, В. Василенко, О. Віханський, П. Друкер, Б. Карлоф, Н. Куденко, Л. Ліпич, Г. Мінцберг, С. Оборська, М. Портер, А. Стрікланд, О. Сумець, А. Томпсон, Д. Хассі, З. Шершньова та інші. Але, незважаючи на значну кількість публікацій з досліджуваної проблеми, питання розробки та впровадження механізму реалізації стратегії корпоративної безпеки підприємства практично не розглянуті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичного підходу до розробки механізму реалізації стратегії корпоративної безпеки, який сприяє мінімізації її невдалої реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Погоджуємося з думкою Г. І. Кіндрацької, що якість стратегії та ефективність її впровадження – головні умови успішної діяльності організації [2, с. 291].

Причина невдач більшості підприємств – не низька якість самих стратегій, а багаточисленні помилки саме в процесі їх реалізації, в першу чергу, неузгодженість стратегічних планів зі щоденною діяльністю працівників підприємства [5].

Мета механізму реалізації стратегії корпоративної безпеки – забезпечити процес реалізації стратегії системною сукупністю дій для прийняття ефективних управлінських рішень стосовно стратегічних змін відповідно до розробленої стратегії корпоративної безпеки та власне її реалізації.

Вважаємо, що побудова механізму реалізації стратегії базується на таких принципах: безперервного удосконалення процесу реалізації стратегії на засадах концепції «кайзен» (філософія концепції: для отримання більш високих результатів необхідно спочатку поліпшити процес [3]); адаптації механізму до релевантних зовнішніх та внутрішніх умов; систематичного і регулярного навчання персоналу та використання мотиваційних заходів для забезпечення виконання механізму; системності у прийнятті управлінських рішень щодо функціонування механізму; відповідності організаційної структури підприємства вимогам механізму реалізації стратегії; постійного спостереження за роботою механізму та визначення його ефективності.

Відповідно до мети та принципів побудови, механізм реалізації стратегії корпоративної безпеки – це системна сукупність дій, властивих стратегічному управлінню підприємства, яка використовується для реалізації стратегії в умовах динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування підприємства. Механізм реалізації стратегії корпоративної безпеки зображено на рис. 1.

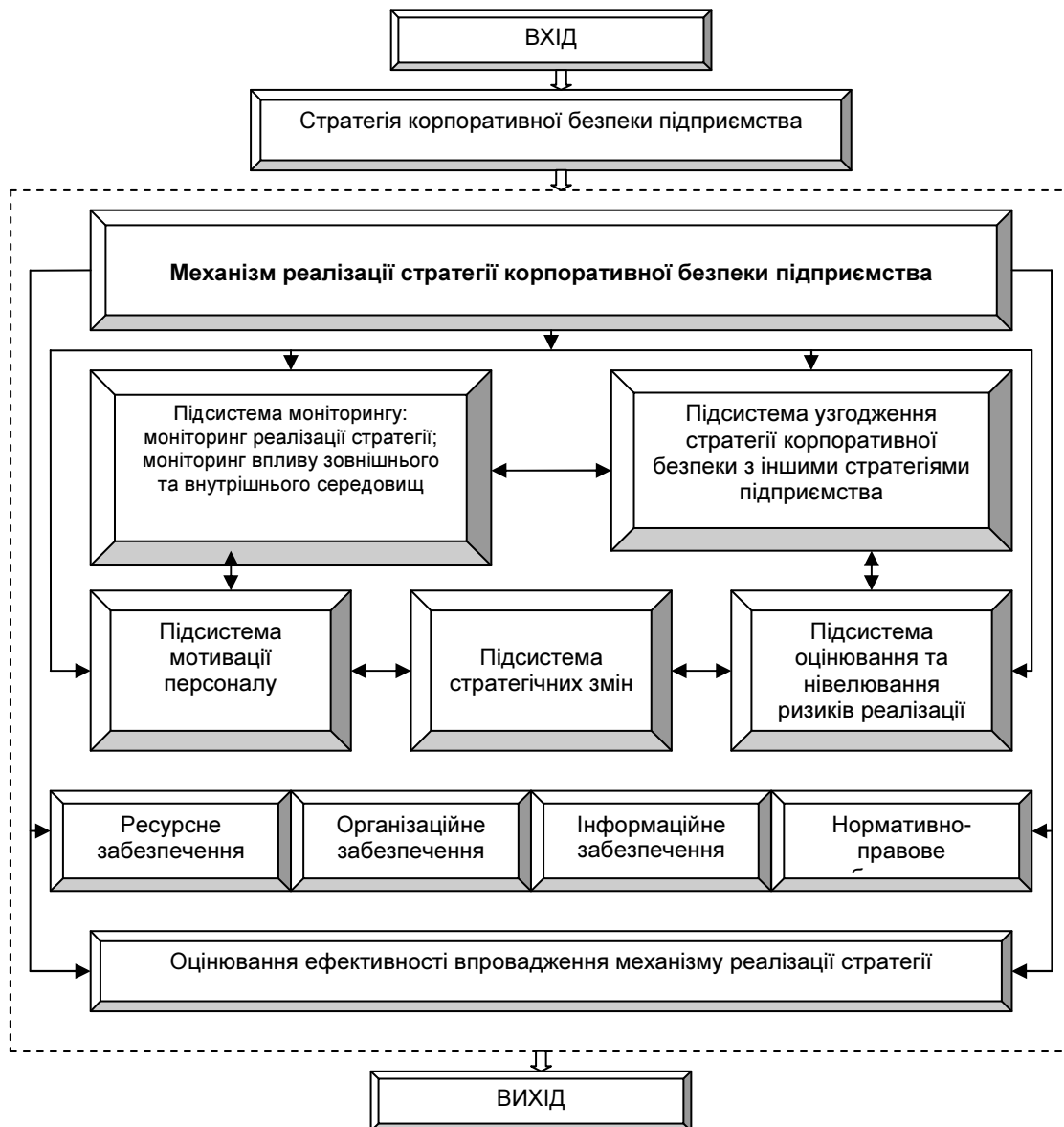


Рис. 1. Механізм реалізації стратегії корпоративної безпеки

Механізм реалізації стратегії корпоративної безпеки складається з окремих підсистем, кожна з яких має своє призначення в процесі реалізації стратегії:

- підсистема узгодження стратегії корпоративної безпеки з іншими стратегіями підприємства;
- підсистема стратегічних змін, яка передбачає: формування організаційної структури підприємства відповідно до умов процесу реалізації стратегії та зміну організаційної культури, яка сформує у кожного працівника відчуття причетності та відповідальності за результати впровадження стратегії;
- підсистема моніторингу, яка вміщує: моніторинг реалізації стратегії та моніторинг впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ на процес реалізації стратегії;
- підсистема мотивації персоналу до успішної реалізації стратегії;
- підсистема оцінювання та нівелювання ризиків реалізації стратегії.

Впровадження запропонованого механізму реалізації стратегії корпоративної безпеки здійснюється одночасно із розробленням ресурсного, організаційного, інформаційного та нормативно-правового забезпечення.

Організаційне забезпечення передбачає формування моделі діяльності персоналу в процесі реалізації стратегії та організацію їх безперервного навчання; забезпечення адаптації працівників до стратегічних змін, що проявляється в усвідомленні необхідності здійснення цих змін та їх особистої і колективної значимості.

В рамках ресурсного забезпечення розробляються фінансові плани використання коштів на виконання механізму реалізації стратегії та відбувається розподіл ресурсів між підрозділами підприємства для ефективного виконання своєї частини стратегічного плану.

Сутність інформаційного забезпечення полягає у налаштуванні ефективної інформаційної системи – сукупності технічних, програмних, методичних та інформаційних засобів, спрямованої на підтримку і підвищення ефективності реалізації стратегії.

Нормативно-правове забезпечення покликане розробити ряд нормативних та розпорядчих документів: наказ про початок реалізації стратегії корпоративної безпеки та організацію цього процесу на підприємстві, положення про окремі підрозділи з урахуванням особливостей реалізації стратегії, положення про преміювання працівників у процесі реалізації стратегії; посадові та робочі інструкції тощо.

Формування та реалізація стратегії корпоративної безпеки підприємств – частина загального стратегічного управління підприємством, тому стратегія корпоративної безпеки повинна бути узгоджена по горизонталі із корпоративною стратегією підприємства, а по вертикалі із функціональними стратегіями підприємства.

Реалізація стратегії корпоративної безпеки передбачає своєчасне здійснення певних стратегічних змін, які необхідні для стимулювання процесу реалізації стратегії. Чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників наголошують на необхідності формування організаційної структури підприємства, в межах якої будуть впроваджуватись нові стратегічні рішення. Вона характеризується розподілом цілей та завдань реалізації стратегії між підрозділами і працівниками та може сприяти стратегічному розвитку підприємства або, навпаки, його гальмувати. Ще на початку 1960-х років А. Чандлер у своїй роботі «Стратегія та структура» [7] довів про існування тісного зв'язку між стратегією та структурою підприємства.

На малих підприємствах реалізацію функції виконання стратегії корпоративної безпеки доцільно здійснювати шляхом створення тимчасових робочих груп із залученням персоналу з усіх його функціональних відділів. Як свідчить досвід, створення таких робочих груп звільняє керівництво від значного обсягу додаткової роботи і стимулює діяльність усіх функціональних відділів.

Для середніх підприємств найбільш ефективна з погляду реалізації стратегії корпоративної безпеки організаційна структура, яка передбачає два напрямки управління: вертикальний – відображає управління структурними підрозділами підприємства, які забезпечують корпоративну безпеку; горизонтальний – управління стратегічно орієнтованими напрямками досягнення корпоративної безпеки підприємства, для реалізації яких залучають працівників і ресурси різних підрозділів підприємства. Така організаційна структура характеризується структурною гнучкістю для пристосування в нових умовах функціонування та дозволить зменшити навантаженість вищого керівництва, оскільки існує чіткий розподіл прав та обов'язків між менеджерами, які здійснюють управління окремими підрозділами, та менеджерами, що керують функціональними стратегічно-орієнтованими напрямками забезпечення корпоративної безпеки підприємства.

На великих підприємствах процес формування організаційної структури підприємства, яка забезпечить ефективну роботу механізму реалізації стратегії, необхідно розпочинати із створення нової структурної одиниці – департаменту корпоративної безпеки. Цілі, завдання і функції департаменту визначатимуться Положенням про департамент корпоративної безпеки, яке узгоджується з керівниками інших підрозділів підприємства і затверджується безпосередньо керівником підприємства.

Один із найважливіших напрямків дій менеджерів у процесі реалізації стратегії корпоративної безпеки – моніторинг. Тому вважаємо за доцільне виділити як самостійну підсистему механізму реалізації стратегії моніторинг, який передбачає два напрямки дій: моніторинг реалізації стратегії та моніторинг впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства.

Аналіз літературних джерел дає нам можливість зробити висновок про посилення інтересу серед науковців та бізнес-практиків до питання моніторингу реалізації стратегії [1; 6; 4].

Моніторинг реалізації стратегії корпоративної безпеки – це безперервний процес збору, обробки й аналізу інформації про перебіг реалізації стратегії, аналіз відхилень у реалізації стратегії та їх причин, розроблення програм дій на нівелювання негативних відхилень.

Впровадження на підприємстві моніторингу реалізації стратегії повинно базуватися на таких принципах: наукової обґрунтованості – всі заходи, передбачені моніторингом, повинні розроблятися на основі сучасних наукових вітчизняних та зарубіжних досліджень; достовірності та об'єктивності інформації – зібрана інформація повинна бути достовірною для проведення якісного аналізу відхилень у реалізації стратегії; безперервності – моніторинг повинен проводитись не епізодично, а безперервно протягом всього терміну реалізації стратегії; конфіденційності – недопущення розголосу конфіденційної інформації про хід реалізації стратегії корпоративної безпеки та внесення до цього процесу зміни; ефективності – отримання позитивного ефекту від впровадження моніторингу, оптимізація витрат на проведення моніторингу; інтегрованості – моніторинг повинен перебувати у тісній взаємодії з усіма іншими підсистемами механізму реалізації стратегії; відповідності місії та цілям – в кінцевому результаті здійснення моніторингу зіставляються результати діяльності підприємства із її цілями та місією.

Підприємство як відкрита система перебуває під постійним впливом зовнішнього середовища, яке є одночасно і джерелом необхідних для підприємства ресурсів, і споживачем його продукції та

внутрішнього середовища. Дестабілізуючий вплив обох середовищ призводить до виникнення негативних наслідків у реалізації стратегії корпоративної безпеки.

Моніторинг впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ покликаний забезпечити безперервне протягом усього періоду реалізації стратегії спостереження за негативним впливом на процес реалізації стратегії. Основне завдання моніторингу впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ – прийняття управлінських рішень щодо знешкодження негативного впливу на процес реалізації стратегії.

Здійснюючи моніторинг впливу чинників на процес реалізації стратегії, необхідно формувати базу даних на основі проведеного спостереження та системного аналізу, яка буде використовуватися для порівняння результатів за різні періоди, що дозволить виявити тенденції і закономірності негативного впливу чинників. Це дасть можливість прогнозувати, які саме чинники в майбутньому здійснюватимуть негативний вплив, та на основі цих прогнозів розробляти заходи щодо його зменшення.

Вважаємо за необхідне виділити як окрему підсистему механізму реалізації стратегії оцінювання та нівелювання ризиків реалізації стратегії, оскільки реалізація стратегії корпоративної безпеки здійснюється в умовах невизначеності та високого рівня ризику, що створює перешкоди ефективному втіленню цього процесу.

Ризики реалізації стратегії корпоративної безпеки підприємства – це ймовірність того, що стратегічні дії, передбачені процесом реалізації, не забезпечать позитивного результату або й загалом призведуть до негативних наслідків. Чим більший ризик реалізації стратегії корпоративної безпеки, тим більша ймовірність невдач і пов'язаних з нею втрат.

Ризики в процесі реалізації стратегії корпоративної безпеки повинні враховуватися кожною особою, яка приймає рішення, причому вибір рішення залежить від схильності цієї особи до ризику.

Впроваджувати розроблений механізм реалізації стратегії корпоративної безпеки в діяльність підприємства необхідно поетапно:

етап 1 – підготовчий – передбачає створення умов для впровадження розробленого механізму реалізації стратегії;

етап 2 – виконавчий – охоплює безпосереднє впровадження розробленого механізму реалізації стратегії;

етап 3 – заключний – ґрунтується на оцінюванні ефективності впровадженого механізму реалізації стратегії та формуванні висновків про його ефективність, а також передбачає розробку рекомендацій щодо його удосконалення.

Отже, розроблений механізм реалізації стратегії корпоративної безпеки забезпечить безперервний процес прийняття своєчасних управлінських рішень стосовно стратегічних змін, викликаних змінами зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Використання розробленого механізму реалізації стратегії допоможе підприємствам контролювати відповідність траєкторії руху до безпечного розвитку, який дозволить підприємствам стабільно й ефективно функціонувати.

Бібліографічний список

1. Глухов В. В. Экономика знаний / Глухов В. В., Коробко С. Б., Маринина Т. Б. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г. І. Кіндрацька. – [2-ге вид., переробл. і доповн.]. – Л. : В-во Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
3. Масааки И. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний / Иман Масааки ; пер. с англ. Т. Гутман. – [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 274 с.
4. Мозенков О. В. Управління реалізацією стратегії розвитку на підприємствах з корпоративними правами в режимі онлайн / О. В. Мозенков // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8(98). – С. 116-123.
5. Причины провалов в реализации стратегии [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.balancedscorecard.ru/page02.html#UP>.
6. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент : [учебник] / Р. А. Фатхутдинов – [7-е изд., исправл. и доп.]. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
7. Chandler A. D. Strategy and Structure: A Chapter in History of Industrial Enterprises / A. D. Chandler. – Cambridge, Mass, MIT Press, 1962. – 513 p.
8. Mintzberg H. The fall and rise of strategic planning / H. Mintzberg – Harvard Business Review. – 1994. – Vol. 72. – № 1. – P. 107-114.

Анотація

У статті визначено сутність та необхідність формування і впровадження механізму реалізації стратегії корпоративної безпеки підприємства. Розкрито зміст підсистем механізму реалізації стратегії та запропоновано послідовність впровадження розробленого механізму.

Ключові слова: стратегія корпоративної безпеки, стратегічні зміни, моніторинг реалізації стратегії, впровадження механізму реалізації стратегії.

Аннотация

В статье определена сущность и необходимость формирования и внедрения механизма реализации стратегии корпоративной безопасности предприятия. Раскрыто содержание подсистем механизма реализации стратегии и предложена последовательность внедрения разработанного механизма.

Ключевые слова: стратегия корпоративной безопасности, стратегические изменения, мониторинг реализации стратегии, внедрение механизма реализации стратегии.

Annotation

The article explains the purpose and necessity of forming and implementing a mechanism for implementing the strategy of corporate security company. Clarified the contents of sub-systems strategy and implementation mechanism suggested sequence of implementation of the developed mechanism.

Key words: corporate security, strategic change, monitoring the implementation of the strategy, implementation mechanism for implementing the strategy.

УДК 658.155:339.37

Мілька А.І.,
аспірант кафедри менеджменту організації та
зовнішньоекономічної діяльності,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ РОЗВИТКУ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси, які пов'язані з реформуванням економіки України і переходом від централізованого планування до ринку, негативно вплинули на розвиток економічної ситуації в країні. Лише з 2000 р. в економіці України почали виявляти себе ознаки економічної стабілізації, а саме: вдалося зупинити спад виробництва та досягти його зростання, намітилися позитивні структурні зрушення у напрямі збільшення випуску продукції кінцевого споживання, зростає обсяг сільськогосподарського виробництва, обсяг інвестицій в основний капітал за 2000-2005 рр. зріс у 4 рази. Під впливом позитивної економічної динаміки спостерігається тенденція до зростання реальних наявних доходів населення. Водночас відбувалося кількісне та якісне зростання торговельних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти роботи мережевих операторів роздрібною торгівлі висвітлені в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, зокрема: Б. Вейтца, А. Крийє, Ж. Жалле, Б. Бермана, М. Леві, Л. Лігоненко та ін. [3; 4]. Проте, потребують подальших досліджень процеси розвитку та фактори формування механізму управління прибутком нових для українського споживчого ринку бізнес-систем у вигляді торгових мереж.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану ринку роздрібною торгівлі в Україні з метою виявлення напрямів удосконалення механізму управління прибутком.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останнє десятиліття відбувається активне зростання торговельних підприємств і їх товарообороту. На 1 січня 2010 року налічувалось 65,3 тис. об'єктів (підприємств-юридичних осіб), що займаються роздрібною торгівлею, у тому числі 47,65 тис. магазинів і 17,68 тис. кіосків, які формують роздрібну торговельну мережу (у 2000 році кількість об'єктів торгівлі становила 103,2 тис., у 2005 році – 75,2 тис., у 2006 році – 73,6 тис., у 2007 році – 71,9 тис., у 2008 році – 69,2 тис.). За період 2005-2009 рр. кількість магазинів та кіосків зменшилася на 9,9 тис., у тому числі лише за 2009 рік – на 3,9 тис. або на 5,6% (рис. 1). Скорочення мережі відбулося у всіх регіонах.



Рис. 1. Динаміка розвитку мережі роздрібної торгівлі за 2000, 2005, 2007-2009 рр (тис. одиниць)

Джерело : [5]

Мережа роздрібної торгівлі скоротилася впродовж 2009 року як у міських поселеннях, так і у сільській місцевості. Порівняно з 2008 роком у 2009 році міських поселеннях торговельна мережа (магазинів) зменшилася на 1,58 тис. одиниць, або 4,5%, а у сільській місцевості – на 1,24 тис. одиниць, або 8,2%. Впродовж 2009 року відбулося скорочення мережі кіосків: у міських поселеннях – на 1,0 тис. одиниць (6,5%), у сільській місцевості – на 0,04 тис. одиниць (1,3%) (рис. 2).

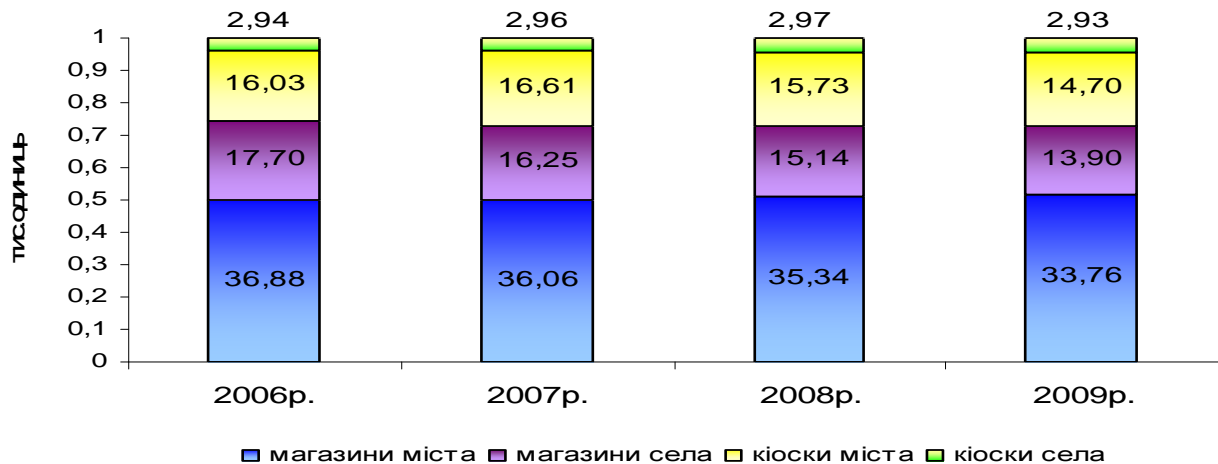


Рис. 2. Динаміка розвитку мережі роздрібної торгівлі у міських поселеннях та сільській місцевості за 2006 -2009 р.р. (тис. одиниць)

Джерело : [5]

Отже, торгова мережа роздрібної торгівлі України впродовж 2009 року відчула вплив кризових явищ. Уповільнилися темпи розвитку внутрішньої торгівлі, становище підприємств роздрібної торгівлі погіршилося внаслідок ряду причин: звуження споживчого попиту населення через скорочення реальних доходів; зростання вартості імпортої продукції внаслідок девальвації національної валюти; заборгованість суб'єктів роздрібної торгівлі перед виробниками продукції; відсутність обігових коштів у торгівлі. Ряд вітчизняних ритейлерів припинили свою діяльність, інші змогли пристосуватися до нових умов.

З метою економії торгівлі мережі стали більше уваги приділяти підвищенню прибутковості, зменшувати витрати на маркетинг, заробітну плату, оптимізувати процес постачання товарів тощо. Кризове управління торговельною мережею здійснюється через укрупнення торговельної мережі, що відбувається через процеси реструктуризації. У світовій практиці через корпоративну реструктуризацію більшість торговельних підприємств стає частиною великих корпоративних торговельних мереж і це дозволяє підвищувати їх капіталізацію.

Реструктуризація – це засіб адаптації підприємства до зовнішнього середовища, який реалізується з допомогою комплексу організаційно-економічних, правових, технічних заходів, які направлені на зміну організаційної структури і функціональних сфер діяльності підприємства [4, с. 19].

У вітчизняній практиці, на жаль, існують у даному напрямку суттєві прогалини, адже навіть на теоретичному рівні, досить часто ототожнюють поняття «реструктуризація» та «корпоративна реструктуризація». Ці поняття різні за змістом та формами проведення.

Виділяють наступні аспекти, які відрізняють ці поняття, а саме:

по-перше, корпоративна реструктуризація може використовуватися як інструмент досягання довгострокових конкурентних переваг у процесі управління великими суб'єктами господарювання для проведення широкомасштабних змін. Тоді, як звичайна реорганізація може здійснюватися суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм власності та розмірів;

по-друге, корпоративна реструктуризація потребуватиме наявності певного організаційно-економічного механізму та відповідних ринкових інституцій [2]. Звичайна реорганізація може проводитися для удосконалення організаційно-економічного механізму управління через звичайну зміну організаційно-правового статусу;

по-третє, якщо реорганізація полягає у припиненні діяльності або ліквідації, то корпоративна реструктуризація полягає у повній або частковій зміні власника статутного фонду юридичної особи, а також у зміні організаційно-правової форми здійснення бізнесу;

по-четверте, форми корпоративної реструктуризації і реорганізації дещо відрізняються. Зокрема основними формами реорганізації є: злиття, поглинання, приєднання, поділ, виділення та перетворення. Корпоративна реструктуризація має наступні форми, а саме: часткової або повної приватизації; поділ великих підприємств на частини; відокремлення від великих підприємств підрозділів (наприклад, об'єктів соціальної інфраструктури та інших непрофільних підрозділів) [1, с. 101]. Таким чином, ці два поняття, які досить часто ототожнюються у науковій літературі, є схожими за ціллю, але водночас різними за формами та методами [3].

При цьому, ми вважаємо, що удосконалення механізму управління прибутком повинно відбуватися з урахуванням наступних тенденцій розвитку:

– реконструкції існуючих торгових об'єктів з метою приведення їх до вимог сучасної торгівлі, що потребує значних змін в організації торгового простору і торгового процесу, розміщення торгового обладнання і т.ін.;

– власного будівництва (девелопмент) крупними операторами ринку. Російська торгова мережа «О'кей» або будує, або викупляє спеціально для неї побудовані приміщення в нових торгових центрах. У 2008 році відбулося відкриття восьми гіпермаркетів в Києві, два гіпермаркети в Харкові (ТЦ «Французький Бульвар» і ТЦ «Дафі»), Одесі і Маріуполі. Реалізацію масштабних девелоперських програм проводять компанії «Караван», група компаній «Велика кишеня» (десять ТЦ під назвою «Екватор» по всій Україні). Більше десяти ТЦ по всій території південної, центральної і Східної України будує мережа «Амстор». У столиці будуються два гіпермаркети Rainford. Будує крупні супермаркети і львівська мережа «Арсен» (компанія «Інтермаркет»). Більше 20 торгових центрів на Лівобережній Україні будує торгова мережа Еко-маркет. Одеська мережа «Таврія В» планує будівництво декількох об'єктів на півдні країни, будівництвом ТЦ займається і севастопольська мережа «Ален». Багатьма земельними ділянками володіє мережа магазинів «АТБ-маркет», що дозволяє їй відкривати більше десяти самостійних торгових об'єктів на рік [6; 7];

– поглинання одних мереж іншими. Внаслідок складності отримання земельних ділянок під забудову, необхідності значної кількості інвестиційних ресурсів вітчизняні компанії віддають перевагу покупці невеликих регіональних мереж з наступним ребрендингом. Проте, завищена вартість об'єктів, що виставлені на продаж стримують розвиток цього напрямку розвитку торгових мереж. Найактивніше скуповували торгові мережі конкурентів компанія «Пакко» (мережа «Вопак»), мережа супермаркетів «Еко», компанія «Фоззі груп». Російська мережа «Перехрестя» придбала торгові об'єкти мережі «Spar Україна». Крім того, у останні роки в Києві припинили існування або змінили власників такі продуктові мережі, як «Бегемот», «Да», «Іжачок», ТЦ «Максі» [8].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в умовах світової фінансової кризи, не зважаючи на можливості розвитку ринку роздрібної торгівлі, відбувається скорочення значної чисельності саме підприємств малого та середнього бізнесу, що вказує на необхідність пошуку шляхів підвищення прибутковості не залежно від форми власності і розміру та удосконаленні політики управління прибутком, зокрема, посиленні антикризової фінансової політики, яка дозволить запобігти банкрутству. Вважаємо необхідним приділяти увагу таким тактичним заходам:

- раціоналізувати оборот обігових коштів;
- оптимізувати структуру джерел їх фінансування;
- забезпечити своєчасне оновлення поза оборотних активів і високу ефективність їхнього використання;
- обрати та реалізувати найефективніші шляхи збільшення величини активів для забезпечення розвитку основних напрямів діяльності;

- забезпечити необхідний рівень самофінансування свого виробничого розвитку за рахунок прибутку, оптимізації податкових платежів, ефективної амортизаційної політики;
- забезпечити найефективніші умови і форми залучення позикових коштів у відповідності до потреб підприємства;
- залучити іноземних інвесторів.

Всі ці заходи, які будуть носити систематичний, постійний, динамічний характер, дозволять врегулювати такі завдання в тактичному періоді: ефективно використовувати наявні фінансові ресурси підприємства та здійснювати пошук невикористаних резервів, оптимізувати рух грошових потоків підприємства, підвищити ділову активність підприємства шляхом залучення нових інвесторів, зміцнити фінансову стійкість підприємства, забезпечити позитивні темпи зростання прибутковості та рентабельності. Наслідком цього буде підвищення значення кількісних та якісних показників торговельних підприємств і довіри до них споживачів.

Бібліографічний список

1. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А. Патрик Гохан ; [пер.с англ.] – [3-е изд.]. – М. : Альпина Бизнес букс, 2007. – 741 с.
2. Галанов В. А. Акционерное дело : [учебник] / под.ред. В. А. Галанова. –М. : Финансы и статистика, 2003. – 544 с., ил.
3. Глебова А. О. Сучасні концепції реструктуризації вітчизняних суб'єктів господарювання / А. О. Глебова // Економіка: проблеми теорії та практики : [зб. наук. пр.]. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2008. – Вип. 237, Т 2. – С. 521-530.
4. Отенко И. П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия : [научное издание] / И. П. Отенко, Н. А. Москаленко. – Харьков : Издательство ХНЕУ, 2005. – 216 с.
5. Стан торгової мережі підприємств (юридичних осіб) у 2009 році // Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Обзор рынка продуктового ритейла Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://buyer.in.ua/ru/node/144>
7. Український продуктовий ритейл – про «наших» та «їх» у регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nashkraj.ua/uk/news/view/523>
8. Ринок роздрібної торгівлі в Україні на 2008 рік [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.socmart.com.ua/news/ukr_news/read/1584

Анотація

У статті розглянуто стан ринку роздрібної торгівлі в Україні, виявлено напрями удосконалення механізму управління прибутком. Запропоновано шляхи підвищення прибутковості підприємств роздрібної торгівлі та удосконалення політики управління прибутком.

Ключові слова: прибуток, управління, торговельні підприємства, криза, прибутковість, торгова політика.

Аннотация

В статье рассмотрено состояние рынка розничной торговли в Украине, выявлены направления совершенствования механизма управления прибылью. Предлагаются пути повышения доходности предприятий розничной торговли и совершенствования политики управления прибылью.

Ключевые слова: прибыль, управление, торговые предприятия, кризис, доходность, торговая политика.

Annotation

In the article considered the market retail trade in Ukraine, revealed areas of improvement of the mechanism management earnings. We offer ways to improve the profitability of retailers and improvement policy management profit.

Key words: earnings management, trading firms, crisis, profitability, trade politics.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 636.477.86

Баланюк І.Ф.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту,
Кривий М.В.,
заслужений економіст України,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Крива Ю.Р.,
магістр обліку і аудиту,
Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника

ТВАРИННИЦТВО РЕГІОНУ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Розвиток тваринництва, як невід'ємної складової агропромислового комплексу, є важливим елементом продовольчої безпеки держави, сприяє зайнятості населення, створює умови для комплексного розв'язання соціальних проблем та розвитку сільських територій. Продукція тваринництва є сировиною для м'ясних, молочних, шкіряних, взуттєвих, текстильних, хутрових та інших переробних підприємств. Ст. 48 Конституції України декларує, що кожен громадянин держави має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що передбачає достатнє харчування, одяг, житло [2, с. 15]. Основним джерелом забезпечення продуктами харчування населення є тваринництво.

Однак, починаючи з середини 1990-х років і дотепер в Україні спостерігається зменшення поголів'я свійських тварин, особливо великої рогатої худоби, у тому числі корів. Так, за 20 років в державі поголів'я великої рогатої худоби (ВРХ) зменшилось в 5,5 раза, корів – в 3,2, свиней – в 2,4, овець та кіз – в 4,9 раза. Це призвело до скорочення більше ніж удвічі виробництва м'яса та молока [1, с. 273-282]. Як наслідок, зріс їх імпорт. Вищезазначені обставини разом зі зниженням купівельної спроможності населення спричинили зниження рівня споживання продуктів тваринного походження, особливо м'яса та молока.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження розвитку тваринництва зробили українські вчені П.С. Березівський, В.Х. Брус, М.В. Вишиванюк, В.Г. Галанець, С.Л. Дусановський, М.В. Калінчик, С.В. Коляденко, М.А. Лендел, В.В. Липчук, О.М. Могильний, М.К. Пархомець, П.Р. Пуцентейло та ін. Однак регіональні проблеми розвитку тваринництва та обґрунтування заходів, спрямованих на збільшення обсягів його виробництва, потребують більш детального дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану динаміки поголів'я і продуктивності тварин за категоріями господарств, економічної ефективності виробництва продукції тваринництва, їх споживання населенням, а також обґрунтування напрямків подальшого реформування галузі тваринництва в Івано-Франківській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно тваринництво в аграрному секторі регіону займає домінуючі позиції. У 2010 р. виробництво продукції тваринництва в області становило 1560 млн. грн., що на 4,8 % перевищило рівень 2009 р., а її частка в загальному обсязі валової продукції сільського господарства склала 60,6 % (табл. 1). Обсяги виробництва у 2010 р. перевищують показники 2005 р., 2000 р. та 1995 р., однак вони менші на 201,9 млн. грн. (11,5 %) ніж у 1990 р. [3, с. 9, 13, 19-21].

Таблиця 1

Валова продукція тваринництва Івано-Франківської області, млн. грн.

(у порівнянних цінах 2005 р.)

Категорії господарств	Рік					
	1990	1995	2000	2005	2009	2010
Усі категорії господарств	1761,9	1340,6	1242,5	1387,7	1488,0	1560,0
у % від усієї валової продукції	56,6	53,1	54,6	57,7	58,2	60,6
Сільськогосподарські підприємства	687,7	258,2	73,4	154,2	355,5	449,7
з них – фермерські господарства	–	3,6	6,6	6,4	7,9	9,4
Господарства населення	1074,2	1082,4	1169,1	1233,5	1132,5	1110,3

За темпами приросту валової продукції тваринництва Івано-Франківська область серед інших регіонів України знаходиться на шостому місці й забезпечує 3,7 % загальнодержавних обсягів виробництва [3, с. 14]. Щороку збільшується виробництво продукції в усіх категоріях господарств, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах, в яких вартість валової продукції тваринництва в 2010 р. становила 449,7 млн. грн., що більше на 26,5 % ніж в 2009 р. та в 6,1 раза – ніж в 2000 р. Зросла питома вага цих підприємств в загальній продукції тваринництва. Якщо в 2000 р. ними було вироблено лише 5,9 % від загальної валової продукції тваринництва області, то в 2005 р. – 11,1 %, 2009 р. – 23,9 %, а в 2010 р. – 28,8 %.

Нарощують обсяги виробництва тваринницької продукції фермерські господарства області, однак їх частка є незначною і складає лише 0,6 % від загального показника виробництва валової продукції всіма категоріями господарств [4, с. 27].

Господарства населення з 2007 р. почали скорочувати виробництво тваринницької продукції, хоча ця категорія виробників займає домінуючі позиції (71,2 %): впродовж 2010 р. обсяги виробництва у них перевищили показники 1990 р. [3, с. 9].

У валовій продукції тваринництва лідируюча позиція належить скотарству (49,9 %), проте його частка за останні п'ять років скоротилась на 12,7 в.п., що є негативною тенденцією. Водночас спостерігається нарощування обсягів виробництва в галузі птахівництва, на яку припадає більше чверті (25,2 %) загального обсягу валової продукції тваринництва проти 16,6 % у 2005 р., дещо зросла за цей період частка свинарства (на 4,0 в.п.) і склала 22,3 %. У виробництві продукції тваринництва продовжують домінувати м'ясо та молоко, на які припадає відповідно 52,1 % та 31,6 %. Спостерігається зростання частки виробництва яєць – з 9,5 % у 2005 р. до 14,3 % у 2010 р. [4, с. 14].

У 2010 р. зросло виробництво м'яса усіх видів (5,9 %) і склало 64,3 тис. т., в сільськогосподарських підприємствах воно збільшилося на 24,1 % (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво м'яса в Івано-Франківській області

(у забійній вазі, тис. т)

Категорія господарств	Рік				
	1990	2000	2005	2009	2010
Усі категорії господарств м'ясо усіх видів	94,3	52,4	56,4	60,7	64,3
у тому числі яловичина та телятина	52,8	27,8	27,4	28,8	26,7
свинина	25,2	17,5	15,9	14,6	20,7
м'ясо птиці	14,4	6,5	12,0	16,5	16,1
Сільськогосподарські підприємства м'ясо усіх видів	61,7	5,1	10,2	14,5	18,0
у тому числі яловичина та телятина	44,9	4,1	3,8	1,9	0,7
свинина	9,6	0,6	1,6	5,4	10,7
м'ясо птиці	6,4	0,4	4,8	7,2	6,6
Господарства населення м'ясо усіх видів	32,6	47,3	46,2	46,2	46,3
у тому числі яловичина та телятина	7,9	23,7	23,6	26,9	26,0
свинина	15,6	16,9	14,3	9,2	10,0
м'ясо птиці	8,0	6,1	7,2	9,3	9,5

У господарствах населення, на які зараз припадає майже три чверті загального виробництва м'яса (46,3 тис. т), впродовж десяти років ці показники залишаються майже на одному рівні. У 2010 р. господарства населення на 0,9 тис. т у порівнянні з 2009 р. зменшили виробництво яловичини та телятини, що становлять більше половини продукції м'яса в цій категорії господарств. Водночас сільськогосподарські підприємства за згаданий період збільшили виробництво свинини вдвічі, переважно за рахунок підприємств з іноземними інвестиціями [4, с. 48-49].

В області триває тенденція до скорочення обсягів виробництва молока: у 2010 р. (у порівнянні з попереднім роком) його валовий надій зменшено на 4,1 %, з 2005 р. – на 19,3 % й одержано 465,4 тис. т (табл. 3). У розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь виробництво молока склало 925,1 ц проти 965,8 ц у 2009 р. [4, с. 17]. Основною причиною спаду виробництва молока, а також іншої тваринницької продукції, є зменшення поголів'я худоби, попри деяке зростання її продуктивності.

В області продовжується негативна тенденція до скорочення поголів'я худоби, за винятком свиней та птиці (табл. 4). На початок 2011 р. в усіх категоріях господарств утримувалось 185,8 тис. гол. великої рогатої худоби, у т. ч. 121,4 тис. гол. корів, 24,6 тис. гол. овець та кіз, у т. ч. 7,1 тис. гол. овець, що менше показників станом на 1.01.2001 р., відповідно, на 42, 40, 46,6 та 68,3 % [4, с. 31]. Водночас поголів'я свиней збільшилось майже на чверть і його чисельність на початок цього року

досягла 242,8 тис. гол., птиці – більше, ніж удвічі (6,8 млн. гол.).

У розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь припадає по 37 голів великої рогатої худоби проти 60 у 2000 р., корів – 24 проти 38 гол., свиней (на 100 га ріллі) 65 проти 49 гол. За насиченістю поголів'ям худоби область займає провідні місця серед інших регіонів України [4, с. 40].

Таблиця 3

Виробництво молока в Івано-Франківській області, тис. т

Категорії господарств	Рік				
	1990	2000	2005	2009	2010
Усі категорії господарств	568,0	517,1	569,4	477,0	455,9
Сільськогосподарські підприємства	239,2	30,5	16,2	11,7	11,3
з них – фермерські господарства	–	3,3	2,8	2,0	2,3
Господарства населення	328,8	486,6	553,2	465,3	444,6
Середній річний надій молока від однієї корови, кг	2533	2475	3262	3690	3647
Сільськогосподарські підприємства	2979	1456	3144	3721	3526
з них – фермерські господарства	–	1724	3488	4022	3375
Господарства населення	2285	2588	3265	3690	3650

Таблиця 4

Поголів'я худоби та птиці в Івано-Франківській області

(станом на 1 січня; тис. голів)

Категорія господарств	Рік				
	1991	2001	2006	2010	2011
Усі категорії господарств					
Велика рогата худоба	581,8	320,6	258,8	199,9	185,8
у тому числі корови	219,9	202,2	164,3	125,6	121,4
Свині	298,8	195,8	178,8	210,5	242,8
Вівці та кози	69,1	46,1	30,0	24,6	24,6
Птиця	4798,8	3293,5	4731,3	5248,0	6761,0
Сільськогосподарські підприємства, в т.ч. фермерські господарства					
Велика рогата худоба	315,4	40,4	17,2	10,0	8,7
у тому числі корови	72,8	12,2	5,8	3,8	3,5
Свині	127,6	11,3	29,2	87,8	124,1
Вівці та кози	46,0	0,4	1,0	0,8	0,8
Птиця	2318,8	213,8	1591,7	2397,6	3847,9
Фермерські господарства					
Велика рогата худоба	0,1	3,4	3,3	2,1	1,9
у тому числі корови	-	1,4	1,0	0,8	0,8
Свині	0,3	0,8	1,4	2,9	3,3
Вівці та кози	-	0,4	0,6	0,6	0,5
Птиця	-	2,6	5,2	28,7	33,9
Господарства населення					
Велика рогата худоба	266,4	280,2	241,6	189,9	177,1
у тому числі корови	147,1	190,1	158,5	121,8	117,9
Свині	171,2	184,5	149,6	122,7	118,7
Вівці та кози	23,1	45,7	29,0	23,8	23,8
Птиця	2480,0	3079,7	3139,6	2850,4	2913,1

Скорочення поголів'я худоби відбулось ще на початку 1990-х рр. в сільськогосподарських підприємствах, а в господарствах населення – з 2004 р.. Останні в даний час утримують 95 % – 97 % великої рогатої худоби, корів та птиці від загальної їх кількості. В останні роки зменшується також кількість господарств, які утримують худобу. У розрахунку на 10 дворів сільської місцевості на початок 2011 року припадає по 6,1 гол. великої рогатої худоби проти 9,4 гол. в 2003 р., у т. ч. корів – 4,1 проти 6,1; свиней 3,9 проти 5,9 гол. Із наявних 271,2 тис. селянських господарств в третині з них не утримувалось жодного виду худоби, 59 % великої рогатої худоби, 63 % – корів, 73 % – свиней [4, с. 35, 40]. Основною причиною зменшення поголів'я в господарствах населення є: невиконання витрат і прибутків) та складність ручного обробітку земель для одержання кормів [5, с. 77], зменшення кількості сільського населення, яке може утримувати та доглядати худобу, а також подекуди скорочення пасовищ.

У сільськогосподарських підприємствах області на початок 2011 р. утримувалось 121,4 тис. гол. свиней, що в 11 разів більше показників десятирічної давності, птиці – 3,8 млн. голів, що у 18 разів більше. Водночас сільськогосподарські підприємства не змогли подолати тенденцію до скорочення поголів'я великої рогатої худоби та корів.

Характерною рисою більшості агроформувань, які займаються тваринництвом, є невелика чисельність поголів'я худоби. Зокрема, у 72 % підприємств, які утримують той чи інший вид худоби, нараховується не більше 20 гол. ВРХ, у 79 % – таке ж поголів'я корів, у 70 % – до 100 гол. свиней, у 71 % – до 50 гол. овець та кіз, у 38% – до 500 гол. птиці. Лише 9 % сільгосппідприємств утримують 400 й більше голів ВРХ, 5 % – 200 і більше гол. корів, 19 % – 200 і більше гол. свиней, 42 % – 5 тис. і більше гол. птиці [4, с. 15-16].

У 2010 р. в середньому від однієї корови в усіх категоріях господарств отримано по 3647 кг молока, що на 1,2 % менше показника 2009 р. (табл. 3), у сільськогосподарських підприємствах – по 3526 кг (на 5,2 % менше). Водночас у значній частині господарств продуктивність корів залишається низькою. П'ята частина (21 %) сільгосппідприємств, що займалися виробництвом молока у 2010 р., в середньому від однієї корови отримали до 2000 кг, майже дві третини (64 %) від 2001 – 4000 кг і лише 15 % підприємств – більше 5000 кг [4, с. 18].

В господарствах, що займаються вирощуванням худоби, середньодобові прирости в 2010 р. склали: великої рогатої худоби – 447 г, свиней – 523 г проти 454 та 535 г відповідно в 2009 р.

Від однієї курки-несучки сільськогосподарські підприємства області в 2010 р. в середньому отримали по 308 шт. яєць, що на 8 шт. більше показника 2009 р. [4, с. 19].

У 2010 р. сільськогосподарські підприємства отримали від реалізації продукції тваринництва 164,1 млн. грн. чистого прибутку. Рівень рентабельності галузі є найвищим з 1995 р. і склав 34,9 % (табл. 5) [4, с. 19].

Таблиця 5

Прибуток, збиток (-) від реалізації продукції тваринництва та рівень рентабельності її виробництва в сільськогосподарських підприємствах Івано-Франківської області*

Вид продукції	Рік					
	2005		2009		2010	
	прибуток, збиток(-), млн. грн.	рівень рентабельності, %	прибуток, збиток(-), млн. грн.	рівень рентабельності, %	прибуток, збиток(-), млн. грн.	рівень рентабельності, %
Продукція сільського господарства	- 1,7	-1,1	81,5	13,7	197,5	29,3
у тому числі тваринництва	- 4,1	- 3,2	69,4	18,5	164,1	34,9
з неї : велика рогата худоба на м'ясо	2,1	4,5	- 1,0	- 3,3	- 3,4	- 32,1
свині на м'ясо	2,7	14,6	35,7	41,6	26,8	14,3
птиця на м'ясо	0,9	6,6	- 3,2	- 17,3	2,1	28,6
молоко	0,03	- 0,4	- 1,1	- 8,6	1,4	11,0
яйця курячі	- 10,2	- 25,8	38,8	30,0	132,4	87,3

* без урахування державних дотацій і доплат на продукцію тваринництва

У галузі тваринництва в 2010 р., як і в попередньому, було рентабельним виробництво більшості основних видів продукції [4, с. 77-78]. У порівнянні з 2009 р. помітно зросла ефективність виробництва курячих яєць – з 30 до 87,3 % рентабельності (табл. 5). Від їх реалізації отримано найбільше прибутків – 132,4 млн. грн., що становить 80,7 % від показника тваринництва в цілому, або дві третини прибутку, отриманого від сільськогосподарської діяльності. Рентабельним стало виробництво молока (11 % прибутковості проти 8,6 % його збитковості в 2009 р.), м'яса птиці (28,6 % проти 17,3 % його збитковості), знизилась рентабельність м'яса свиней (14,3 % проти 41,6 %). Більш збитковим стало виробництво м'яса великої рогатої худоби (табл. 5).

На підвищення рівня рентабельності тваринницької продукції значно вплинуло зростання реалізаційних цін. У 2010 р. (у порівнянні з 2005 р.) зросли ціни на худобу і птицю в 1,8 раза, на яйця – в 2,3 раза, на молоко – в 2,5 раза. В порівнянні з 2009 р. середні ціни продажу тваринницької продукції аграрних підприємств за всіма напрямками реалізації зросли на 16,6 %. Ціна реалізації худоби та птиці (в живій вазі) в 2010 р. становила 1377,5 грн. за 1 ц, або на 4,4 % вище показника 2009 р., в тому числі великої рогатої худоби – 873,5 грн. при собівартості 1 ц приросту 1481,5 грн., свиней, відповідно, 1355,6 та 941,1 грн., птиці – 1485,9 та 1185,1 грн. Середня ціна реалізації яєць (за 1 тис. шт.) склала 578,8 грн. при собівартості виробництва 293,6 грн. [4, с. 79].

Вагоме значення в діяльності сільськогосподарських товаровиробників має державна підтримка. У 2010 р., за даними головного управління агропромислового розвитку Івано-Франківської облдержадміністрації, із Державного бюджету суб'єктами всіх форм господарювання отримано 5,8 млн. грн. бюджетних дотацій (у 2009 р. – 9,7 млн. грн.). Зокрема, на рахунки 92 великих та середніх сільськогосподарських підприємств надійшло 3,3 млн. грн., у тому числі для тваринництва –

0,9 млн. грн. [4, с. 20].

Основним напрямком збуту тваринницької продукції сільськогосподарських підприємств є її продаж комерційним підприємствам, організаціям. Його частка зросла із 47 % у 2005 р. до 65 % у 2010 р. За цим напрямком сільськогосподарські підприємства реалізували 45 % худоби та птиці від загального продажу, 99 % – яєць, 25 % молока.

У 2010 р. монопольне становище в закупівлі молока та молокопродуктів зберігали переробні підприємства, на які припадало 74 % всіх обсягів реалізації молока. У цей же період виробництво м'яса та м'ясних продуктів переробних підприємств зменшилось на 5,8 % проти 2009 р.

Впродовж 2007-2010 рр. вдалося стабілізувати виробництво молочних продуктів: збільшення обсягів спостерігалось у 2007 р. на 25 %, у 2008 р. – на 7,3 %, у 2010 р. – на 6,3 % [4, с. 21].

Тваринництво області інвестиційно приваблює. Його частка в обсягах інвестицій у сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги в 2010 р. склала 79,3% і становила 105,6 млн. грн., що у 2,7 раза більше рівня попереднього року [4, с. 22].

Впродовж 2009-2010 рр. область не здійснювала експорт м'яса та харчових субпродуктів, молока і молочних продуктів, водночас збільшено на 36 % експорт яєчного порошку.

Ціни на продукти харчування у 2010 р. підвищились на 10,7 %, з них на м'ясо та м'ясопродукти – на 4,3 %, молоко – 14,3 %, кисломолочну продукцію – 20,3 %, сметану та вершки – 15,7 %, на сири – на 18,6 %, одночасно на 21 % подешевшали яйця [4, с. 86].

Вищим від середнього в Україні є рівень споживання в регіоні молока та молочних продуктів, нижчим – м'яса та м'ясних продуктів, яєць (табл. 6).

Таблиця 6

**Споживання продуктів харчування жителями Івано-Франківської області
в розрахунку на 1 особу, кг**

Рік	М'ясо та м'ясопродукти		Молоко та молочні продукти		Яйця	
	в області	в Україні	в області	в Україні	в області	в Україні
1990	42,4	68	359,2	373	208	272
2000	29,8	33	295,0	199	167	166
2005	32,8	39	302,7	226	231	238
2009	40,5	50	270,2	212	241	272
2010	40,5	52	264,7	206	252	290
Передбачено Державною програмою* до 2015 р.	–	80	–	380	–	300

*Державна програма споживання продуктів харчування населенням України до 2015 р.

Рівень самозабезпеченості основними видами продовольства, або частка продукції власного виробництва населення у фонді споживання складає: м'яса та м'ясопродуктів – 55 %, молока та молокопродуктів – 87 %, яєць – 62 %. Решта припадає на куповану продукцію [6, с. 26-27].

Аналіз стану виконання Державної програми до 2015 р. засвідчує, що показники обсягів споживання населенням регіону м'яса та м'ясопродуктів (у перерахунку на м'ясо), молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко) не виконуються.

Для подальшого розвитку аграрного сектора економіки, у тому числі тваринництва, Івано-Франківська обласна державна адміністрація 28 травня 2010 р. прийняла "Стратегію розвитку агропромислового комплексу Івано-Франківської області до 2020 р.". Зокрема, передбачається стабілізація чисельності всіх видів поголів'я худоби і птиці, підвищення їх продуктивності за рахунок вдосконалення селекційно-племінної роботи та утворення крупнотоварних комплексів [7, с. 2].

Передбачається поступове щорічне зростання чисельності маточного поголів'я корів не менше як на 1,0 тис. гол. і доведення його загальної кількості у 2020 р. в усіх категоріях господарств до 136 тис. гол., при збільшенні продуктивності до 4300 кг молока на одну корову за рік, досягнення валового виробництва молока до 580 тис. т. Стратегічним пріоритетом молочної галузі є розвиток великотоварного конкурентоспроможного виробництва продукції [8, с. 32].

У м'ясному скотарстві основна увага буде зосереджена на розведенні м'ясних порід худоби в передгірських та гірських районах, де є значні площі природних пасовищ. Планується досягти середньодобових приростів молодняка великої рогатої худоби на відгодівлі та нагулі до 1000 – 1200 грамів. За рахунок створення нових ферм великої рогатої худоби м'ясного напрямку передбачається виробити 50 – 52 тис. т м'яса в живій вазі.

Завдяки відновленню роботи окремих спецгоспів на основі сучасних європейських технологій, відбулись позитивні зрушення в розвитку свинарства. Основними промисловими виробниками свинини (майже 90 %) є ТзОВ "Даноша" Калуського та ТзОВ "Росан-Агро" Рогатинського районів.

За рахунок введення в експлуатацію нового свиногокомплексу в с. Лука Калуського району та реконструкції такого комплексу в с. Тустань Галицького району, ТзОВ "Даноша" щорічно вирощуватиме 125 тис. гол. свиней.

ТзОВ “Валевіінвест” введе в дію інвестиційний проект із вирощування та виробництва свинини в с. Живачів Тлумацького району потужністю 45 тис. гол. свиней на рік. Це дасть змогу вже в 2015 р. досягти в усіх категоріях господарств області поголів'я свиней до 300 тис. гол., що перевищить рівень 1990 р.

В сільськогосподарських підприємствах птахівництво переведено на сучасну промислову основу, а чисельність поголів'я птиці зросла з 0,2 млн. гол. у 2000-2002 рр. до 2,9 млн. гол. у 2009-2011 рр. Освоєно проектні потужності з виробництва яєць: їх основним постачальником є ЗАТ “Авангард” Тисменицького району з дочірніми підприємствами – ДП “Городенківська птахофабрика” та ДП “Рогатинська птахофабрика”.

Нарощує потужності з виробництва індичатини ТзОВ “Добробут Прикарпаття” Надвірнянського району, яке реалізує проект на 2 тис. т м'яса індиків на рік, а річний оборот поголів'я досягне 135 тис. гол.

ТзОВ “Птахофабрика Снятинська Нова” щорічно утримуватиме 80–100 тис. гусей для виробництва гусячого м'яса та гусячої печінки [7, с. 6-8].

Основним напрямком реформування вівчарства в області буде розведення високопродуктивного поголів'я української гірськокарпатської породи шляхом підтримки наявних та створення нових племрепродукторів, в першу чергу у Верховинському та Косівському районах, де вівчарство завжди було основною традиційною галуззю тваринництва.

Подальший розвиток тваринництва має базуватись на використанні інноваційних процесів, що дають змогу значно вдосконалювати технології, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності продукції [9, с. 290].

В області триватиме процес створення інтегрованих агроформувань з поглибленням виробничих стосунків між виробниками сільськогосподарської продукції, переробними підприємствами та торговельною мережею. Поєднання виробництва сировини та її переробки в єдині організаційно-виробничі структури забезпечуватиме цілісність технологічного ланцюга та максимальне задоволення потреб споживача.

Висновки з проведеного дослідження. Виконане дослідження засвідчило, що в Івано-Франківській області спостерігається кількісне зростання продукції тваринництва, яка складає понад 60 % всієї сільськогосподарської продукції. Стабільно нарощують виробництво сільськогосподарські підприємства. Водночас дрібнотоварні селянські господарства, які займають понад 71 % від загального показника, з 2007 р. почали знижувати обсяги виробництва, скорочувати поголів'я худоби, у т.ч. корів. Основною причиною цього явища стало зменшення в селах кількості населення, в т.ч. старшого за працездатний вік (за 10 років – майже на 20 тис. осіб), на яке в основному припадають роботи із заготівлі кормів, догляду та утримання худоби, а також низькі закупівельні ціни та недостатня робота заготівельних кооперативів.

Вищеназвані фактори у поєднанні із низькою купівельною спроможністю населення негативно позначились на рівні споживання населенням м'яса та м'ясопродуктів, молока та молокопродуктів. Тому єдиним можливим напрямком ефективної роботи агропромислового комплексу України є створення умов для розвитку крупнотоварних агроформувань, інтегрованих вертикальних виробничих структур, належна підтримка сільського господарства з боку держави, подолання диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси, які використовуються в агропромисловому комплексі.

Бібліографічний список

1. Сільське господарство України: Стат. зб. – К. : Держ. служба статистики України, 2011. – 384 с.
2. Конституція України, прийнята Верховною Радою 28 червня 1996 р. – К. : Міністерство Юстиції України. Українська правнича фундація, 1996. – 48 с.
3. Валова продукція сільського господарства Івано-Франківської області за 2010 рік: стат. зб. за ред. Л.О. Зброй. – Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2011. – 50 с.
4. Тваринництво Івано-Франківщини в 2010 році: стат. зб. за ред. Л.О. Зброй. – Івано-Франківськ: Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2011. – 212 с.
5. Баланюк І.Ф. Галузева структура виробництва в сільськогосподарських підприємствах : монографія / І.Ф. Баланюк, О.І. Жук. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпат. нац. ун-ту ім. В. Стефаника, 2011. – 184 с.
6. Кривий М.В. Споживання продуктів харчування жителями Івано-Франківської області: стан, показники, проблеми / М.В. Кривий, Ю.Р. Крива // Вісник Прикарпат. ун-ту. Економіка. – Івано-Франківськ: Плай. – 2011. – Вип. 8. – С. 26-31.
7. Стратегія розвитку агропромислового комплексу Івано-Франківської області до 2020 року. 28.05.2010 р. – 11 с.
8. Мазур Н.А. Проблеми розвитку молокопродуктового підкомплексу Поділля / Н.А. Мазур,

Н.М. Суліма // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 32–37.

9. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: монографія / П.Р. Пуцентейло // – Тернопіль : ВПЦ "Економічна думка ТНЕУ", 2011. – 420 с.

Анотація

Проаналізовано сучасний стан динаміки поголів'я і продуктивності тварин за категоріями господарств, рівень економічної ефективності виробництва продукції тваринництва, їх споживання населенням, а також обґрунтовано напрямки подальшого реформування галузі тваринництва в Івано-Франківській області.

Ключові слова: тваринництво, валова продукція, поголів'я худоби та птиці, продуктивність, промислова переробка, ціни, споживання продуктів.

Аннотация

Проанализировано современное состояние динамики поголовья и продуктивности животных по категориям хозяйств, уровень экономической эффективности производства продукции животноводства, их потребления населением, а также обосновано направления дальнейшего реформирования отрасли животноводства в Ивано-Франковской области.

Ключевые слова: животноводство, валовая продукция, поголовье скота и птицы, продуктивность, промышленная переработка, цены, потребление продуктов.

Annotation

Been analyzed current state of the dynamics and the productivity animals by categories of farms, level of economic efficiency of livestock production and their consumption by the population, as well as substantiated directions of further reforming sphere livestock in Ivano-Frankivsk region

Key words: cattle-breeding, gross production, the cattle-breeding and poultry population, productivity, processing industry, prices, consumption production.

УДК 339.13.0176:332.146.2

Азарян О.М.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри
маркетингу і комерційної справи,
Луговська І.А.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу і комерційної справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОМИСЛОВИХ РИНКІВ

Постановка проблеми. Трансформаційні явища, в умовах яких функціонують вітчизняні виробничі підприємства, обумовлюють необхідність значної активізації існуючого промислового регіонального комплексу. Очевидно, це має бути зроблено шляхом об'єднання національних і регіональних інтересів, а також за допомогою створення ефективної системи управління. Значна роль в цьому процесі відводиться регіональним органам виконавчої влади і місцевого самоврядування, від яких залежить рішення ряду проблем, а саме [7]: визначення пріоритетних напрямів регіональної промислової політики; забезпечення ефективної співпраці між керівниками підприємств і владними структурами; сприяння ефективній роботі підприємств регіону.

Можливість вирішення цих проблем залежить від глибини заздалегідь проведених досліджень рівня конкурентоспроможності промислових підприємств регіону, тенденцій його розвитку, доцільності і особливостей зовнішнього (державного) управління. При цьому слід зазначити, що промисловий комплекс України характеризується високою мірою монополізації, внаслідок чого поступово уповільнюється темпи розвитку виробничих підприємств. В результаті цієї на регіональних промислових ринках, спостерігається парадоксальна ситуація, при якій, незважаючи на необхідність регіонального управління розвитком промислових підприємств, виникає сумнів в його ефективності. У

зв'язку з цим доцільна розробка єдиної програми розвитку регіональних промислових ринків, яка б включала комплекс цілеспрямованих економічних, політичних і організаційних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку регіональних промислових ринків знайшли відображення у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких А. Маршал [6], І. Пилипенко [8], М. Герасимчук [1], Л. Жарова [3], В. Лагутін [4], М. Макаренко [5] та ін. Ці праці розкривають суть антикризового управління і планування в промисловій галузі, торкаються проблем забезпечення безпеки й стійкого розвитку промислового підприємства, а також взаємозв'язків соціальних, виробничих екологічних і інших регіональних процесів. При цьому питанням формування програми розвитку регіональних промислових ринків приділено недостатньо уваги, що і обумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Основна мета дослідження – формулювання стратегічних цілей, напрямків, інструментів методики і заходів, що спрямовані на реалізацію програми розвитку регіональних промислових ринків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною стратегічною метою програми розвитку регіональних ринків повинне стати створення багатогалузевого, високотехнологічного, конкурентоздатного, високоефективного промислового комплексу що забезпечує достатній рівень економічної безпеки країни, підвищення життєвого рівня народу, оздоровлення екологічної ситуації і інтеграцію України в систему світових господарчих зв'язків на взаємовигідних умовах [4, с. 103]. Тому головним завданням програми розвитку регіональних ринків є створення сприятливих умов для тих підприємств, які представляють певну стратегічну значущість, як для регіону, так і для держави в цілому, а також не вичерпали свого потенціалу розвитку.

Виробництво в регіоні конкурентоздатної продукції, яка має попит, як на вітчизняному, так і світовому ринках, є одним з основних чинників його конкурентоздатної переваги [5, с. 292]. При цьому основними заходами, які мають здійснювати програму розвитку регіональних ринків, слід зазначити наступні: формування комплексу заходів з формування і регулювання розвитку фінансово-промислових груп; забезпечення ефективного управління державною долею власності підприємств промислового комплексу регіону; антимонопольне регулювання ринку; встановлення раціональних норм і правил зовнішньоекономічної діяльності підприємств промислового комплексу регіону; сертифікація продукції з використанням стандартів світового рівня.

Також слід зазначити, що особливу важливість в програмах розвитку регіональних ринків має виявлення пріоритетів в розвитку великих промислових підприємств і розробка системи протекціоністських заходів. Тому інноваційна і інвестиційна підтримка доцільна тільки для підприємств, які здатні забезпечити випуск високотехнічної і високотехнологічної продукції.

Як показує практика, здійснення програм розвитку в нашій країні, реформування само по собі не здатне привести до зростання обсягів промислового виробництва. Умовою ефективності програм розвитку є формування системи цілей, інструментів, сфер впливу, а також ролі управлінських структур в цьому процесі. Усі ці питання є об'єктом висвітлення в стратегічному плані розвитку території. Тому усі позиції регіональної програми розвитку промисловості мають бути відображені в нормативно-законодавчій базі країни, а, отже, мати державну підтримку і контроль.

Основною метою розвитку регіону повинна стати активізація саморозвитку регіональної системи [3, с. 62]. Тому формування системи цілей у рамках регіональної програми розвитку промисловості є досить складним і кропітким процесом. Це пов'язано з необхідністю узгодження цілей регіону із загальнодержавними цілями розвитку промислового комплексу. Доцільно враховувати необхідність підтримки перспективних галузей індустрії і досягнення соціальної прийнятності економічних процесів в депресивних, неперспективних галузях. При цьому важливо дотриматися балансу між обґрунтуванням заходів з формування нових виробництв і повним використанням раніше створених виробничих потужностей. Також важливою є методика здійснення програми регіонального розвитку. До стандартного набору інструментів відносяться податкова і амортизаційна політика, політика в галузі субсидування, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності, конкурентна політика, політика у сфері технологій, політика регулювання [6, с. 386].

Досвід здійснення реформування в нашій країні показав, що важливим є поєднання як економічних методів регулювання так і адміністративних з метою забезпечення належного результату в галузі розвитку великих виробничих підприємств. Отже, доцільно враховувати особливості стану як загальнодержавного так і регіонального промислового комплексу в порівнянні з іншими країнами для використання існуючого виробничого і експортного потенціалу [8, с. 19].

Ці та інші особливості не можуть не накладати відбиток на увесь комплекс питань, пов'язаних з регіональною промисловою політикою: її цілями, методами реалізації, співвідношенням державного впливу і ринкових регуляторів, джерелами витрат на її проведення. У зв'язку з цим, заходи з реалізації регіональної програми розвитку промисловості, можна звести до наступних напрямів:

1. Експортування продукції. У разі орієнтації на експорт доцільно підтримувати галузі, що мають значний експортний потенціал і впливають на формування бюджетів усіх рівнів.

2. Інноваційний розвиток промислових підприємств. Інноваційна орієнтація регіональних виробничих підприємств можлива у разі, якщо ці підприємства представляють стратегічну значущість для держави. Зокрема до таких підприємств можна віднести виробництва, орієнтовані на випуск титанової продукції, оскільки Україна, що володіє більш ніж 25% світових запасів титанової руди, в перспективі може зайняти лідируюче положення на світовому ринку титану. Для таких підприємств важливе оновлення технологічної бази виробництва за рахунок залучення прямих інвестицій.

3. Орієнтація на випуск товарів для внутрішнього споживання. Промисловий ріст починається у тих сферах, які реально виготовляють продукцію, що має попит на внутрішньому ринку.

Окреме місце в розвитку виробничого сектору економіки України займають питання, що стосуються формування антикризових заходів. Доцільним є аналіз причин, які зумовили значне падіння темпів виробництва, виявлення чинників кризових тенденцій у вітчизняній промисловості, а також формулювання напрямів антикризової політики у виробничій сфері.

За останній час, за даними органів статистики, у вітчизняній економіці сталося різке падіння темпів виробництва. Особливо гостро кризові явища спостерігаються у сфері будівництва, машинобудування, металовиробництва. Підприємства цих галузей вимушені зменшувати інвестиційні плани і знижувати обсяги виробництва внаслідок скорочення ліквідності на світовому ринку, погіршення світової ринкової кон'юнктури і відтоку інвестицій.

Офіційні причини таких негативних показників вітчизняного виробництва – вплив глобальної економічної кризи. Проте, слід зазначити, що інші країни пострадянського простору постраждали значно меншим чином а деяким з них вдалося зберегти позитивну тенденцію зростання ВВП. Так, наприклад, в першому півріччі 2011 року зростання ВВП в Узбекистані складало 7,9%, Молдові – 7,2%, Азербайджані – 4,1 %, Таджикистані – 3,5 %, Грузії – 2,6 %, Білорусії – 1,1 % [2]. Це свідчить про ефективні внутрішні системні антикризові методи цих країн, що дозволяє зробити висновок про те, що в Україні такі методи відсутні. Внаслідок цього виробнича сфера вітчизняної економіки знаходиться на стадії різкого спаду, що обумовлюється наступними чинниками:

1. Безсистемність державної економічної політики.

Державна економічна політика ірраціональна. Часто економічний напрям розвитку держави змінюється. При цьому залишаються недозволеними такі ключові для суспільства і бізнесу завдання, як реформування податкової системи, реорганізація механізму ринкового регулювання економіки, проведення пенсійної реформи, реформування корпоративного законодавства створення економічної бази для підтримки розвитку експорту і ін. За оцінками міжнародної організації, Україна упродовж останніх років займає останні місця у світі за умовами ведення бізнесу і рівнем соціальної захищеності громадян.

2. Значне падіння платоспроможності підприємств.

Розвиток виробничих підприємств можливий за наявності інвестицій. У свою чергу, реалізація інвестиційних планів в Україні ускладнена внаслідок незначної інвестиційної привабливості промислових підприємств. Існуючі фінансові ресурси промислових підприємств зосереджені в запасах готової продукції, попит на яку, а, отже, і ціна, знижуються щомісячно. Внаслідок цього розрахунки на промисловому ринку проходять зі значними затримками, виникають дебіторська і кредиторська заборгованість.

3. Зниження обсягів кредитування економіки.

Криза вітчизняної банківської системи спровокувала зниження, а в деяких випадках і повне припинення кредитування виробничих підприємств. Зокрема, в 2009-2010 роках обсяг кредитів в економіку країни знизився в 2-3 рази. Також кризові явища у банківській системі привели до порушення функціонування платіжно-розрахункової системи, що виразилося в заморожуванні рахунків багатьох підприємств. Ця обставина привела до значних фінансових збитків на підприємствах і ще більше ускладнила їх діяльність.

4. Падіння виробництва в галузях, які формують попит на продукцію промислового призначення.

Галузями, що формують попит на продукцію промислового призначення, є будівництво, машинобудування, хімічна, нафтохімічна галузі та ін. Будівництво знаходиться в глибокій кризі, пік якої спостерігався в 2008-2009 роках. Внаслідок світової кризи і несприятливої економічної ситуації в країні, стагнація сфери будівництва тільки зміцнилася. Аналогічна ситуація спостерігається і в інших галузях.

5. Зниження соціально-економічного становища населення.

Економічна криза усередині галузей і країни в цілому стала причиною негативної динаміки доходів населення, що послужило, у свою чергу, причиною загального падіння попиту на вітчизняну продукцію. Найбільшою мірою постраждали такі галузі, як машинобудування, легка і харчова промисловість. Внаслідок впливу цих чинників, позиція вітчизняного виробництва в порівнянні з іншими країнами світу є надзвичайно слабкою.

Криза світової економіки, яка спричинила різке падіння вітчизняного виробництва, визначила значні системні проблеми українських виробничих підприємств. Зокрема, до таких проблем слід віднести значну енергоємність виробництва, особливо, якщо йдеться про металургію. Українські

металургійні підприємства витрачають на виробництво продукції приблизно в 3 рази більше енергії, ніж зарубіжні підприємства аналогічного профілю діяльності. Це пов'язано, передусім, з недосконалістю виробничих потужностей підприємств, а також дефіцитом інвестицій. Також висока вартість продукції українських виробничих підприємств пов'язана з дефіцитом якісної сировини, який виникає як внаслідок виснаження природних ресурсів, так і у зв'язку з монополізацією вітчизняних сировинних ринків.

Ще однією важливою і поки не вирішеною системною проблемою українських виробничих підприємств є безсистемність державного регулювання діяльності монополій. У свою чергу, ці проблеми обумовлюють обмеження можливості транспортної інфраструктури, що призводить до зростання цін на перевезення. Таким чином, значна глибина кризових явищ у вітчизняній промисловості обумовлюють необхідність розробки антикризових заходів, які повинні мати системний характер. Вважаємо, що доцільним буде негайне зміцнення позицій внутрішніх ринків за рахунок державних інвестицій, формування системи державних закупівель і створення умов для здійснення інфраструктурних проектів. Це автоматично призведе до зростання внутрішнього попиту на вітчизняну продукцію.

Необхідно провести моніторинг діяльності монополій в Україні. Монополії є гальмівним чинником при розвитку будь-якого сектора економіки [1, с. 24]. Практика діяльності Антимонопольного комітету України (АМКУ) показує, що у більшості ситуацій існуюче законодавство не здатне стримувати негативний вплив монополій на розвиток економіки. Тому вдосконалення антимонопольного законодавства потрібне.

Сучасний український ринок з кожним роком пропонує споживачам все більше імпоротної продукції. Така ситуація вимагає втручання. На сьогодні позиції вітчизняних виробників слабкі, тому потребують захисту і підтримки з боку держави. Доля імпоротної продукції на внутрішньому ринку має бути зменшена за допомогою обмеження доступу некритичного імпорту, особливо, якщо йдеться про дешеві і низькоякісні товари. Виведення таких товарів з ринку призведе до появи нових можливостей для вітчизняних виробників при збуті своєї продукції. Більше того, вітчизняні виробники потребують створення системи пільгового оподаткування, кредитування, а також системи економічних стимулів.

Великим внеском у розвиток вітчизняного виробничого комплексу повинна стати система державного страхування. Досвід діяльності багатьох країн показує ефективність державного страхування експортно-імпортних операцій. Проте в Україні система державного страхування поступово втратила свою значущість, що вимагає створення нових механізмів і методик страхування.

Розвиток вітчизняних виробничих підприємств відбувався в нестабільних умовах, що стало причиною того, що українські фінансово-промислові групи накопили значні кошти в офшорних компаніях. За підрахунками різних експертів, їх сума може складати від 13 до 25 млрд. дол. [7]. Безумовно, що деякий відсоток цих коштів фінансово-промислові групи здатні повернути в Україну у вигляді інвестицій. Тому цілком логічним є створення раціональної законодавчої бази для легалізації інвестицій такого роду.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сучасні економічні умови обумовлюють становлення територіальної організації промисловості України з урахуванням товарної спеціалізації регіонів, їх промислового потенціалу, стратегічної значущості для держави в цілому, а також особливостей функціонування бізнес-середовища. При цьому програма регіонального розвитку промисловості доцільна до здійснення через створення системи стратегічних цілей, завдань і інструментів щодо їх досягнення. Основними напрямками регіонального розвитку промислових ринків в Україні повинні стати експортування продукції, інноваційний розвиток промислових підприємств, орієнтація на випуск товарів для внутрішнього споживання, а також створення комплексу антикризових заходів для виробничих підприємств.

Бібліографічний список

1. Герасимчук М. Тенденції розвитку промисловості України на сучасному етапі / М. Герасимчук // Економіка України. – 2002. – № 3. – С. 24.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Жарова Л. В. Устойчивое развитие региона: теория, методология и методика исследования / Л. В. Жарова // Прометей : [регіон. зб. наук. пр. з економіки] / Донец. екон.-гуманіт. ін-т МОН України; Ін-т екон.-прав. дослідж. НАН України. – Вип. 1(16). – Донецьк, 2005. – С. 62-67.
4. Лагутин В. Д. Координація бюджетної та монетарної політики у системі економічного зростання / В. Д. Лагутин // Наукові праці НДФІ : [зб. наук. пр.] / М-во фінансів України, Наук.-дослід. фін. ін-т Акад. фін. упр. М-ва фінансів України. – К., 2006. – № 2 (35). – С. 102-108.
5. Макаренко М. В. Еволюція розвитку концепції регіональної конкурентоспроможності та набуття конкурентних переваг / М. В. Макаренко // Стратегія економічного розвитку : [зб. наук. пр.] / Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2010. – Т. XI. – С. 281-293. – (Серія Економіка).

6. Маршал А. Принципы экономической науки : в 3 т. Т. I. ; пер. с англ. / А. Маршал. – М. : Прогресс, 1993. – 415 с.

7. Молдован О. Кризові явища в промисловості України та пріоритетні заходи антикризової політики / О. Молдован [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Juli2009/05.htm>.

8. Пилипенко И. В. Анализ основных зарубежных теорий конкурентоспособности стран и регионов в современном мировом хозяйстве / И. В. Пилипенко / Известия РАН. Серия: Географическая. – 2003. – № 6. – С. 15-25.

Анотація

У статті проаналізовано діяльність вітчизняного виробництва в умовах трансформації економічних процесів, виявлено проблеми українських виробничих підприємств, встановлено необхідність формування, цілі, основні напрямки, інструменти методики та заходи програми розвитку регіональних промислових ринків.

Ключові слова: виробничі підприємства, виробнича сфера, регіональні промислова політика, програма розвитку регіональних промислових ринків.

Аннотация

В статье проанализирована деятельность отечественного производства в условиях трансформации экономических процессов, выявлены проблемы украинских производственных предприятий, установлена необходимость формирования, цели, основные направления, инструменты методики и мероприятия программы развития региональных промышленных рынков.

Ключевые слова: производственные предприятия, производственная сфера, региональная промышленная политика, программа развития региональных промышленных рынков.

Annotation

In the article activity of domestic production is analysed in the conditions of transformation of economic processes, found out the problems of the Ukrainian production enterprises, a forming necessity, whole, basic directions, instruments of method and measures of the program of development of regional industrial markets, is set.

Key words: production enterprises, production sphere, are regional industrial policy, program of development of regional industrial markets.

УДК [658.155:640.43] (477.62)

**Фролова Л.В.,
д.е.н., проф., завідувач кафедри економіки підприємства,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського,
Самусева Л.Ю.,
асистент кафедри фінансів,
Харківський державний університет харчування та торгівлі**

СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ В ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Формування ефективної системи управління рентабельністю підприємств ресторанного господарства неможливе без дослідження структурних змін всієї мережі ресторанного господарства і виявлення на цій основних тенденцій її розвитку та формування рівня рентабельності в підприємствах. Науково-обґрунтоване розуміння таких тенденцій потребує дослідження як самої мережі ресторанного господарства, так і релевантних даних щодо трендів фінансових результатів та рентабельності цієї галузі економіки на прикладі Донецької області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасних тенденцій розвитку підприємств ресторанного господарства присвячені наукові роботи таких авторів: А. А. Аветисової, О. М. Азарян, В. А. Антонової, Н. О. Власової, Н. П. Воробйової, В. А. Гросул, І. В. Жарко, В. І. Карсекіна, В. В. Кривошей, А. О. Круглової, Т. Б. Кушнір, Л. В. Лукашової, А. А. Мазаракі,

В. І. Оспіщева, Н. О. П'ятницької, О. М. Филипенко, Л. М. Яцун та ін. В цих роботах аналізується період від структурної перебудови системи громадського харчування під час приватизації до становлення системи ресторанного господарства у період підготовки до вступу у Світову організацію торгівлі. Однак, події останнього часу, пов'язані з наслідками економічної кризи, поки що не знайшли повного відображення у аналітичних дослідженнях і наукових публікаціях. Тому ця стаття присвячена дослідженню такої невирішеної частини загальної проблеми, як розвиток загальнодоступної мережі ресторанного господарства Донецької області в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження сучасного стану функціонування та розвитку підприємств ресторанного господарства Донецької області та виявлення тенденцій формування їх рентабельності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Національного класифікатора України ДК 009:2005 «Класифікація видів економічної діяльності», ресторанне господарство відноситься до виду економічної діяльності під назвою «Діяльність готелів та ресторанів» [2], що відображається в офіційній статистичній звітності України. Згідно з текстом ДСТУ 4281:2004 ресторанне господарство – це вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надання послуг відносно задоволення потреб споживачів у харчуванні, з організацією дозвілля або без нього [1, с. 1]. З вищенаведеного очевидно, що успішна економічна діяльність підприємств ресторанного господарства, насамперед, залежить від одночасної реалізації наступних факторів: наявності у споживачів потреб у харчуванні та обслуговуванні і можливості у споживачів оплатити наданні послуги.

Отже, на результати господарювання суб'єктів ресторанного господарства в цілому впливає стан економіки у країні та конкретному регіоні, а також глобальні тенденції світової економіки. Докладно ці питання розглянуто у роботах таких вчених, як А. О. Аветисової [3, с. 147-149], В. А. Антонової [4, с. 176-182], Г. Т. П'ятницької [5, с. 52-58], Л. М. Яцун [8, с. 84-86] та ін. Дослідниками було показано, що розвиток мережі ресторанного господарства в період структурної перебудови системи громадського харчування під час приватизації стримувався рядом таких несприятливих факторів, як недостатній платоспроможний попит, високий рівень орендної платні і витрат на утримання приміщень і кредиту, недостатній перелік послуг та низький рівень обслуговування споживачів.

Сьогодні економічна система України стикається з безліччю проблем, пов'язаних з наслідками фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., негативний вплив яких відображається й на діяльності мережі ресторанного господарства. За цих обставин стає доцільним дослідження основних показників, що характеризують стан ресторанного господарства Донецької області за декілька періодів (табл. 1).

Виходячи з даних табл. 1, основним джерелом формування доходів підприємств ресторанного господарства є їх товарооборот, обсяг якого впливає на розмір прибутку та рентабельності. Так, роздрібний товарооборот ресторанного господарства Донецької області (без урахування обороту фізичних осіб-підприємців) мав позитивну динаміку, окрім 2009 р. Це пояснюється проявом наслідків фінансово-економічної кризи, яка супроводжувалася зменшенням грошових доходів населення, підвищенням цін на продукцію та послуги підприємств ресторанного господарства, високим рівнем загальної інфляції у країні, і як наслідок, падінням платоспроможного попиту.

Доцільно констатувати, що індекс споживчих цін на продукцію та послуги підприємств ресторанного господарства за останні роки склав: 107,6% у 2010 р., 109,2% – у 2009 р., 130,1% – у 2008 р. та 122,4% – у 2007 р. (грудень до грудня попереднього року). Ця тенденція свідчить про підвищення рівня інфляції, і, як наслідок, про низьку купівельну спроможність населення. Особливо це проявилось у 2008 р., в період розгортання фінансово-економічної кризи в країні, коли підприємства ресторанного господарства вимушені були підняти ціни на свою продукцію та послуги більш, ніж на 30%, щоб окупити витрати виробництва та обігу.

Розглядаючи структуру загального обсягу роздрібного товарообороту підприємств-юридичних осіб Донецької області, треба сказати, що питома вага товарообороту ресторанного господарства складає 3-4% від загального обсягу, який збільшився в 2010 р. у порівнянні з 2009 р. майже на 28%. Що стосується обороту ресторанного господарства, який враховує оборот фізичних осіб-підприємців, то він має однакову тенденцію зміни із роздрібним товарооборотом ресторанного господарства (підприємств – юридичних осіб).

Представляє дослідницький інтерес зміна кількості об'єктів ресторанного господарства та кількості місць в них за період 2007-2010 рр. Як видно з наведених даних табл. 1, у досліджуваному періоді кількість об'єктів ресторанного господарства зменшилась на 11,2 % (з 1965 одиниць у 2007 р. до 1745 – у 2010 р.). Викликає увагу та обставина, що зміна кількості об'єктів ресторанного господарства відбувалася майже рівномірно за роками (знижувалася практично однаковими темпами) та припадає саме на роки глобальної кризи. Значення показника кількості місць на об'єктах ресторанного господарства також знизилось за період 2007-2010 рр. зі 149,1 тис. місць до 130,4 тис. місць, або на 12,5 %. При сумісному аналізі даних про зменшення об'єктів ресторанного господарства та кількості місць в них можна вивести, що відбувається поступове їх закриття або укрупнення. Це

підтверджується тим фактом, що середня потужність об'єктів ресторанного господарства майже не змінилася в 2010 р. порівняно з 2009 р. і становила близько 75 місць в розрахунку на 1 об'єкт. Тобто при зменшенні кількості підприємств ресторанного господарства середня кількість місць в них практично не змінюється.

Таблиця 1

**Динаміка основних показників, що характеризують стан ресторанного господарства
Донецької області**

Показник	Одиниці виміру	Рік				Темпи зміни, %		
		2007	2008	2009	2010	2008/ 2007	2009/ 2008	2010/ 2009
Обсяг роздрібного товарообороту підприємств-юридичних осіб, в т.ч.:	тис. грн.	15941,5	22229,2	19912,6	25446,3	139,4	89,6	127,8
Роздрібний товарооборот ресторанного господарства ¹	тис. грн.	597,9	753,0	709,5	837,4	125,9	94,2	118,0
Питома вага роздрібного товарообороту ресторанного господарства	%	3,75	3,39	3,56	3,29	90,3	105,2	92,4
Оборот ресторанного господарства (з урахуванням обороту фізичних осіб-підприємців)	тис. грн.	925,8	1255,6	1233,2	1433,4	135,6	98,2	116,2
Кількість об'єктів ресторанного господарства (підприємств - юридичних осіб) на кінець року	одиниць	1965	1899	1808	1745	96,6	95,2	96,5
Кількість місць на об'єктах ресторанного господарства	тис. місць	149,1	148,3	135,9	130,4	99,5	91,6	96,0
Середня потужність об'єктів ресторанного господарства	місць/ 1 об'єкт	75,9	78,1	75,2	74,7	102,9	96,3	99,4
Забезпеченість населення:								
Об'єктами ресторанного господарства	од./ 10тис.осіб	4	4	4	4	100,0	100,0	100,0
Місцями на об'єктах ресторанного господарства	місць./ 10тис.осіб	328	329	303	294	100,3	92,1	97,0
Середньооблікова чисельність працівників підприємств ресторанного господарства	осіб	7067	7000	6423	6278	99,1	91,8	97,7
Середньомісячна заробітна плата працівників підприємств ресторанного господарства ²	грн.	1129	1213	1275	1546	107,4	105,1	121,3
Індекс споживчих цін на продукцію та послуги ресторанного господарства ²	%	122,4	130,1	109,2	107,6	-	-	-

¹ Без урахування обороту фізичних осіб-підприємців

² Дані наведені за видом економічної діяльності «Діяльність готелів та ресторанів»

Джерело : [6, с. 11-13, 35-54; 7]

Спеціалізація мережі ресторанного господарства будь-якого регіону визначається як номенклатура типів підприємств цього виду економічної діяльності, а також їх кількість за типами. На рис. 1 графічно представлена спеціалізація мережі ресторанного господарства Донецької області за кількістю об'єктів.

Аналізуючи наведений графік (рис.1), можна відмітити, що мережа ресторанного господарства Донецької області представлена наступними типами: ресторани, кафе (закусочні, буфети тощо), бари, їдальні і постачання готової їжі. Дана класифікація відображена в ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація» [1, с. 5] та застосовується в офіційній статистичній звітності України.

Отже, більшість за кількістю об'єктів ресторанного господарства складають кафе (близько 46-47%), а за кількістю місць – їдальні і заклади постачання готової їжі. Це відбувається з причини того, що кафе на сьогоднішній день є найбільш розповсюдженим та привабливим типом організації

підприємства ресторанного господарства, оскільки має більш вигідні та прості умови створення та функціонування на противагу, наприклад, такому типу як ресторан (тобто ці умови дозволяють суб'єкту підприємницької діяльності мати менше витрат на відкриття та утримання кафе, ніж ресторану). Ці умови відрізняються загальними вимогами, які ставляться до закладів ресторанного господарства [1, с. 5-9].

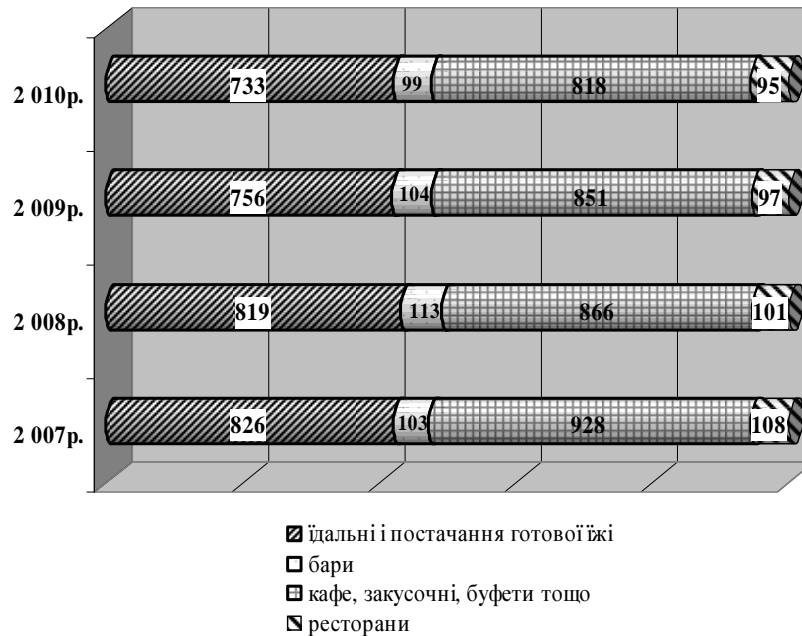


Рис.1. Спеціалізація мережі ресторанного господарства Донецької області за кількістю об'єктів (одиниць)

Джерело : [6, с. 54]

Друге місце в спеціалізації мережі ресторанного господарства за кількістю об'єктів займають їдальні та заклади постачання готової їжі (біля 42-43%), оскільки ці типи є вигідними з фінансової точки зору та розраховані на продаж їжі і напоїв, переважно за зниженими цінами, для чітко визначених груп осіб, як правило, об'єднаних за професійною ознакою, а також призначені в основному тільки для споживання готової їжі у короткий термін, тобто купівельний потік у цих закладах дуже високий. Тому за кількістю місць їдальні та заклади постачання готової їжі займають перше місце (близько 62%).

Що стосується ресторанів і барів, то їх питома вага є найменшою серед закладів ресторанного господарства як за кількістю об'єктів (відповідно 5% і 6%), так і за кількістю місць (відповідно 6% і 3%) [6, с. 54]. Це пояснюється тим, що рівень обслуговування в ресторанах вищий, ніж в кафе, а бари мають таку специфіку, як продаж переважно напоїв, як правило, призначених для споживання на місці, в різних закладах з показом розважальних вистав або без них.

Об'єктивні висновки стосовно достатності кількості об'єктів ресторанного господарства та кількості місць в них для певного регіону та контингенту населення дозволяє зробити показник забезпеченості населення цими об'єктами та місцями. Так, цей показник для Донецької області складає 4 об'єкта на 10 тис. осіб населення, причому його значення взагалі не змінювалося протягом 2007-2010 рр. (див. табл. 1). Це пов'язано з тим, що разом зі зниженням кількості об'єктів ресторанного господарства зменшувалася чисельність постійного населення, тому в середньому показник забезпеченості й досі залишається на попередньому рівні.

Якщо брати до уваги показник забезпеченості населення Донецької області місцями на об'єктах ресторанного господарства, то можна зазначити, що він мав тенденцію поступового зниження за період 2008-2010 рр., тобто з 329 місць/10 тис. осіб в 2008 р. до 294 місць/10 тис. осіб в 2010р. (або на 10,6%). Майже незмінним залишався цей показник у 2008 р. порівняно з 2007 р. Причинами цього виступають знову ж таки наслідки фінансово-економічної кризи, на роки якої і припадає зниження забезпеченості населення Донецької області місцями на об'єктах ресторанного господарства.

Зменшення кількості підприємств ресторанного господарства сприяло скороченню середньооблікової чисельності їх працівників на 789 тис. осіб або на 11,2% за період 2007-2010 рр. Середньомісячна заробітна плата працівників закладів ресторанного господарства та готелів хоча і мала позитивну динаміку за аналізований період і збільшилася з 1129 грн. в 2007 р. до 1546 грн. у

2010 р. (або на 37%), вона все ж таки залишається дуже низькою у порівнянні з середньомісячною заробітною платою за всіма видами економічної діяльності Донецької області (2549 грн.), яка перевищує заробітну плату працівників закладів ресторанного господарства майже на 65% [7]. До того ж, порівнюючи індекси зміни реальної заробітної плати та рівень інфляції, то доцільно відмітити, що зміна цін на споживчі товари та послуги відбувається більш високими темпами, ніж зміна заробітної плати, тому купівельна спроможність населення залишається низькою.

Таким чином, розглянуті тенденції розвитку підприємств ресторанного господарства надали змогу зробити такий висновок, що на сучасному етапі ця область економічної діяльності відчуває істотний негативний вплив наслідків фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., який проявляється у скороченні кількості самих об'єктів ресторанного господарства та кількості місць у них, як наслідок – зниження забезпеченості населення цими об'єктами та місцями. Основною причиною цього є збитковість операційної діяльності підприємств ресторанного господарства та погіршення їх фінансового стану. Ця проблема є однією з найбільш істотних диспропорцій української економіки і стосується не лише мережі ресторанного господарства.

Для визначення причин збитковості підприємств ресторанного господарства доцільно окремо дослідити склад та динаміку фінансових результатів цього виду економічної діяльності за допомогою даних табл. 2.

Таблиця 2

**Склад та динаміка фінансових результатів підприємств ресторанного господарства
Донецької області**

Показник	Одиниці виміру	Рік				Темпи зміни (або відхилення), %		
		2007	2008	2009	2010	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Роздрібний товарооборот ресторанного господарства	тис. грн.	597939,5	752968,4	709543,5	837364,9	125,9	94,2	118,0
У тому числі націнка ресторанного господарства	тис. грн.	223859,6	280268,7	274454,1	330215,5	125,2	97,9	120,3
Рівень націнки ресторанного господарства ¹	%	37,4	37,2	38,7	39,4	-0,2	1,5	0,8
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	6139,3	8304,3	20189,3	8438,2	135,3	243,1	41,8
Збиток від операційної діяльності	тис. грн.	18413,5	11715,5	15126,7	58930,6	63,6	129,1	389,6
Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	-12274,5	-3411,2	5062,6	-50492,4	27,8	-	-
Витрати операційної діяльності	тис. грн.	173854,1	200085,6	191564,3	334438,9	115,1	95,7	174,6
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності ¹	%	-7,1	-1,7	2,6	-15,1	5,4	-	-
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн.	тис. грн.	4482,4	4301,3	12622,3	6858,2	96,0	293,5	54,3
Збиток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	15374,0	11366,2	18331,1	41642,0	73,9	161,3	227,2
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	-10891,6	-7064,9	-5708,8	-34783,8	64,9	80,8	609,3
Чистий прибуток	тис. грн.	3809,8	3450,6	12109,4	5514,6	90,6	350,9	45,5
Чистий збиток	тис. грн.	15575,3	11563,9	18598,8	43915,2	74,2	160,8	236,1
Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	-11765,5	-8113,3	-6489,4	-38400,6	69,0	80,0	591,7
Рівень комерційної рентабельності (збитковості) ³	%	-1,97	-1,08	-0,91	-4,59	0,89	0,16	-3,67

¹Рівень націнки ресторанного господарства розраховано у % до роздрібного товарообороту.

²Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності розраховано у % до витрат операційної діяльності

³Рівень комерційної рентабельності (збитковості) розраховано у % до роздрібного товарообороту

Джерел : складено за даними, наданими управлінням статистики фінансів Головного управління статистики у Донецькій області.

Основними факторами, що впливають на розмір отриманих фінансових результатів є обсяг товарообороту, сума та рівень націнки ресторанного господарства. Як вже зазначалося раніше, роздрібний товарооборот підприємств ресторанного господарства поступово збільшувався за роками, окрім кризового періоду 2008-2009 рр. Разом з цим майже однаковими темпами збільшилися націнка ресторанного господарства або сума валового доходу, середній рівень якої по області склав 39,4% в 2010 р., що на 2% більше, ніж в 2007 р., та на 0,8% більше, ніж в 2009 р.

Як показують дані табл. 2 фінансові результати від операційної діяльності підприємств ресторанного господарства мають негативні значення, окрім 2009 р. Це пов'язано, насамперед, з перевищенням суми збитків від операційної діяльності над сумою отриманих прибутків, причому в 2010 р. це перевищення було найвищим (майже у 7 разів), а також із значним зростанням операційних витрат. В результаті рівень рентабельності операційної діяльності підприємств ресторанного господарства простежується лише в 2009 р., який склав 2,6%, а у всіх інших випадках операційна діяльність ресторанного господарства характеризується рівнем збитковості від 7,1% в 2007 р. до 15,1% в 2010%.

Різке збільшення рівня збитковості операційної діяльності підприємств ресторанного господарства Донецької області в 2010 р. обумовлене значним збільшенням негативного фінансового результату та операційних витрат. Останнє пояснюється тим, що платоспроможний попит населення зростає менш стрімкими темпами, ніж ціни на сировину та покупні товари підприємств ресторанного господарства, а також вартість утримання приміщень, комунальні платежі, рекламні заходи тощо, що складають основні статті операційних витрат. Негативні результати операційної діяльності вплинули на кінцеві результати діяльності підприємств ресторанного господарства, тобто отримання чистого збитку, розмір та рівень якого значно збільшилися в 2010 р. у порівнянні з іншими періодами.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, сучасний стан ресторанного господарства характеризується як позитивними, так і негативними тенденціями. В якості позитивних змін можна відмітити наступні: збільшення роздрібного товарообороту ресторанного господарства, підвищення грошових доходів та купівельної спроможності населення, закриття нерентабельних підприємств і тих, які не відповідають вимогам ведення ресторанного бізнесу. До основних негативних тенденцій відносяться: зниження забезпеченості населення об'єктами ресторанного господарства та місцями в них, високі операційні витрати і, як наслідок, збитковість операційної діяльності підприємств ресторанного господарства, погіршення їх фінансового стану та скорочення штату працівників.

Перспективами подальших розробок у даному напрямі є визначення та обґрунтування напрямів подолання збитковості господарської діяльності підприємств ресторанного господарства.

Бібліографічний список

1. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. – Зі скасуванням ГОСТ 30389–95; введ. 31.03.2004. / Національний стандарт. – К. : Держспоживстандарт України, 2004. – 12 с. – (Ресторанне господарство).
2. ДК 009:2005 «Класифікація видів економічної діяльності» / Національний класифікатор України. – Прийнято наказом Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. N 375, чинний від 1.04.2006 р. – К. : Держспоживстандарт України, 2005.
3. Аветисова А. О. Напрямки розвитку основних секторів ресторанного господарства / А. О. Аветисова // Торгівля і ринок України : [темат. зб. наук. пр.]. – Вип. 19. – Т.3. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – С. 147-151.
4. Антонова В. А. Ресторанный бизнес: механизмы и эффективность управления стратегическим развитием : [монография] / В. А. Антонова. – Донецк : ДонНУЭТ, 2009. – 277 с.
5. П'ятницька Г. Т. Ресторанне господарство України: ринкові трансформації, інноваційний розвиток, структурна переорієнтація : [монографія] / Г. Т. П'ятницька. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 465 с.
6. Статистичний збірник «Торгівля Донецької області в 2006-2010 рр.» / Держкомстат України ; Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк : 2011. – 98 с.
7. Статистична інформація Головного управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donetskstat.gov.ua/statinform/index.php>.
8. Яцун Л. М. Розвиток ресторанного господарства в населених пунктах різних функціональних типів / Л. М. Яцун // Туризм і ресторанний бізнес: сучасні тенденції та перспективи розвитку : [матеріали міжнар. наук.-практ. конф.] – К. : Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – С. 84-86.

Анотація

У статті розглянуто основні показники, що характеризують сучасний стан ресторанного господарства, виявлено тенденції їх змін, проаналізовано фінансові результати та показники рентабельності підприємств ресторанного господарства Донецької області.

Ключові слова: ресторанне господарство, тенденції розвитку, рентабельність операційної діяльності, фінансові результати.

Аннотация

В статье рассмотрены основные показатели, которые характеризуют современное состояние ресторанного хозяйства, выявлены тенденции их изменений, проанализированы финансовые результаты и показатели рентабельности предприятий ресторанного хозяйства Донецкой области.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, тенденции развития, рентабельность операционной деятельности, финансовые результаты.

Annotation

Basic indexes which characterize the modern state of restaurant economy are considered in the article, the tendencies of their changes are exposed, financial results and indexes of profitability of enterprises of restaurant economy of the Donetsk region are analysed.

Key words: restaurant economy, progress trends, profitability of operating activity, financial results.

УДК 336:332

Плотницька С.І.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
і маркетингу в міському господарстві,
Харківська національна академія міського господарства

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ТЕРИТОРІЙ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

Постановка проблеми. Останнім часом проблеми диспропорцій регіонального розвитку все більше привертають увагу як вчених, так і практиків. І хоча розроблена значна нормативно-законодавча база [4; 5; 8], позитивне вирішення проблем регіонального розвитку ще далеко від завершення. І це не випадково, адже й у всьому світі вони вирішуються достатньо довго і не однозначно. Річ у тім, що до сьогодняшнього часу існують значні розходження не тільки в розумінні гостроти проблем регіонального розвитку, механізмів їх подолання, а й у самому визначенні проблемних територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Активізація уваги до проблемних територій знайшла своє відображення в низці наукових публікацій, передусім фахівців з регіональної економіки. Найбільш вагомий вклад зробили Ф. Заставний, В. Коломийчук, Я. Шевчук, експерти інституту реформ [6; 10]. Дослідженню нерівномірності територіального розвитку і питань типології регіонів присвячені роботи російських вчених-регіоналістів В. Н. Лексіна, А. Н. Швецова, В. В. Михайлова, А. І. Алексєєва та ін. [7]. Але, так як не має єдиного ефективного варіанту «лікування» проблемних територій, то доцільним буде аналіз досвіду економічно розвинених країн з цього питання.

Постановка завдання. Основним завданням даної статті є дослідження підходів до визначення проблемних територій в економічно розвинених країнах та визначення потенціалу їх застосування в умовах нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практично у кожній державі світу є свої регіональні відмінності та свої проблемні території, які відстають у розвитку від інших в силу різних обставин і щодо яких держава здійснює різні кроки підтримки. Тому нижченаведене дослідження виконано на основі структурування підходів до визначення економічно проблемних територій в різних економічно розвинених країнах. Слід відмітити, що законодавство економічно розвинених країн у сфері регіонального розвитку є різним, типи територій, ситуація в яких є загрозливою для стабільності і розвиток яких потребує державної підтримки також визначаються по-різному.

Як же підходять до вирішення цього питання в нашій державі? В Україні до законодавчо визначених термінів потрапило поняття «депресивні території». Згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів», «депресивна територія – регіон чи його частина (район, місто обласного значення або кілька районів, міст обласного значення), рівень розвитку якого (якої) за показниками, визначеними цим Законом, є найнижчим серед територій відповідного типу» [4]. Виділено чотири групи таких територій:

- регіони в цілому;

- промислові райони (частка зайнятих у промисловості перевищує частку зайнятих у сільському господарстві);
- сільські райони (частка зайнятих у сільському господарстві перевищує частку зайнятих у промисловості);
- міста обласного значення.

Встановлено показники, за якими території визнаються депресивними [4]. Положення закону визвали жваві обговорення, в ході яких науковцями була виділена низка недоліків. В зв'язку з цим, до даного закону не раз вносилися зміни і доповнення. Останній з яких – Закон України від 21.04.11 г. № [3275-VI](#) «Про внесення змін до Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів»», яким було розширено перелік груп територій, які визнаються депресивними, та надання їм такого статусу. Також було відкоректоване визначення терміну «депресивної території» [5]. Даний закон набирає чинності з 01.01.2012 р.

Які ж території вважаються проблемними в інших країнах?

Так, в Польщі виділяють такі типи проблемних територій: територіальної підтримки, слабо розвинуті території та території з найнесприятливішими умовами розвитку. Поняття «територія підтримки» було введено законом «Про принципи підтримки регіонального розвитку» від 12.05.2000 року і означає територію, виділену у зв'язку з існуванням на ній проблем розвитку і яка підлягає певним діям з боку Уряду, урядової адміністрації та одиниць територіального самоврядування. Цим же законом виділяються і ще два типи територій підтримки – слабо розвинуті території та території з найнесприятливішими умовами розвитку.

В Угорщині Законом «Про регіональний розвиток та планування землекористування» від 1996 року виділено такі типи територій, яким надається підтримка регіонального розвитку [3]:

- слабозрозвинений регіон – територія, де рентабельність місцевої економіки, рівень розвитку інфраструктури та соціальні показники значно відстають від середній по країні;
- регіони, що підлягають реструктуризації – території, де ринок праці страждає від диспропорцій промислової структури і рівень безробіття значно перевищує, а частка зайнятих у промисловості та рівень занепаду промисловості перевищують загальнонаціональні показники;
- переважно сільськогосподарський(сільський) регіон – регіон, де частка сільськогосподарських працівників – найманих, або іншої форми зайнятості – переважає в структурі зайнятості, а переважна частина населення мешкає в селах та малих містах;
- прикордонний регіон у несприятливих умовах – населенні пункти, наближеність яких до кордону однобічно визначає та чинить негативний вплив на їхній розвиток.

У Словенії Законом «Про збалансований регіональний розвиток» виділено області із особливими проблемами розвитку – це, як правило, території, що включають кілька муніципалітетів, і яким приділяється особлива увага при формуванні регіональної політики і визначенні стимулів розвитку.

В свою чергу, області з особливими потребами розвитку поділяються на три підгрупи:

- економічно слабкі області або муніципалітети – в яких оподатковувані валові прибутки на душу населення є меншими або рівними 80% середньої величини по державі;
- область або муніципалітет із структурними проблемами і високим рівнем безробіття – зареєстрований рівень безробіття вищий середнього по державі на 20% і більше, частка сільського населення перевищує середній показник держави на 20% і вище;
- область із обмеженим розвитком і обмеженим потенціалом – частина області має зниження населення або частина області знаходиться у прикордонній смузі, що обмежує її можливості.

Дуже цікавим прикладом законодавчого регулювання регіонального розвитку та визначення територій, на які направляє зусилля держава є Закон США «Про громадські роботи та економічний розвиток» від 1965 р. Оскільки США має величезну територію, яка розміщена в різних кліматичних зонах, а економіка США є досить мобільною, у цій країні не тільки є завжди потенційно слабкі в економічному розвитку території виходячи із природних особливостей та присутності там корінних народів, але й періодично виникають нові проблемні території, як наслідок зміни структури промисловості та впровадження нових технологій чи закриття військових баз і полігонів. Саме тому, законодавство США передбачає цілу низку типів територій, якими опікується держава і відповідальний міністр має значні повноваження для ідентифікації таких територій і визначення способів державної підтримки їх розвитку.

Особливими вимогами до визначення такої території підтримки є: рівень доходу на душу населення території не більше 80% від середнього по країні; рівень безробіття на території за останній 24-місячний період, за який можливо отримати дані, перевищує рівень безробіття по країні понад 1% [9].

Департамент розвитку громад та економіки Орегону розробив свою методологію для визначення економічно проблемних територій в Орегоні, надаючи цим територіям фінансування зі штату. Методологія використовує в середньому вісім показників для вимірювання економічних

проблем у 36 районах та 240 містах Орегону: рівень безробіття, особистий дохід (на одну особу), середні виплати на 1 працівника, зміни чисельності населення, відсоток населення, що отримує допомогу через безробіття, промислова різноманітність, яка базується на розподілі зайнятості за видами діяльності, відсоток бідних сімей, зміни в зайнятості. Для цього розраховується індекс економічного лиха – це усереднений показник восьми підіндексів. На рівні штату індекс приймається за 1,00. Вищий індекс означає більшу економічну проблему.

Дещо по іншому працює методологія визначення економічно проблемних територій у штаті Вашингтон [1]. Різні визначення та порогові величини використовуються в статуті штату, щоб визначити стан економічної проблемності територій. Вони охоплюють рівень безробіття, середній дохід домогосподарств, коефіцієнти зайнятості тощо. Територія визначена за одним показником як економічно проблемна, може не підпадати під таке означення за іншим показником. Статутна дефініція «економічно проблемної громади» визначала, що будь-який район буде таким, якщо рівень безробіття на 20% вищий за середній показник на рівні штату за останні 3 роки. Відповідно до цих визначень було встановлено 16 районів, які могли просити про цей статус протягом періоду 1986-1996 років. Це були переважно сільські райони, економіка яких залежала від природних ресурсів. В них значно вищий рівень безробіття порівняно із середнім у штаті.

Інший критерій стосується комбінування показника безробіття (рівень безробіття на 40% вищий за середній по штату) та доходу домогосподарств (70% домогосподарств мають дохід менший 80% за середній по штату). За цим критерієм було визначено 38 економічно проблемних районів, які становили всього одну десяту визначених територій за показником бідності.

Третій підхід ґрунтується на комбінуванні показників рівня безробіття (рівень безробіття має бути на 40% вищим за середній по штату) та середнього доходу домогосподарств (на 35% менший за середній по штату). За цими критеріями було визначено 304 території як економічно проблемні, що становило чотири п'ятих визначених громад за показником бідності.

Штат Вісконсін сформулював кілька означень економічно проблемних територій, які використовуються для різних фінансових програм [2]. Для заснування зони економічного розвитку та підвищення рівня зайнятості за законодавством територія має відповідати критерію надзвичайно економічно депресивної – рівень безробіття тут повинен бути не менше 150% від середнього по штату безвідносно до періоду. Для того, щоб територію визначили для заснування зони економічного розвитку, вона має відповідати принаймні трьом з таких критеріїв:

- рівень безробіття вищий протягом останніх 18 місяців, ніж у середньому по штату; 2) кількість домогосподарств, у яких середній дохід менший 80% від середнього по штату, вища за середню по штату; 3) кількість домогосподарств, які отримують допомогу з безробіття, вища, ніж у середньому по штату; 4) протягом останніх 36 місяців багато працівників залишились без роботи або через закриття підприємств, або їх звільнили через реструктуризацію; 5) роботодавці на території оголосили публічно про скорочення понад 25% бізнесу, результатом чого буде звільнення працівників; 6) спостерігається зменшення вартості майна та 7) зменшення чисельності населення на території.

Для спрямування інших фінансових програм у певну місцевість остання має відповідати критеріям депресивності, подібним до попередніх, а саме: високе безробіття, низький дохід домогосподарств, високий відсоток населення, що отримує допомогу з безробіття, зменшення чисельності населення на території.

Висновки з проведеного дослідження. Здійснений огляд досвіду зарубіжних країн по визначенню проблемних територій дозволяє зробити висновок, що практика вирівнювання розвитку територій притаманна всім. Критерії відбору для визначення економічно проблемних територій різні в кожній країні, більш того, вони мають відмінності з огляду на мету програми підтримки території. Однак серед найчастіше вживаних індикаторів – критеріїв відбору повторювались такі:

- високий рівень безробіття,
- повільне економічне зростання на території, проблеми економічного пристосування, реструктуризації,
- низький дохід на особу, бідність, бідність на селі,
- зменшення вартості майна,
- зменшення чисельності населення на території.

Крім того, для регіонального (локального) визначення проблемних територій цікавими також будуть приклади регіональних ініціатив у формуванні набору показників, які наведені в цьому дослідженні.

Досвід регіональної політики США засвідчує важливість адекватного інституційного забезпечення регіонального розвитку, хоча створення відповідної кількості інституційних структур не гарантує успішності заходів зі стимулювання розвитку депресивних територій. Більш того, застосування таких підходів в українських реаліях може мати зворотній ефект у вигляді бюрократизації процесів.

Як показує досвід застосування програмного методу в Україні, було б неефективним робити акцент національного рівня на детальній регламентації усіх можливих процедур і дій щодо стимулювання регіонального розвитку, як це відбувається у європейській спільноті.

Бібліографічний список

1. An Act relating to distressed area designation. House bill report Hb 2296. – House Committee On: Trade & Economic Development Finance. – 2002. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://browstedocs.leg.wa.gov>
2. Super Employment and Economic Development Zone Grant Program (Commerce) // Joint Committee on Finance. – May 25, 2005. – Paper № 207 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.legis.state.wi.us/lfb/2005-07budget/BudgetPapers/207.pdf.C>.
3. Act XXI of 1996 on Regional Development and Land Use Planning. – Hungary: Library of Parliament. Main data by statistical subregions for regional development. – Budapest: Hungarian Central Statistical Office, 2004. National Development Bank [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.mfb.hu>
4. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – С. 548.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" щодо розширення груп територій, які визнаються депресивними, та надання їм такого статусу // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 44. – С. 464.
6. Заставний Ф. Д. Депресивні регіони України: аналіз, оцінка, проблеми / Ф. Д. Заставний // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 87.
7. Лексин В. Региональная диагностика. – сущность, предмет, методы / В. Лексин // Российский экономический журнал. – 2003. – № 9-10. – С. 80.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. № 860 «Про затвердження Порядку здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів, міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення для визнання територій депресивними» // Офіційний вісник України. – 2006. – № 26. – С. 58. – Стаття 1881.
9. Розвиток економічно проблемних територій: міжнародний досвід // Проект партнерства Канада – Україна «Регіональне врядування та розвиток» / [Слава С., Самборський Д., Сегварі П., Дацишин М.]. – К. : Видавництво «K.I.C.», 2007. – 144 с.
10. Шевчук Я. В. Механізм санації депресивних територіальних суспільних систем в контексті формування регіональної політики / Я. В. Шевчук. – Львів, 2004. – С. 63.

Анотація

В статті досліджено підходи до виділення проблемних територій в розвинених країнах. Визначені ключові критерії відбору таких територій і можливість їх застосування для України.

Ключові слова: *регіональний розвиток, проблемні території, система показників*

Аннотация

В статье исследованы подходы к определению проблемных территорий в развитых странах. Выделены ключевые критерии отбора таких территорий и возможность их применения для Украины.

Ключевые слова: *региональное развитие, проблемные территории, система показателей*

Annotation

In the article developed countries experience of problem territories determination has been investigated. The key criteria of determination problem territories are distinguished and possibility of its using in Ukraine has been highlighted.

Key words: *regional development, problem territories, system of indexes.*

Сидоров Ю.І.,*к.т.н, доц.,***Національний університет «Львівська політехніка»,****Шевчук А.В.,***докторант,***Інститут регіональних досліджень НАН України,****Козик В.В.,***к.е.н., проф.,***завідувач кафедри економіки підприємства та інвестицій,****Національний університет «Львівська політехніка»**

ПОРІВНЯННЯ НЕОКЛАСИЧНИХ І ЕКОНОФІЗИЧНОЇ МОДЕЛЕЙ ЗРОСТАННЯ МІСТ

Постановка проблеми. За минулі два століття спостерігається довготривала тенденція урбанізації населення, що характерно як для розвинених країн, так і для країн, що розвиваються. При цьому продовжується збільшення як числа міст, так і розмірів міст. Це спостереження є справедливим, незважаючи на деякі суттєві відмінності цієї динаміки у США, Європі та азійських країнах. Зокрема, в останні 50 років в США спостерігається явище розпаду великих міст, що не є характерним для міст Європи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі для опису росту міст використовують, в основному, неокласичні математичні моделі декількох типів:

- 1) екзогенні моделі, в яких ріст міст викликається зовнішніми чинниками;
- 2) одно- та мультисекторні ендегенні моделі, в яких ріст зумовлюється внутрішніми чинниками (зокрема, використання деякого фактору виробництва на одній фірмі викликає збільшення продуктивності на іншій);
- 3) моделі з досконалою і недосконалою конкуренцією;
- 4) моделі з монополістичною конкуренцією.

Для всіх неокласичних моделей, що представлені в працях Р. Гаррода, Дж. Фон Ноймана, М. Алле, Е. Фелпса та ін., основним вектором розвитку є досягнення деякого стійкого стану рівноваги, до якого прагне процес і який завжди мається на увазі. Це є першим недоліком моделей, як і усієї неокласики, оскільки економіка сама по собі є нерівноважною, а ринок, який виконує роботу задля погодження інтересів діє постійно, що не можна вважати рівноважним станом або прагненням до рівноваги. По-друге, розвиток відбувається немов би поза часом, тобто модель може бути застосована для будь-яких країн, в будь-який час, минуле відкидається.

В той же час сьогодні розпочалось активна розробка еконофізичних моделей, які позбавлені зазначених недоліків.

Постановка завдання. Головним завданням даного дослідження є порівняння неокласичних і еконофізичних моделей зростання міст, виявлення їх переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головними екзогенними (зовнішніми) факторами, які забезпечують зростання міст, вважають два: 1) зовнішні інвестиції як намагання інвесторів одержати більший прибуток в більш розвинених в науково-технічному аспекті місцях; 2) трудова міграція як намагання працівників одержати більшу заробітну плату в центрах, ніж на периферії. Показником зростання міст при цьому вважають ріст оборотних засобів виробництва і ступінь агрегативності населення.

Сучасна неокласична екзогенна теорія зростання міст одержала суттєвий розвиток в результаті досить плідних теорій Р. Гаррода [1] і Дж. Фон Ноймана [2], розроблених ще у 30-х роках ХХ ст., які забезпечили математичне трактування довготривалого економічного росту в економіці Рікардо. В моделях використовувались три фіксованих зовнішніх фактори: 1) співвідношення оборотний капітал/випуск продукції; 2) константа питомої швидкості росту популяції; 3) константа зростання накопичень (чистого прибутку). Моделі мали суттєві недоліки: по-перше, стану рівноваги можна досягнути тільки за умови дуже точного співвідношення між зазначеними константами; по-друге, моделі є справедливими лише за умови прагнення комплексу параметрів до нуля.

Ці негативні властивості моделей дали поштовх до розвитку неокласичної теорії зростання міст на базі робіт Р. Солоу [3] і Т. Свона [4]. При цьому використовувалася неокласична сукупна виробнича функція для одержання чітко невиродженого стійкого стану рівноваги, яка дозволяє змінюватись співвідношенню оборотний капітал/випуск продукції. Більше трьох десятиліть ця складна виробнича функція була серцевиною екзогенної теорії зростання міст.

Ця виробнича функція має вигляд:

$$Y = F(K, L) = F(K, AN), \quad (1)$$

де Y – випуск фінішного товару; K – репродуктивний фізичний капітал (оборотні засоби); L – ефективна праця; A – фактор поточного стану технології (фактор науково-технічного прогресу; $A > 0$); N – загальна праця.

В перерахунку на одного працівника випуск товару записують в одиницях ефективності ($y = Y/L$), так само, як і функцію ефективності капіталу ($k = K/L$): $y = f(k)$, де $f(k) = F(k, 1)$.

Нехай S означає накопичення капіталу (накопичення прибутку), I – величина інвестицій, γ – норма технічного прогресу, n (константа) – норма приросту населення. Тоді за моделлю Солоу-Свона агрегація і ріст міст будуть характеризуватись трьома фундаментальними величинами (в перерахунку на одного робітника):

1) фіксована норма накопичень прибутку, s : $S/L = sf(k)$;

2) повнота зайнятості: $\dot{L}/L = n + \gamma$;

3) накопичення оборотного капіталу $\dot{k}/k = I/L - n - \gamma$

Ринкова рівновага потребує, щоб прибутки на 1-го робітника були близькі до величини інвестицій на 1-го робітника, тобто:

$$S/L = I/L \text{ або } \dot{k} = sf(k) - (n + \gamma)k \quad (2)$$

У стійкому стані рівноваги оборотний капітал в перерахунку на ефективну одиницю праці може досягнути постійної величини (тобто $\dot{k} = 0$), звідси $sf(k) = (n + \gamma)k$. З цього рівняння стійкої рівноваги можна знайти рівень накопичення капіталу (чистого прибутку).

В подальшому ця модель неодноразово модифікувалась. Про ці моделі можна дізнатись з довідника [5]. Найбільш цікавою вважається модель з двома новими фундаментальними характеристиками, а саме: w – реальний рівень заробітної плати (в ефективних одиницях) і реальний рівень «інтересу» інвесторів r в місті. Відповідно w^A і r^A – норми цих величин за межами міста (сільські норми) [6]. В такому випадку постулюють, що для відкритого для трудової міграції міста розрив у заробітних платах w і є рушійною силою трудової міграції $((w - w^A)/w^A)$, а рух інвестиційного капіталу визначається різницею норм «інтересів» $(r - r^A)$. Тоді для трудової міграції можна записати:

$$\dot{N} = nN + b^N (w/w^A - 1)N, \quad (3)$$

де b^N – деякий коефіцієнт пропорційності.

Для оборотного капіталу, що використовується для випуску продукції, можна записати:

$$\dot{K} = sF(K, AN) + b^K (r - r^A), \quad (4)$$

де b^K – деякий коефіцієнт пропорційності.

Відтак, остаточно одержуємо модифіковану модель росту міста Солоу-Свона, яка враховує трудову міграцію та «інтерес» інвестора, в якій величини подано в перерахунку на одного робітника:

$$\dot{k} = sf(k) - [(n + \gamma) + b^N (w/w^A - 1) - b^K (r - r^A)]k = sf(k) - (\nu + \gamma)k, \quad (5)$$

де $\nu = I/K = n + b^N (w/w^A - 1) - b^K (r - r^A)$ – величина інвестицій, що припадає на величину оборотного капіталу.

Функцію $f(k)$ можна представити, використовуючи виробничу функцію Кобба-Дугласа, тобто $f(k) = k^\alpha$, де $\alpha \in (0,1)$. Через деякий час величина α стає сталою величиною. В такому випадку у стані стійкої рівноваги значення капіталу на одиницю ефективної праці k^S можна представити як $k^S = [s/(\nu + \gamma)]^{1/(1-\alpha)}$.

Модель приросту оборотного капіталу (5) не враховує оптимальної поведінки економічних агентів. В неокласиці такою поведінкою вважається максимізація прибутку. Для урахування такої

поведінки були спроби застосування так званого «золотого правила», яке запропонували спочатку Дж. фон Нойман [2], а потім його конкретизували М. Алле [7] і Е. Фелпс [8]. «Золоте правило» виконується, коли максимізується і залишається стійким рівень споживання на 1-го робітника. В цьому випадку

$$-\frac{b^N}{w^A} f(k) + \left(1 + b^K + \frac{b^N}{w^A}\right) f_k(k)k = (n + \gamma) + b^K r^A - b^N \quad (6)$$

Головна умова при цьому: $f_k(k) = \nu + \gamma$.

Як і всім неокласичним моделям, які вважають існування «раціональної людини» реальним фактом, притаманний недолік – реальна відсутність такої людини. В дійсності агенти, як показав А. Алчіан, діють за правилами, що склались на фірмі, не володіють повною інформацією, а споживач зовсім не націлюється на максимізацію споживання [9-11]. Відтак, «золоте правило» є не більше, ніж математичним прийомом. Згідно із «золотим правилом», можна зробити висновок, що індивідууми нехтують часовою траєкторією споживання, зосереджуючись виключно на досягненні стійкого стану. Цей недолік був відмічений Д. Кессом [12] і Т. Купменсом [13], які запропонували повернення до основ, а саме до моделі росту Ф. Ремсея [14], яку він опублікував ще у 1928 році. З того часу оптимальна екзогенна модель, яка враховує користь споживача і дисконтну оцінку траєкторії споживання стала домінуючою в теорії росту міст [5; 15-20].

Модель Ремсея відрізняється від моделі Солоу-Свона в одному ключовому моменті: це модель споживача і внутрішніх накопичень. На відміну від моделі Солоу, в моделі Ремсея ступінь накопичення не є константою, і прямування економіки до стійкого стану можливо різними шляхами. Іншим наслідком такого трактування ступеню внутрішніх накопичень є те, що модель Ремсея підкоряється оптимізації за Парето [21].

Модель Ремсея містить два ключових рівняння. Перше рівняння – це закон руху накопичення капіталу:

$$\dot{k} = f(k) - \delta k - c \quad (7)$$

де c – споживання на 1-го робітника; δ – ступінь знецінювання капіталу.

Це рівняння встановлює, що інвестиції (або зростання капіталу на одного робітника) є частиною продукції, яка не споживається, при цьому враховується знецінювання капіталу.

Друге рівняння стосується ощадної поведінки домашнього господаря. Вважалось, що якщо домогосподар буде періодично максимізувати споживання, то в кожний момент часу вони дорівнюватимуть граничній вигоді споживання на сьогодні з перспективою такого самого споживання у майбутньому, що не відповідає дійсності. Є дві причини, чому домогосподар надає перевагу споживанню сьогодні, ніж споживанню у майбутньому. По-перше, він дисконтує майбутнє споживання (тобто, придбаючи сьогодні, він залишає надбане для споживання у майбутньому). По-друге, оскільки функція корисності для майбутнього є непередбачуваною, домогосподар при споживанні вважає за краще користуватись вже перевіреними у минулому шляхами. Він вважає також, що користь від споживання у майбутньому буде меншою. Звідси впливає оптимальний взаємозв'язок оціночними коефіцієнтами:

$$r = \rho - \%MU \times \dot{c} \quad (8)$$

де r – коефіцієнт повернень для заощаджень, які в подальшому використовуються для інвестування («інтерес» інвестора); ρ – коефіцієнт, який враховує дисконтування споживання; $\%MU \times \dot{c}$ – відсоток зміни граничної користі (marginal utility, MU) в проміжку часу росту споживання.

Клас функції корисності, яка сумісна з зі стійким станом цієї моделі, – клас CRRA (функція корисності з постійним неприйняттям ризику). Цю функцію одержують за таких умов:

$$u(t) = \frac{c^{1-\theta}}{1-\theta} \quad (9)$$

В цьому випадку маємо:

$$\frac{\%dMU}{c} = \theta = \text{const} \quad (10)$$

Тоді прийняття рішення динамічного рівняння для росту споживання, зазначеного вище, може бути досягнуте за такої умови:

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{r - \rho}{\theta} \quad (11)$$

Це рівняння і є другим модельним ключовим рівнянням динаміки, яке зазвичай називають «рівнянням Ейлера».

Досягнення \dot{k} та \dot{c} нульової позначки означає в моделі Ремсея досягнення стійкого рівноважного стану.

В подальшому ця модель була використана для модифікації моделі (5). Для цього застосовувались: «функція щастя» споживача; «гамільтоніан», який описує динаміку механічної системи і пристосований для економічних розрахунків; «принцип максимуму Понтрягіна», який дозволяє розширювати клас допустимих керувань безперервних функцій за допомогою їх поділки на кусково-безперервні вектор-функції, що допускають розриви першого роду в кінцевій кількості точок; рівняння «Ремсея-Кейнса», в якому використаний математичний «фішеріан», запозичений з математичної популяційної генетики для заміни функції еластичності з метою вирішення проблеми інтертемпорального споживання; умови трансверсальності¹; модифіковане «золоте правило» тощо.

Незважаючи на достатньо добре пророблені з математичного погляду екзогенні моделі, автори задають собі питання і не можуть на нього відповісти: чому деякі міста, які близькі за технологічним укладом, процвітають, а такі самі за технологічним укладом приходять у занепад? [6]. Отже, вищезазначені моделі цікаві лише з теоретичного погляду для самих теоретиків-економістів і не можуть застосовуватись у прикладних розрахунках і для прогнозування. Теоретики вважають, що в моделях мало врахований технічний прогрес, що потрібно переходити на розробку ендегенних моделей зростання міст.

Однак і без урахування подальших удосконалень можна прийти до висновку про неможливість на базі неокласики створення практичної методики для прогнозування розвитку міст. Дійсно, випишемо усі параметри екзогенних моделей, які були згадані в цій статті (в дійсності їх значно більше):

1. Y, y – випуск фінішного товару;
2. K, k – репродуктивний фізичний капітал (оборотні засоби);
3. L – ефективна праця;
4. A – фактор поточного стану технології;
5. N – загальна праця;
6. S, s – накопичення капіталу (накопичення прибутку);
7. I – величина інвестицій;
8. γ – норма технічного прогресу;
9. n – норма приросту населення;
10. w – реальний рівень заробітної плати в місті;
11. w^A – сільські норми заробітної плати;
12. r – рівень «інтересу» інвесторів в місті²;
- 13). r^A – рівень «інтересу» інвесторів в оточуючому середовищі;
14. b^N – коефіцієнт пропорційності;
15. b^K – коефіцієнт пропорційності;
16. c – норма споживання товару, що вироблено в місті, на 1-го робітника;
17. δ – ступінь знецінювання капіталу (ступінь інфляції);
18. ρ – коефіцієнт, який враховує дисконтування споживання;
19. MU – гранична користь;
20. α – коефіцієнт у виробничій функції Кобба-Дугласа.

Жирним шрифтом виділено показники, які можна знайти у статистичних щорічниках. Можна бачити, що далеко не всі величини і коефіцієнти відомі, що ускладнює застосування недосконалих моделей в практичних цілях. Однак навіть у випадку, коли б усі характеристики були б відомі, то це не дозволило б прогнозувати розвиток міста на довгострокову перспективу, оскільки усі характеристики

¹ Трансверсальність: різноманіття M і N перетинаються трансверсально, якщо в кожній точці p їх перетинання, відповідні дотичні простори $T_p(M)$ і $T_p(N)$ породжують дотичний простір вихідного простору в точці p .

² Інтерес інвесторів можна виразити співвідношенням $J_e(t) / J_i(t) = \alpha$, де $J_e(t)$ – потік інвестицій в основний капітал, $J_i(t)$ – внутрішні потоки у середині системи (валовий внутрішній або регіональний продукт) [22]. Оскільки ці потоки можна знайти у статистичних щорічниках характеристики r і r^A виділено жирним шрифтом.

постійно змінюються. Значно простіше зробити прогнозування, використовуючи звичайні математичні методи (метод ковзаючого середнього, функціональної апроксимації, поліноміальні регресійні рівняння тощо), які хоча і не мають економічного сенсу, але більш точні у короткостроковій перспективі, ніж неокласичні.

Вихід з ситуації, що склалась, можна бачити в розробці простих базових моделей. Базові (мінімальні) моделі є завжди занадто спрощені, мають справу з досить абстрактними поняттями, і тим не менше вони виявляються досить ефективними інструментами дослідження складних систем. А. Піка і С. Дейчсел [23] пропонують для спрощення застосовувати навіть нереальні припущення – все рівно проста модель буде працювати краще, ніж складна. Механізми спрощення біологічних моделей (а рівним чином і економічних) наведено в статті [24].

Один з таких механізмів ґрунтується на концепції самоорганізації. Вона пов'язана з уявою про еволюцію складних систем до фінальних динамічних режимів, що допускають опис математичними моделями невисокої розмірності. «Чому прості моделі і теорії працюють у нашому шалено складному світі? Одна з відповідей, що пропонується нелінійною наукою, така: вся річ у тому, що відбувається самоорганізація. Складні системи мають дуже багато мір свободи. Проте все влаштовано так, що в процесі еволюції виділяються декілька головних, до яких підлаштовуються всі інші. Ці головні міри свободи називаються параметрами порядку. Коли цих параметрів небагато, то є шанс описати складну систему просто» [25, с. 36]. Математична суть ефекту самоорганізації полягає в тому, що багатовимірний фазовий простір складної моделі зазвичай розбивається на області тяжіння аттракторів істотно меншої розмірності. Звуження вихідної моделі на цих аттракторах і є простішими малорозмірними моделями.

Однією з таких самоорганізаційних моделей є модель математика і метеоролога Е. Лоренца, яка є досить простою системою звичайних диференціальних рівнянь [26]:

$$\begin{aligned}\frac{dX}{dt} &= -aX + aY \\ \frac{dY}{dt} &= rX - Y - XZ \\ \frac{dZ}{dt} &= -bZ + XY\end{aligned}\quad (12)$$

де X, Y, Z – незалежні змінні; a, r, b – дійсні позитивні параметри.

Виявилось, що системою рівнянь можна описувати не тільки виникнення турбулентності в атмосфері, але й інші фізичні хаотичні явища. Не виключенням є і соціально-економічні процеси, які є мультиагентними, складними, здатними в режимі «джокера» зриватись в хаотичний стан.

Про можливість застосування системи Лоренца для аналізу економічних явищ висловлювався В.-Б. Занг [27]. Він показав, що систему можна застосувати для опису динаміки невеликих міських систем, що входять у склад метрополії за умови, що міські системи у порівнянні з метрополією є невеликими і зміни в них не впливають на весь простір метрополії, яку на малих відрізках часу можна вважати стаціонарною і стійкою. Передбачалось, що локаційні характеристики описуються такими змінними:

1. X – продукція, що виробляється міською системою;
2. Y – чисельність населення;
3. Z – земельна рента.

Згідно з В.-Б. Зангом система (12) перетворюється на (13):

$$\begin{aligned}\frac{dX}{dt} &= a_1(a_2Y - a_3X) \\ \frac{dY}{dt} &= c_1(c_2X - c_3Y) - c_4XZ \\ \frac{dZ}{dt} &= -d_2Z + d_1XY\end{aligned}\quad (13)$$

Параметр a_2 визначається як попит на міську продукцію, що нормується на душу населення. Параметр a_3 інтерпретується як рівень пропозиції продукції усередині міста. Відтак, a_2Y – це загальний попит мешканців на міську продукцію, а a_3X – загальний потік міської продукції на міський

ринок. Якщо попит більше пропозиції, виробництво має тенденцію до розширення, і навпаки. Параметр a_1 за суттю є коефіцієнтом пропорційності.

Члени другого рівняння задають зміну чисельності міського населення. Величина c_2 інтерпретується як попит на працю з боку фірм для виробництва одиниці продукції, відтак, c_2X – загальний попит на працю на міському ринку праці. Параметр c_3 визначається як відношення чисельності міських мешканців, що обирають працю в місті, до загальної чисельності міського населення. Величина c_3Y задає загальну величину пропозиції праці на міському ринку праці. Член $c_2X - c_3Y$ – надлишок попиту на працю в місті і впливає на напрям міграції. Саме цей член і вводить позитивний зворотний зв'язок в систему, збурює її і приводить в стан детермінованого хаосу. На міграцію впливає також величина земельної ренти, оскільки люди обирають для проживання місцевості з низькою ціною на землю. Член c_4XZ враховує цей фактор.

Було висловлено припущення, що будь-яка зміна величини земельної ренти негативно впливає на її поточний рівень. Це міркування засновано на тому, що якщо земельна рента є дуже високою, то збільшити її далі важко. Член d_1XY означає, що на зміну земельної ренти позитивно впливають X і Y .

Усі зазначені коефіцієнти можна знайти з часової траєкторії попереднього розвитку міста, а динаміку майбутнього розвитку легко визначити за допомогою вже існуючих комп'ютерних програм для розв'язання системи рівнянь Лоренца. На відміну від звичайних математичних методів прогнозування, прогнозування за системою Лоренца-Занга має економічний сенс. Використання траєкторії попереднього розвитку потрібно ще й з погляду врахування «минулого» (path dependency), яке так само впливає на «майбутнє», як і «дійсне».

Зауважимо, що параметри порядку, можливо, можуть відрізнитись від таких параметрів за Зангом.

Поряд із запозиченими з точних наук моделями, які розглядають місто як замкнуту самодостатню систему, яка сама споживає продукти своєї діяльності, необхідно розглядати також моделі, що аналізують вплив міст одне на одного. Моделі просторової взаємодії за допомогою теорії гравітації та подібних здатні аналізувати особливості розміщення та взаємовпливу соціально-економічних факторів. Якщо припустити, що загальний обсяг переміщення товарів між двома центрами пропорційний обсягам споживання їх населенням та обернено пропорційний квадратові відстані між ними, то за аналогією закону Ньютона, ступінь взаємодії між цими центрами можна записати як рівняння [28, с. 143]:

$$M_{ij} = \frac{P_i \times P_j}{d_{ij}^2}, \quad (14)$$

де M_{ij} – взаємодія між i -м та j -м центрами;

P_i та P_j – міри маси центрів;

d_{ij} – відстань між центрами.

Також відомою є гравітаційна модель Ч. Харріса для спрощеного аналізу й конструювання просторової організації ринків збуту [28, с. 144]:

$$V_i = P_i + \sum_{j=1, i \neq j}^n \frac{P_j}{d_{ij}}, \quad (15)$$

де V_i – потенціал ринку збуту;

P – місткість ринків;

d_{ij} – відстань між i -м та j -м ринками;

n – кількість ринків.

Висновки з проведеного дослідження. На відміну від багатофакторних неокласичних моделей зростання міст економікофізичні моделі, зокрема модель Лоренца-Занга, є більш прості, отже, більш працездатні та придатні для практичного моделювання соціально-економічного розвитку міст. Це ствердження потребує практичної перевірки. В той же час ці моделі здатні розглядати міста як замкнені самодостатні системи, і для отримання більш точного моделювання необхідно доповнювати їх результати моделями просторової взаємодії та гравітаційного впливу.

Бібліографічний список

1. Harrod R. F. An essay in dynamic theory / R. F. Harrod // Economic Journal. – 1939. – V. 49. – P. 14–33.

2. Von Neumann J. A model of general economic equilibrium / J. Von Neumann // Review of Economic Studies. – 1937. – V. 13. – P. 1–9.
3. Solow R. A contribution to the theory of economic growth / R. Solow // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – V. 70. – P. 65–94.
4. Swan T. W. Economic growth and capital accumulation / T. W. Swan // Economic Record. – 1956. – V. 32. – P. 334–361.
5. Miyao T. Dynamic Urban Models / T. Miyao / in: Mills E., Nijkamp P. (Eds.), Handbook of Regional and Urban Economics, Volume II: Urban Economics (Chapter 22.). – Amsterdam : North-Holland, 1987. – P. 877–925.
6. Berliant M. Dynamic Urban Models: Agglomeration and Growth / M. Berliant, Wang Ping / Social Science Working Paper 1167, Division of the Humanities and Social Science, California Institute of Technology, Pasadena, May 2003 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://129.3.20.41/eps/urb/papers/0404/0404006.pdf>
7. Allais M. Economie et Intéret (in 2 volumes) / M. Allais. – Paris : Imprimerie Nationale et Librairie des Publications Officielles, 1947. – 800 p.
8. Phelps E. S. Golden Rules of Economic Growth / E. S. Phelps. – New York : W.W. Norton, 1966.
9. Alchian A. Uncertainty, Evolution, and Economic Theory / A. Alchian // Journal of Political Economy. – 1950. – V. 58, № 3. – P. 211–221.
10. Алчиан А. Затраты и выпуски / А. Алчиан // в сб.: Теория фирмы : Под ред. В. М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 135–159.
11. Alchian A. Production, Information Costs, and Economic Organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – V. 62. – P. 777–795.
12. Cass D. Optimal growth in an aggregative model of capital accumulation / D. Cass // Review of Economic Studies. – 1965. – V. 32. – P. 233–240.
13. Koopmans T. C. On the concept of optimal economic growth / T. C. Koopmans // Pontificae Academiae Scientiarum Scripta Varia. – 1965. – V. 28. – P. 225–300.
14. Ramsey F. P. A mathematical theory of saving / F. P. Ramsey // Economic Journal. – 1928. – V. 38, № 152. – P. 543–559.
15. Fujita M. Spatial patterns of urban growth: Optimum and market / M. Fujita // Journal of Urban Economics. – 1976. – V. 3. – P. 209–241.
16. Fujita M. Spatial patterns of residential development / M. Fujita // Journal of Urban Economics. – 1982. – V. 12. – P. 22–52.
17. Anas A. Dynamics of urban residential growth / A. Anas // Journal of Urban Economics. – 1978. – V. 5. – P. 66–87.
18. Anas A. On the birth and growth of cities: Laissez-faire and planning compared / A. Anas // Regional Science and Urban Economics. – 1992. – V. 22. – P. 243–258.
19. Kanemoto Y. Theories of Urban Externalities / Y. Kanemoto. – Amsterdam : North-Holland, 1980.
20. Henderson J. V. Aspects of growth in a system of cities / J. V. Henderson, Y. M. Ioannides // Journal of Urban Economics. – 1981. – V. 10. – P. 117–139.
21. Pareto efficiency [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://en.wikipedia.org/wiki/Pareto_optimal
22. Соловьев Ю. Л. Оценка развития сети городов нефтегазодобывающих территорий Тюменской области / Ю. Л. Соловьев [Електронный ресурс]. – Доступ к ресурсу : <http://www.ipdn.ru/rics/doc0/DB/b3/2-sol.html>.
23. Pyka A. A Pragmatic Reading of Friedman's Methodological Essay and What It Tells Us for the Discussion of ABMs / A. Pyka, S. Deichsel // Journal of Artificial Societies and Social Simulation. – 2009. – V. 12, № 6 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://jasss.soc.surrey.ac.uk/12/4/6.html>.
24. Апонин Ю. М. Иерархия моделей математической биологии и численно-аналитические методы их исследования / Ю. М. Апонин, Е. А. Апонина // Математическая биология и биоинформатика. – 2007. – № 2, Т. 2, – С. 347–360.
25. Капица С. П. Синергетика и прогнозы будущего / Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 288 с.
26. Lorenz E. N. Deterministic non-periodic flow / E. N. Lorenz // Journal of Atmospheric Science. – 1963. – V. 20. – P. 130–141.
27. Zhang Wei-Bin Synergetic Economics. Time and Change in Nonlinear Economics / Wei-Bin Zhang. – Berlin, Heidelberg, New York, London, Paris, Tokyo, Hong Kong, Barcelona: Springer-Verlag, 1991; Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории : Пер. с англ. – М. : Мир, 1999. – 355 с.
28. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів / А. П. Голіков. – К. : Знання, 2009. – 222 с.

Анотація

Порівнюються неокласичні багатофакторні математичні екзогенні моделі зростання міст на базі виробничої функції Кобба-Дугласа і перспективна екофізична модель В.-Б. Занга на базі

системи рівнянь Е. Лоренца, яка описує самоорганізаційну поведінку складних систем, зокрема економічних.

Ключові слова: математична модель розвитку міст, неокласицизм, еконофізика.

Аннотация

Сравниваются неоклассическая многофакторная математическая экзогенная модель роста городов на базе производственной функции Кобба-Дугласа и перспективная эконофизическая модель В.-Б. Занга на базе системы уравнений Э. Лоренца, которая описывает саморганизационное поведение сложной системы, в частности экономической.

Ключевые слова: математическая модель развития городов, неоклассицизм, эконофизика.

Annotation

The neoclassical multivariable mathematical exogenous urban growth models on the base Cobb-Douglas production function and perspective econophysical model W.-B. Zang on the base of the system of E. Lorents equalizations, which describes the self-organizational behavior of the complexity systems, in particular economic are compared.

Key words: mathematical urban growth model of development, neoclassicism, econophysics.

УДК 379.83-053.5

**Домище-Медяник А.М.,
ст. викладач, Ужгородський навчальний центр
Київського національного
торговельно-економічного університету**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДИТЯЧОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ В ЗАКАРПАТСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Питання покращення дитячого оздоровлення перебувають у фокусі уваги на національному та регіональних рівнях влади. Свідченням цього є проведені у лютому 2011 р. парламентські слухання з питань оздоровлення та відпочинку дітей і молоді. У рекомендаціях парламентських слухань декларується не лише стурбованість держави станом здоров'я, а визнання покращення розвитку дитячого оздоровлення шляхом організації якісного, повноцінного відпочинку дітей і учнівської молоді визнано одним із стратегічних завдань в Україні [9].

Стан здоров'я дітей, перелік основних захворювань та лікувально-рекреаційні можливості значно диференційовані в межах України. Тому головна увага при формуванні й реалізації перспективного розвитку дитячого оздоровлення повинна приділятися регіональним особливостям та виражатися у переліку пріоритетів для забезпечення існуючих потреб у оздоровленні й реабілітації дітей. Такому підходу сприятиме стратегічне планування оздоровчо-санаторної діяльності, яке визначатиме стратегічне бачення, цілі та пріоритети подальшого розвитку аналізованої сфери, окрім того визначатиме необхідні механізми реалізації та фінансове забезпечення виконання стратегії розвитку дитячого оздоровлення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації дитячого й юнацького відпочинку з метою реабілітації, покращення стану здоров'я присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених: Я. М. Кашуби, В. І. Куценко, М. Лендела, В. І. Мацали, В. П. Мікловди, У. Я. Садової та інших. Доведено, що саме здоров'я підростаючого покоління забезпечує засади розвитку і безпеки держави, що обумовлює необхідність його зміцнення як складової соціальної політики. При цьому, державі, яка розглядає дитяче оздоровлення й відпочинок як одне з пріоритетних завдань збереження й примноження людського капіталу, не обійтися без стратегічного регулювання й формування дієвого механізму управління сферою дитячого відпочинку на різних ієрархічних рівнях її організації. Розгляд проблематики дитячого оздоровлення крізь призму функціонування педагогічного та медичного процесів до цього часу не був прямо пов'язаний із його економічними складовими. Як зазначає Ганієва А. К. [3], лише економічна концепція розвитку дитячого відпочинку може визначати його стратегію.

Отже, всі вище перелічені дослідження вітчизняних вчених розкривають організаційно-економічні особливості розвитку дитячого оздоровлення, натомість напрацювань, які б стосувалися стратегічного планування розвитку дитячого оздоровлення на рівні регіону як обласної територіально-адміністративної одиниці на даний час є недостатньо. Серед існуючих досліджень з регіональної проблематики розвитку дитячого оздоровлення й відпочинку заслуговують на увагу роботи А. К. Ганієвої [2] та «Стратегія розвитку

та маркетингу туризму Івано-Франківської області до 2015 року», розроблена регіональною владою спільно з Асоціацією економічного розвитку Івано-Франківщини й Рада з туризму Карпатського регіону, у якій багато уваги приділено розвитку лікувально-оздоровчому й дитячого туризму, як одних із стратегічних пріоритетів розвитку туризму регіону [10].

Постановка завдання. Питання стратегічного розвитку дитячого оздоровлення й відпочинку на регіональному рівні потребує наукового обґрунтування його бачення й стратегічних цілей та механізму реалізації, а також узгодження із іншими стратегічними документами, передусім із державними регіональними та галузевими стратегіями соціально-економічного розвитку.

Окрім того, одним із завдань влади, як зазначено у Рекомендаціях парламентських слухань, є необхідність консолідації зусиль всіх уповноважених органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, інших суб'єктів, що забезпечують оздоровлення та відпочинок дітей і молоді, щодо поліпшення стану їх здоров'я, реалізації права кожної дитини на оздоровлення та відпочинок шляхом запровадження комплексу заходів соціального, виховного, медичного, гігієнічного, спортивного характеру, спрямованих на поліпшення та зміцнення стану здоров'я дітей і молоді й організацію змістовного відпочинку [8].

Тому, важливість й доцільність дослідження саме регіонального рівня організації дитячого оздоровлення з метою виділення головних тенденцій, окреслення проблем і формування стратегічних пріоритетів як шляхів їх вирішення зумовили тему й мету даної публікації.

Метою статті є розкриття сучасного стану розвитку дитячого оздоровлення в Закарпатській області, визначення головних регіональних тенденцій з метою виділення проблемних питань організації дитячого відпочинку для визначення пріоритетів регіональної стратегії дитячого оздоровлення й туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закарпатська область відноситься до регіонів України з високим туристично-рекреаційним потенціалом. Саме у цьому регіоні зосереджені багаті природно-рекреаційний, санаторно-курортний, історико-культурні ресурси: ліси, ріки й озера, цілющі мінеральні та геотермальні джерела, гори Карпати й унікальний мікроклімат, що здавна використовувалися населенням для оздоровлення й відпочинку. Велика чисельність музеїв та архітектурних пам'яток різних часових епох та етносів, які мешкали на території області, підтримують організацію пізнавального й ностальгійного туризму, розвивають і виховують населення у патріотичному дусі та в повазі до інших народів. Сприятлива екологічна ситуація, безпечне середовище, гостинність місцевого населення й висока кваліфікація кадрів формує сприятливі передумови у Закарпатській області для організації туризму й рекреації, а також санаторно-курортного лікування як для дорослих, так і для дітей.

Зазначимо, що під «дитячим оздоровленням», згідно тлумачення Закону України «Про оздоровлення та відпочинок дітей» (2009 р.), розглядається комплекс спеціальних заходів соціального, виховного, медичного, гігієнічного, спортивного характеру, спрямованих на поліпшення та зміцнення фізичного і психічного стану здоров'я дітей (самостійно перебувають на оздоровленні діти віком від 7 до 14 років, підлітки – 15-17 років), що здійснюються в дитячому закладі оздоровлення та відпочинку протягом оздоровчої зміни [6].

Для порівняння, у Росії розроблено національний стандарт «Послуги дітям в закладах відпочинку й оздоровлення», де дефініції «відпочинок та оздоровлення» трактуються так: «сукупність заходів, які забезпечують розвиток творчого потенціалу дітей, охорону й зміцнення їх здоров'я, профілактику захворювань у дітей, заняття фізкультурою, спортом і туризмом, формування у дітей навичок здорового способу життя, дотримання ними режиму харчування і життєдіяльності в сприятливому навколишньому середовищі» [7, с. 14].

Оцінюючи змістовність поданих визначень, зазначимо, що трактування російських авторів є більш широким і охоплює заходи з оздоровлення поза спеціальними закладами, на відміну від вітчизняного тлумачення змісту дитячого оздоровлення, що наведено у вищезгаданому законі. До того ж, оздоровлення й відпочинок дітей є складовою дитячого внутрішнього туризму в РФ.

Ми розглядаємо дитяче оздоровлення як сукупність заходів, скерованих на комплексне покращення стану здоров'я дитини у спеціальному закладі санаторно-курортного, реабілітаційного та відпочинкового типів.

Тісно пов'язані із наведеним терміном «дитяче оздоровлення й відпочинок» поняття «дитячий туризм», «лікувальний туризм», «соціальний туризм». Зазначимо, що соціальний туризм передбачає подорожі, що субсидуються із коштів, що виділяються на соціальні потреби для створення належних умов для подорожі всім громадянам, особливо дітям, дітям-сиротам, дітям з малозабезпечених сімей, інвалідам, яким держава гарантує надання соціальної підтримки шляхом фінансування через спеціальні державні й недержавні фонди, у тому числі й за рахунок коштів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Потреба у реформуванні дитячого оздоровлення зумовлена також існуючою посткризовою соціально-економічною ситуацією, адже внаслідок фінансової кризи, яка негативно вплинула на моральний, але й на фізичний стан здоров'я населення, передусім, дітей, платоспроможність

населення значно знизилась.

Погіршує ситуацію розвитку санаторно-курортних закладів, які визнаються потенційно привабливими об'єктами як для внутрішніх, так і для іноземних туристів, застаріла матеріальна база та недосконалі методи управління ними.

На заваді впровадженню сучасного менеджменту та реформації санаторно-курортної справи з метою надання послуг відповідно до європейських стандартів стоїть непевність щодо окупності затрат потенційних інвесторів та недостатня вивченість питань прогнозування попиту на рекреаційні ресурси в конкретній області рекреації [9].

У період поживлення економічної діяльності як державі, так і профільним міністерствам слід акумулювати кошти як державного бюджету, так і позабюджетні кошти у сфері охорони здоров'я населення, особливо з метою реалізації програм з дитячого оздоровлення на виконання положень Закону України «Про оздоровлення та відпочинок дітей».

Органи регіональної влади повинні сприяти розвитку мережі дитячих закладів оздоровлення та відпочинку, не допускати скорочення їх кількості, перепрофілювання та використання не за призначенням – приватизації під інші цілі тощо.

До регіональних особливостей організації дитячого оздоровлення належать: сформована туристично-рекреаційна й санаторно-курортна бази, які спеціалізуються на наданні рекреаційних та лікувальних послуг дітям, профільність таких закладів, показники захворюваності дітей, рівень фінансування дитячого оздоровлення, наявність, чи відсутність спеціалізованих програм розвитку дитячого оздоровлення й відпочинку, підпорядкованість закладів оздоровлення певним відомствам, форми власності тощо.

Регіональними детермінантами розвитку дитячого оздоровлення є нерівномірність розташування закладів дитячого відпочинку й оздоровлення на території регіону всупереч існування на окремих ділянках природних та інших ресурсів функціонування рекреаційного господарства.

Оцінка розвитку сфери дитячого оздоровлення протягом періоду 1995-2010 рр. дала змогу визначити головні регіональні тенденції та окреслити проблемні моменти.

У Закарпатській області існує сформована ще за радянських часів санаторно-курортна й рекреаційна інфраструктура, яка станом на 1 жовтня 2010 року складалася із 19 санаторіїв, 7 санаторіїв-профілакторіїв, 29 баз відпочинку, по одному пансіонату з лікуванням та відпочинку, дві курортні поліклініки та три дитячі оздоровчо-санаторні позаміські заклади цілорічної дії. Шосту частину перерахованих суб'єктів зосереджено у Свалявському районі, 14,5% – у Мукачівському, 11,3% – Хустському районах та по 9,7 % у Виноградівському й Тячівському районах [5].

Як засвідчують статистичні дані, мережа санаторно-курортних закладів області скорочується, ємність (кількість ліжок, місць) також зменшується. Найбільшого скорочення протягом аналізованого періоду зазнали санаторії-профілакторії – майже удвічі, а за кількістю місць – майже у три рази. Протягом 1995-2010 рр. збільшення кількості місць спостерігалось серед баз та інших закладів відпочинку – майже у півтора рази (рис. 1).

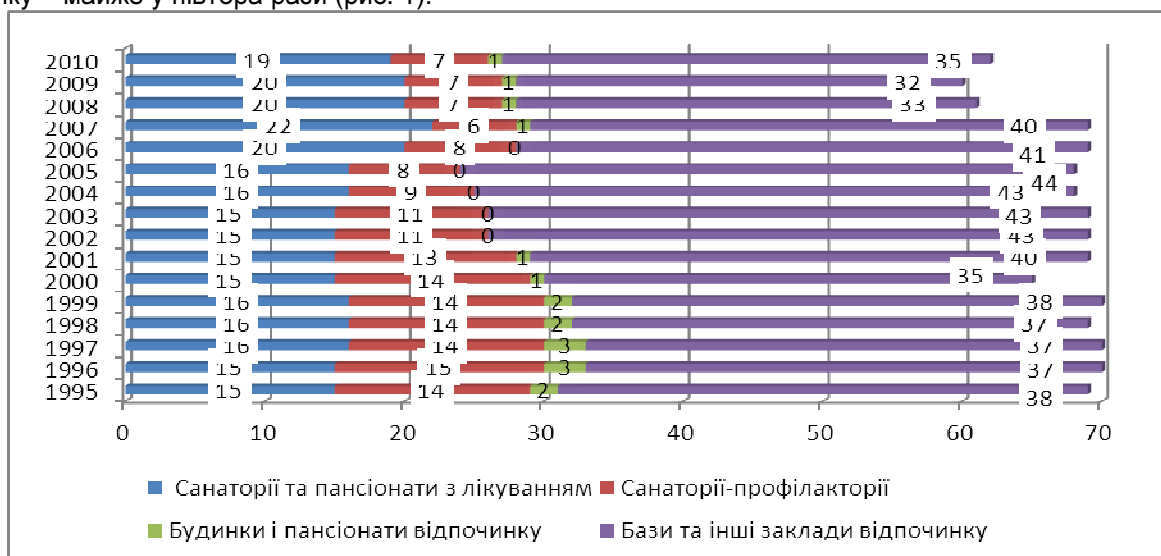


Рис. 1. Динаміка чисельності санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпатської області, од.*

*Джерело: [4]

Упродовж 2010 р. 62 діючими закладами оздоровлено 82,2 тис. осіб, що на 7,7% більше, ніж за попередній рік. За віковою структурою було оздоровлено 75,9 тис. дорослих осіб, 5,2 тис. дітей та 1,1

тис. підлітків [5]. Зазначимо, що частка дитячого оздоровлення має тенденцію до збільшення після скорочення у кризовий період 2008-2009 рр. (рис. 2).

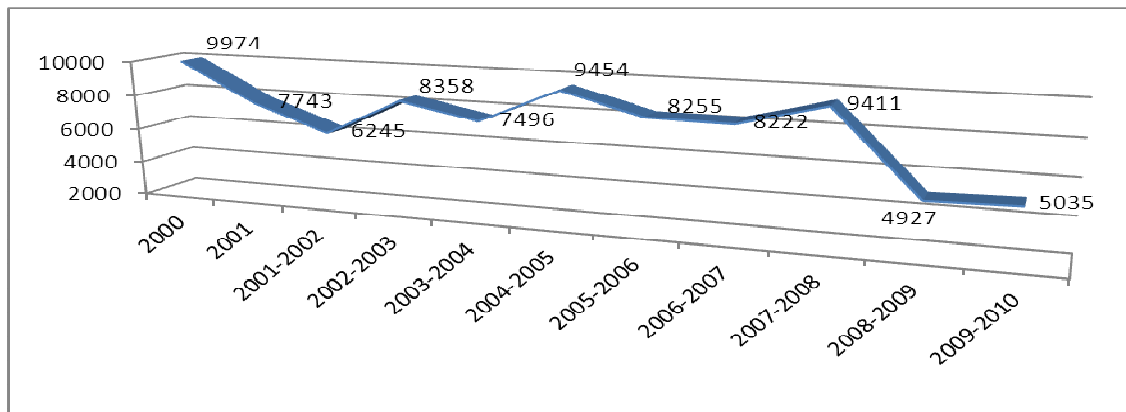


Рис. 2. Динаміка дитячого оздоровлення у Закарпатській області, осіб*

*Джерело: [4]

За даними Міністерства України у справах сім'ї, молоді та спорту, влітку 2010 р. оздоровчими закладами Закарпатської обл. виконано вимоги Уряду щодо оздоровлення не менше 50% дітей шкільного віку. Так, в регіоні оздоровилося й відпочило 50,6 % дітей, що перевищує показники Львівської (26,7%), однак поступається Івано-Франківській (54,9%) та Чернівецькій областям (54,7%) [1]. Згідно положенням Закону України «Про оздоровлення», 100 % забезпечення оздоровленням та відпочинком гарантується державою дітям-сиротам та дітям, позбавлених батьківського піклування. За цим показником протягом аналізованого періоду Закарпатська область показала недостатній рівень охоплення: всього 79 %, що вимагає вжиття відповідних заходів на наступний період оздоровлення дітей. Інформація про оздоровлення вихованців інтернатних закладів взагалі відсутня й не обліковується, що є також проблемою дитячого оздоровлення. Разом з цим, у Закарпатській обл. дітей з багатодітних та малозабезпечених сімей оздоровлено лише 46%, тобто нижче 50%.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи ці показники та можливості для дитячого оздоровлення Закарпатської області, вважаємо за доцільне рекомендувати органам регіональної влади активізувати заходи з організації проведення літнього відпочинку й оздоровлення, на який припадає більша частина дітей, розвивати міжрегіональну, прикордонну та транскордонну співпрацю у сфері дитячого оздоровлення з метою підвищення рівня конкурентоспроможності й якості рекреаційних послуг. Перспективним напрямом подальших досліджень буде наукове обґрунтування розробки регіональної стратегії дитячого оздоровлення.

Бібліографічний список

1. Виступ Міністра Равіля Сафіулліна на Всеукраїнській нараді про підсумки оздоровлення та відпочинку дітей влітку 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/sport/control/uk/publish/printable_article?art_id=124935.
2. Ганиева А. К. Экономические аспекты концепции развития детского отдыха и оздоровления в Крыму / А. К. Ганиева // Культура народов Причерноморья. – 2005. – № 68. – С. 93-95 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tourlib.net/statti_tourism/ganieva.htm.
3. Ганієва А. К. Управління розвитком дитячих санаторно-курортних та оздоровчих закладів АР Крим : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / А. К. Ганієва ; Тавр. нац. ун-т ім. В.І.Вернадського. – Сімф., 2006. – 20 с.
4. Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.stat.uz.ua.
5. Закарпаття – санаторії та туризм. Статистичний збірник / Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2011. – 99 с.
6. Закон України «Про оздоровлення та відпочинок дітей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T080375.html.
7. Ильина Л. А. Социальные функции детско-юношеского туризма / Л. А. Ильина // Научный вестник МГИИТ. – 2010. – № 3. – С. 14 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mgiit.ru/content/%D0%BD%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%BC%D0%B3%D0%B8%D0%B8%D1%82-scientific-bulletin-msiit-%D0%B2%D1%8B%D0%BF%D1%83%D1%81%D0%BA-35-2010>.

8. Постанова Верховної Ради України від 12.05.2011 № 3351-VI «Про Рекомендації парламентських слухань з питань оздоровлення та відпочинку дітей і молоді» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3351-17>.

9. Стець О. В. Економіко-математичний аналіз розвитку туристично-рекреаційних ресурсів України / О. В. Стець, Н. І. Юхименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/bitstream/2010/313/1/09-3815-part22.pdf>.

10. Стратегія розвитку та маркетингу туризму Івано-Франківської області до 2015 року. – Івано-Франківськ : [без видавн.], 2007. – 265 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : frtt.if.gov.ua/Ukr/turizm/strateg_do_2015.PDF.

Анотація

У статті розкрито регіональні особливості розвитку дитячого оздоровлення, визначено його головні тенденції й окреслено низку проблемних питань, які потребують першочергового вирішення на державному й регіональному рівнях. Запропоновано розробку стратегії розвитку дитячого оздоровлення.

Ключові слова: дитяче оздоровлення, стратегія дитячого оздоровлення, санаторно-курортна сфера, регіональні домінанти.

Аннотация

В статье раскрыты региональные особенности развития детского оздоровления, определены его основные тенденции и очерчен ряд проблемных вопросов, требующих первоочередного решения на государственном и региональном уровнях. Предложена разработка стратегии развития детского оздоровления.

Ключевые слова: детское оздоровление, стратегия детского оздоровления, санаторно-курортная сфера, региональные доминанты.

Annotation

In article regional features of development of children's improvement are opened, its basic tendencies are defined and a number of the problem questions demanding the prime decision at the state and regional levels is outlined. Working out of strategy of development of children's improvement is offered.

Key words: children's improvement, strategy of children's improvement, sanatorium sphere, regional dominants.

УДК 332.14

Венгер Є.І.,
асистент кафедри маркетингу,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича

ОЧІКУВАНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. В соціально-економічному розвитку регіонів важливу роль відіграють процеси просторової економічної трансформації. Питання оптимізації територіальної організації господарства регіону особливої актуальності набувають в посткризові періоди, оскільки врахування специфіки, особливостей, масштабів та напрямів просторових трансформацій дають змогу контролювати та цілеспрямовано впливати на інтенсивність, послідовність і результативність економічних перетворень в господарських системах на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і методики територіальної організації господарства ґрунтовно досліджені у працях Е. Б. Алаєва [1], П. М. Алампієва, С. І. Дорогунцова, М. М. Колосовського, В. П. Нагірної [3; 7], Т. В. Пепи [4], М. Д. Пістуна [5], В. А. Поповкіна, А. Ю. Пробста, Ю. Т. Саушкіна, С. Б. Хорева, Л. Г. Чернюк [4], М. Г. Чумаченка та ін. Проте неоднозначні зміни, які відбуваються в розвитку окремих підсистем та компонентів господарства кожного регіону, вимагають подальших досліджень в цьому напрямку.

Постановка завдання. Основна мета дослідження – аналіз трансформації територіальної організації господарства Чернівецької області та виявлення можливих соціально-економічних наслідків цих змін.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням Е. Б. Алаєва, територіальна організація (ТО) суспільства – це «сукупність функціонуючих територіальних структур (розселення

населення, виробництва, природокористування), об'єднаних структурами управління з метою здійснення відновлення життя суспільства у відповідності з цілями і на основі діючих у даній суспільній формації економічних законів» [1, с. 33]. У широкому тлумаченні поняття «територіальна організація суспільства» охоплює всі питання, які стосуються територіального поділу праці, розміщення виробничих сил, регіональних відмінностей у виробничих відносинах, розселення населення, взаємовідносини суспільства і природи, а також проблеми регіональної соціально-економічної політики [1, с. 33].

Використання системного підходу методичному апараті досліджень призвело до появи поняття «територіальна організація виробництва» (ТОВ) (чи територіальної організації продуктивних сил, господарства), яке О. І. Шаблій трактує, як «процес просторового функціонування виробництва, який передбачає зміну станів вже розміщеного виробництва, зміну просторових зв'язків його елементів під впливом цілей і завдань, що ставляться певним територіальним системам їхніми суперсистемами. Це передбачає управління даним процесом, наявність організаційного процесу управління: програмування, прогнозування, фінансування, кредитування, обліку і т.д.» [8, с. 166].

Для Чернівецької області, найменшої за площею, за кількістю населення, валовим регіональним продуктом (8484 млн. грн. у 2009 р.), питання вдосконалення ТОВ господарства є досить важливими.

Промисловий потенціал Чернівецької області представлено 246 промисловими підприємствами [6], серед яких – підприємства харчової промисловості, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, машинобудування, ремонту та монтажу машин та устаткування, легкої промисловості, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, виробництва іншої продукції.

На сучасному етапі господарство Чернівецької області розвивається, переважно, шляхом оновлення на якісно нових технічних засадах, шляхом підвищення продуктивності праці. Велика частина інвестицій спрямована на реконструкцію і технічне переозброєння діючих підприємств. 40% інвестицій у Чернівецькій області у 2009 р. були спрямовані на ресурсозбереження, а саме виробництво та розподіл електроенергії, газу й води у промисловості. В структурі капітальних інвестицій домінують капіталовкладення в матеріальні активи. Із загального обсягу інвестицій в основний капітал переважають вкладення в капітальне будівництво (65%), машини та обладнання (12%). 9% інвестицій скеровано на капітальний ремонт, що дозволило покращити показник ступеня зношеності основних засобів: 2005 р. – 48%, 2009 р. – 43%.

Найбільш рентабельною є економічна діяльність в області у сфері фінансів (близько 50%), у сільському та лісовому господарстві, мисливстві – традиційних для області (на рівні 10%). Від'ємною була рентабельність в сфері малого підприємництва, діяльності транспорту та зв'язку, операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, що, безперечно, зумовлено рецесією (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції за видами діяльності у Чернівецькій області, в динаміці

Показник	Рік							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	<i>відсотків до попереднього року</i>							
Промисловість	126,9	106,1	109,6	107,7	121,3	104,0	74,6	111,9
Добувна промисловість	95,3	78,5	94,4	101,0	145,8	74,4	62,2	80,8
Переробна промисловість	131,5	106,4	109,5	107,5	122,5	103,6	72,5	100,7
з неї виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	135,7	99,9	101,0	116,4	134,1	86,9	79,7	97,5
Легка промисловість	110,5	112,4	102,5	83,0	87,0	111,4	70,7	129,6
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	119,9	100,2	104,5	87,1	107,5	101,6	81,4	97,2
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	115,6	89,1	101,3	124,3	114,0	140,2	62,1	94,6
Хімічна та нафтохімічна промисловість	98,9	93,0	108,0	116,8	128,3	106,2	88,6	114,7
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	110,0	117,6	109,9	122,9	98,2	113,3	81,7	87,7
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	151,7	136,1	195,8	118,0	118,1	137,9	50,1	68,9
Машинобудування	211,2	105,0	89,2	102,7	148,2	117,0	80,9	127,9
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	89,9	105,1	109,1	109,8	103,0	113,9	81,3	140,3

Джерело : [2]

Зниження індексів промислової продукції характерне для 2008–2009 рр., причому вищі темпи зниження притаманні добувній промисловості. В структурі переробної промисловості значних скорочень зазнали галузі: металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – у 2,8 рази, целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність – у 2,3 рази і це лише по відношенню до рівня кризового 2008 року та інші. Незначне зростання індексів промислової продукції у 2010 р. по відношенню до 2009 р. поки не компенсує втрачених впродовж кризи позицій. Полюсами зростання виступають легка, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води переважно за рахунок спрямованих інвестицій.

Пріоритет, як бачимо, за територіальними цільовими програмами науково-технічного прогресу. Саме впровадження науково-технічних досягнень у господарство відповідно до територіально-галузових індикативних планів і програм інтенсифікації економіки виступають дієвими методами регулювання соціально-економічних процесів у територіальному зрізі, тобто на рівні адміністративних областей, районів, виступаючи найдієвішим методом оптимізації ТО господарства.

Крім того, вважаємо, що зміна сировинної орієнтації господарства області, яка простежується в структурі біржових угод, на випуск кінцевої конкурентоспроможної продукції дозволила б вирішити ряд важливих стратегічних питань: створення нових робочих місць, підвищення купівельної спроможності та рівня життя населення тощо. Так, в структурі укладених біржових угод за 9 місяців 2010 року на суму 15880,4 тис. грн. домінували лісоматеріали, деревина та вироби із деревини (71%); транспортні засоби (18%), продукти харчування (6%) та продукція рослинництва (2,5%), нерухомість (2,8%) [2].

В структурі валової доданої вартості Чернівецької області сільське господарство, мисливство, лісове господарство займають близько 18% [6]. На сільськогосподарські угіддя в області припадає 58% (490,9 га) площі. 79% серед діючих сільськогосподарських підприємств області формують фермерські господарства, середня площа яких складає 36 га. Рентабельність їх операційної діяльності порівняно висока, на рівні 10%. Проте основні показники, що характеризують сільськогосподарське виробництво Чернівецької області засвідчують, що господарювання здійснюється екстенсивним шляхом.

Так, врожайність таких культур, як: зернові та зернобобові (розмах лімітів даного ряду в діапазоні «22,8-39,8 ц/га»), цукрові буряки (розмах лімітів – «129-338 ц/га»), соняшник (розмах лімітів – «4,1-15,6 ц/га») у 2010 р. фіксована на рівні 1995 р. (табл. 2).

Таблиця 2

**Урожайність основних сільськогосподарських культур
у Чернівецькій області**

Рік	зернові та зернобобові	цукрові буряки	насіння соняшнику	картопля	овочі	плоди та ягоди
<i>ц з 1 га площі збирання</i>						
1995	35,7	239	14,0	107	98	33,2
1996	22,8	259	12,6	150	85	13,8
1997	29,7	252	6,6	108	112	46,9
1998	24,5	186	4,1	110	116	10,8
1999	22,8	198	6,2	109	112	12,3
2000	24,2	208	9,4	133	142	34,2
2001	27,7	215	9,7	159	128	26,7
2002	30,0	186	10,8	132	140	38,9
2003	26,1	194	8,9	115	131	47,1
2004	30,9	250	10,1	133	156	52,9
2005	31,3	265	10,4	131	176	49,2
2006	32,8	236	10,0	140	178	47,0
2007	36,3	320	12,6	162	182	54,3
2008	39,8	338	15,6	149	179	53,9
2009	38,2	129	14,7	161	181	72,8
2010	37,9	248	13,1	149	182	81,4

Джерело : [2]

У шість разів за 15 років зменшилися посівні площі під цукровими буряками, у 2,2 рази – під кормовими культурами, натомість зросли посівні площі під соняшником, картоплею, овочами відкритого ґрунту. На 139% вдалося підняти врожайність картоплі, порівняно з 1995 р., на 186% зросла врожайність овочів, на 245% – плодів та ягід.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведений аналіз свідчить про наявність певних динамічних трансформаційних процесів у територіальній організації господарства, що необхідно враховувати у перспективних розробках з економічного та соціального розвитку регіону.

Очевидно, що першочергові заходи в плані оптимізації ТО господарства Чернівецької області залежать і надалі будуть залежати від загальноукраїнської фіскальної політики уряду. Формування

ринкових переваг в регіоні з метою їх використання для оптимізації ТО господарства Чернівецької області повинно опиратися в першу чергу, на нашу думку, на: природно-ресурсний потенціал, традиції та соціально-культурне середовище, якість роботи адміністративних структур; а також на: якість робочої сили; розвиненість виробничої, інженерної, транспортної, комунікаційної інфраструктури; прийнятність інновацій; ринкових реформ, інвестицій, розвиток ринкової інфраструктури, малого і середнього бізнесу.

Пом'якшення наслідків трансформації ТО господарства і підвищення конкурентоспроможності Чернівецької області, господарство якої базується на наявних природних ресурсах та традиційних для неї галузях, можливе за рахунок ресурсозбереження, насамперед палива та енергії; зміни сировинної орієнтації господарства області, вираженої товарною структурою біржових угод та експорту на товарну; встановленими пріоритетами в галузевій структурі інвестицій, яка дозволить перейти на інвестиційно-інноваційний вектор розвитку; забезпечення гнучкості виробництва, адекватно реагуючого на зміну ринкової кон'юнктури.

Бібліографічний список

1. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь/ Э. Б. Алаев. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
2. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.oblstat.cv.ukrtel.net/>
3. Нагірна В. П. Територіальна структура господарства і розселення населення: ретроспектива і сучасні реалії / В. П. Нагірна [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://firearticles.com/geografiya/20-teritorialna-struktura-gospodarstva-i-rozselennya-naseleniya-retrospektiva-i-suchasni-realiyi-nagirna-v-p.html>
4. Пепа Т. В. Гармонізація трансформації територіальної структури регіональних систем і складових економічного простору України / Т. В. Пепа, Л. Г. Чернюк // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2008. – Вип. 21. – С. 7-10.
5. Пістун М. Д. Регіональна політика в Україні: суспільно-географічний аспект : [колективна монографія] / Пістун М. Д., Мезенцев К. В., Тьорло В. О. – К. : ЗПЦ «Київський університет», 2004. – 130 с.
6. Офіційний сайт Чернівецької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oda.cv.ua
7. Територіальна структура господарства і розселення населення в Україні : [колективна монографія] / [За ред. В. П. Нагірної]. – К. : Акад. праці і соц. відносин Федер. проф. спілок України, 2010. – 280 с.
8. Шаблій О. І. Суспільна географія: теорія, історія, українознавчі студії / О. І. Шаблій. – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2001. – С. 165-173.

Анотація

В статті проведений аналіз територіальної організації господарства Чернівецької області. Виявлено основні тенденції і очікувані соціально-економічні наслідки внаслідок її трансформації.

Ключові слова: територіальна організація господарства, регіон, оптимізація територіальної організації.

Аннотация

В статье проведен анализ территориальной организации хозяйства Черновицкой области. Виявлены основные тенденции и ожидаемые социально-экономические последствия в результате ее трансформации.

Ключевые слова: территориальная организация хозяйства, регион, оптимизация территориальной организации.

Annotation

In the article an analysis is conducted of territorial organization of economy of the Cherniveckoy area. Discovered basic tendencies and expected socio-economic consequences as a result of its transformation.

Key words: territorial organization of economy, region, optimization of territorial organization.

Лук'яненко О.І.,
асистент кафедри туризму та готельного господарства,
Харківська національна академія міського господарства

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОСТОРУ ІНДИКАТОРІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Постановка проблеми. Функціонування регіонів в сучасних умовах повинно бути підпорядковано дуалістичному принципу. Такий підхід зумовлений тим, що, з одного боку, регіон є окремою підсистемою держави, яка повинна знаходитись у гармонійній взаємодії з іншими аналогічними підсистемами. В той же час в умовах переваги сучасних тенденцій регіонального самокерування, регіон розглядається як окрема самодостатня система, здатна самостійно вирішувати ряд економічних та соціальних завдань [6].

Характеристиками життєдіяльності регіону в рамках кожного його стану (як підсистеми держави та як окремої системи) є його індикатори.

Регіон як цілісна складно структурована система представляє собою сукупність його складових – сфер життєдіяльності, що взаємодіють між собою [8; 9]. Кожна з цих сфер може бути представлена як універсальними, так і специфічними індикаторами, а тому потребують всебічного комплексного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями методики формування простору індикаторів економічного розвитку регіонів займались чимало вчених та управлінців-практиків. Зокрема, Аваков А. Б., Бубенко П. Т., Зайцева Л. [1], Кравцов О. С., Кушнар'єв Є. П. [5], Пономаренко В. С., Пухтаєвич Р. [8], Тищенко О. М. та ін.

У зв'язку з цим актуальним є завдання розробки методики формування обґрунтованого простору індикаторів економічного розвитку регіону.

Постановка завдання. Головне завдання даної статті – обґрунтувати доцільність дослідження регіону як цілісної складно структурованої системи та розробити методику формування простору індикаторів економічного розвитку регіонів. В основу цієї методики рекомендовано закласти принцип балансу між мікроописом та агрегуванням, що має на увазі побудову невеликого простору індикаторів з прийнятною для дослідження якістю даних індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методика формування простору індикаторів економічного розвитку регіонів подана на рис. 1 та складається з трьох етапів.



Рис. 1. Методика формування простору індикаторів економічного розвитку регіонів

Реалізація першого етапу – формування першочергового простору ознак – здійснюється, виходячи з поставлених цілей дослідження. В якості інструментарію для даного етапу надається аналіз літературних джерел, який, з одного боку, є найбільш простим методом дослідження, а з другого боку – дозволяє домогтися спадкоємності наукових розробок. Як і всім познавальним методам, цьому аналізу властивий загальний недолік: відсутність універсалізму та труднощі в визначенні якості обраного простору. Однак з точки зору формування максимально можливого первинного простору індикаторів він є найбільш переважним.

Для подальшого скорочення всього простору індикаторів, отриманого після першого етапу, на 2 та 3 етапах методики пропонується використання своєрідних фільтрів – кореляційного та експертного аналізів.

Застосування експертного аналізу дозволить з первинної сукупності обрати найбільш вагомі фактори відповідно до цілей дослідження. На основі кореляційного аналізу виключаються фактори, які тісно пов'язані між собою, що в результаті дозволяє сформувати фінальний простір індикаторів економічного розвитку регіону.

Розглянемо докладніше результати кожного з цих етапів.

Етап 1. Формування первинного простору індикаторів. Для формування початкового простору індикаторів економічного розвитку регіонів проведемо аналіз існуючих класифікацій економічних індикаторів, наведених в економічній літературі [1-4]. Коротка їх характеристика подана на рис. 2.

<i>Назва груп індикаторів</i>	<i>Основні положення</i>	<i>Розробники</i>
Індикатори методики комплексної оцінки економічного розвитку регіонів Росії	1. Містить 11 індикаторів 2. Основна спрямованість - інвестицій та фінансове забезпечення населення	Мінекономрозвитку РФ
Індикатори стійкого розвитку економіки регіонів	1. Містить 6 груп індикаторів: виробничо-економічна група, структурні, інвестиційні, фінансові, науково-технічні, зовнішньоекономічні індикатори 2. Комплексно відображає весь економічний розвиток	Зайцева Л.
Індикатори методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку	1. Використовується дві основні групи індикаторів: основні показники та профільні показники 2. Використовується 5 блоків індикаторів: макроекономічна ефективність, фінансова сфера, інноваційна діяльність та розвиток науки, ринкові перетворення, ринкова привабливість	Державний комітет статистики
Індикатори стратегії соціально-економічного розвитку на період до 2011 року	1. Використовуються принципи розрахунку інтегральних показників 2. Містить 5 груп індикаторів: спільні показники, промисловість, сільське господарство, платні послуги, бюджет	Кушнарєв Е. П., Пономаренко В. С., Кривцов О. С., Кизим Н. А., Дуленко А. Л., Бубенко П. Т., Райнин І. Л.
Індикатори стратегії соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року	1. Основним є розрахунок інтегральних показників 2. Містить 4 групи індикаторів: промисловість, сільське господарство, роздрібний товарообіг та сфера послуг	Аваков А.Б., Пономаренко В.С., Бабасєв В.М., Кизим М.О., Тищенко О.М. Дуленко А.Л., Райнин І.Л., Смицкая Ю.А
Індикатори методології діагностики стану економіки регіону	1. Містить два блоки індикаторів: індикатори динамічного моніторингу та індикатори диспропорцій 2. Всі індикатори складають групи основних індикаторів, індикаторів інвестиційних, ринку праці та фінансового ринку	Пухтаєвич Р.

Рис. 2. Класифікації індикаторів економічного розвитку регіону

Огляд основних існуючих класифікацій показав:

- спостерігається достатньо велика кількість різноманітних систем та груп індикаторів економічного розвитку регіону;
- значно зростає інтерес до проблеми економічного розвитку регіону, що зумовлює наявність великої кількості класифікацій індикаторів;
- збільшилось практичне застосування індикаторів, яке знаходить відображення в розробці стратегій розвитку регіону;
- показником, що набагато частіше зустрічається серед розглянутих класифікацій, є рівень ВРП та промислового виробництва.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок про доцільність розробки системи індикаторів, яка б застосовувалася для дослідження стійкості економічного розвитку регіону. Основою для формування первинного простору індикаторів стійкості розвитку економіки регіону послужила база Державного управління статистики України.

Первинний простір індикаторів, що містить 216 показників та поділених на групи, поданий в табл. 1.

Таблиця 1

Первинний простір індикаторів стійкості розвитку економіки регіону

№	Назва груп індикаторів	Кількість показників
1	Національні рахунки	8
2	Показники підприємств	7
3	Інвестиції	7
4	Промисловість	31
5	Сільське господарство	64
6	Будівництво	12
7	Транспорт	25
8	Зв'язок	15
9	Торгівля	4
10	Послуги	2
11	Наука та інновації	14
12	Фінанси	8
13	Ціни та тарифи	2
14	Зовнішньоекономічна діяльність	17

Дослідження даних груп показників, а також класифікація економічного розвитку регіону свідчить про необхідність скорочення перерахованих груп або шляхом виключення груп, або їх агрегування. В результаті агрегування пропонується використовувати наступні групи індикаторів: загальноекономічна сфера (включає в себе групи національних рахунків, цін та тарифів); виробнича сфера (промисловість, сільське господарство та будівництво, показники підприємств); фінансово-інвестиційна сфера (фінанси, інвестиції; споживча сфера (торгівля, послуги); комунікаційна сфера (транспорт та зв'язок); інноваційна сфера (наука та інновації); сфера зовнішньоекономічної діяльності.

Таким чином сформована гіпотеза про первинний простір індикаторів економічного розвитку, яка виступає основою реалізації останніх етапів методики.

Етап 2. Редукція первинного простору індикаторів. Для реалізації цього етапу пропонується скористатися експертним аналізом. Експертний аналіз повинен дати відповідь: чи доцільно використовувати той чи інший аналізований індикатор для дослідження стійкості економічного розвитку регіону. Для реалізації даного етапу розроблено наступний алгоритм (рис. 3).

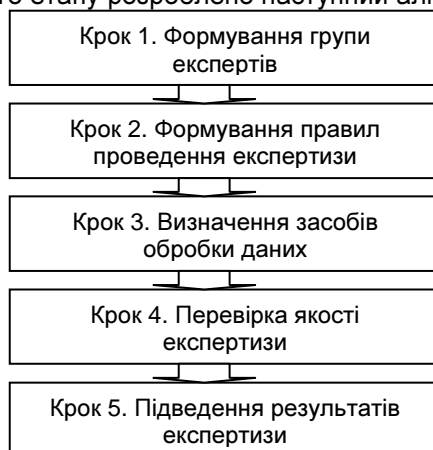


Рис. 3. Алгоритм проведення експертизи

На першому кроці алгоритму визначається кількість експертів в групі, критерієм включення яких служить їх компетенція, заснована на теоретичних знаннях, практичних навичок та досвіду. Другий крок має на увазі формування анкети для експертизи. На третьому кроці обирається один з методів обробки анкети. Четвертий крок присвячено оцінці якості експертизи за допомогою коефіцієнта конкордації. На п'ятому кроці обирається рішення, що задовольняє більшість експертів. В результаті реалізації даного алгоритму первинний простір ознак скорочено до 44.

Для остаточної формування простору індикаторів економічного розвитку (етап 3) застосовується кореляційний аналіз. Виявлення залежності між факторами здійснюється за допомогою коефіцієнта парної кореляції. Необхідно відмітити, що тісний зв'язок між факторами свідчить про наявність мультиколінеарності, отже, один з факторів доцільно виключити. В якості порогового значення для визначення мультиколінеарності було обрано значення коефіцієнта парної кореляції, який дорівнює 0,8. Розрахунок коефіцієнтів парної кореляції дозволив зменшити простір показників після другого етапу з 44 до 29 індикаторів (табл. 2).

Таблиця 2

Кінцевий простір індикаторів економічного розвитку регіону

№	Показники	Значення
Загальноекономічна сфера		
1	Валовий регіональний продукт на душу населення	X11
2	Частка регіону в загальному обсязі валової доданої вартості України	X14
3	Індекси фізичного обсягу валової доданої вартості	X15
4	Індекси споживчих цін	X16
Виробнича сфера		
5	Індекси обсягів продукції промисловості	X21
6	Обсяги реалізованої продукції (робот, послуг) малих підприємств	X22
7	Індекси валової продукції сільського господарства	X23
8	Виробництво валової продукції сільського господарства на душу населення	X24
9	Індекси введення в експлуатацію житла	X25
10	Введення в експлуатацію житла	X27
Фінансово-інвестиційна сфера		
11	Індекси інвестицій в основний капітал	X31
12	Індекси інвестицій в основний капітал в житлове господарство	X34
13	Фінансовий результат від звичайної діяльності (сальдо) до оподаткування	X35
14	Рентабельність операційної діяльності підприємств	X36
15	Поточна кредиторська заборгованість	X38
Споживча сфера		
16	Обіг роздрібної торгівлі	X41
17	Індекси фізичного обсягу роздрібного товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлю та ресторанного господарства	X42
Комунікаційна сфера		
18	Доходи від надання послуг пошти та зв'язку	X51
19	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	X53
20	Забезпеченість населення легковими автомобілями в особистій власності	X54
21	Пасажирооборот автобусів	X55
22	Відправлення пасажирів залізничним транспортом	X57
Інноваційна сфера		
23	Кількість інноваційно активних підприємств в промисловості	X62
24	Обсяг інноваційної продукції	X64
25	Впровадження прогресивних технологічних процесів в промисловості	X66
Сфера зовнішньоекономічної діяльності		
26	Спільні обсяги експорту товарів	X71
27	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	X73
28	Прямі іноземні інвестиції в регіони України на душу населення	X76
29	Темпи зростання, зниження прямих іноземних інвестицій в регіони України в промисловості	X77

Дослідження регіону як цілісної складно структурованої системи запропоновано проводити за допомогою розробленої методики формування простору індикаторів економічного розвитку регіонів. В основу цієї методики рекомендовано закласти принцип балансу між мікроописом та агрегуванням, що має на увазі побудову невеликого простору індикаторів з прийнятною для дослідження якістю даних індикаторів.

Висновки з проведеного дослідження. В дослідженні отримані наступні результати:

1) розроблена методика формування простору індикаторів економічного розвитку регіонів, яка дозволяє визначити найбільш вагомні індикатори для дослідження стійкості економічного розвитку регіону;

- 2) проведено аналіз літературних джерел, який показав наявність великої кількості класифікацій та обґрунтовано необхідність формування простору індикаторів для дослідження стійкості;
- 3) здійснена редукція першочергового простору індикаторів за допомогою методів експертного аналізу, яка дозволила скоротити первинний простір з 216 до 44 індикаторів;
- 4) для формування кінцевого простору індикаторів проведено кореляційний аналіз. За його допомогою сформовано невеликий простір (29) індикаторів з прийнятною для дослідження стійкості економічного розвитку регіону якістю даних індикаторів.

Бібліографічний список

1. Зайцева Л. Оцінка сталості розвитку регіону / Л. Зайцева // Управління сучасним містом. – 2008. – №1-3. – С. 31-35.
2. Раєвська О. В. Моделювання антикризового управління регіоном / О. В. Раєвська, Н. Ю. Голіяд. – Харків : ХНУ, 2007 – 300 с.
3. Бобылев В. Информационная и методологическая основа для расчета эколого-экономических индикаторов / В. Бобылев. – М. : МГУ, 2008. – 264 с.
4. Наказ № 1144 «Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку» від 15.04.2003 / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://lib.uabs.edu.ua/library/Zbirnik/765_2008.pdf
5. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року : [монографія] / Під заг. ред. Є. П. Кушнар'ова. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 448 с.
6. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2015 року. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2008. – 352 с.
7. Есекина Б. К. К вопросу об оценке устойчивости социально-экономических систем / Б. К. Есекина, Ш. Сапаргали // Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз : материалы международного семинара. – Томск, 2009. – 564 с.
8. Пухтаевич Г. О. Аналіз національної економіки : [навч. посіб.] / Г. О. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с.
9. Региональные экономические системы: методология исследования и практика развития : [монография] / [Андреев Г. Н., Савелло Л. Л., Попова Я. В. и др.] ; под ред. Л. С. Шаховской. – Волгоград : ВолгГТУ, 2009. – 115 с.

Анотація

В статті представлена методика формування простору індикаторів для дослідження стійкості економічного розвитку регіону. В основу методики закладено принцип балансу між мікроописом та агрегуванням.

Ключові слова: *регіон, стійкий розвиток, індикатори, експертний та кореляційний аналіз, редукція, агрегування*

Аннотация

В статье представлена методика формирования пространства индикаторов для исследования устойчивости экономического развития региона. В основу предлагаемой автором методики рекомендовано заложить принцип баланса между микроописанием и агрегированием,

Ключевые слова: *регион, устойчивое развитие, индикаторы, экспертный и корреляционный анализ, редукция, агрегирование*

Annotation

In the article considers the technique of forming space indicators for investigating the stability of economic development the region. In basis of the method offered an author it is recommended to pawn the principle of the balance between the mikrodescription and the aggregation,

Key words: *region, steady development, indicators, expert and cross-correlation analysis, reduction, aggregation.*

Короп Б.М.,
аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЗАХІДНИХ ПРИКОРДОННИХ ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Розвиток транскордонного співробітництва (ТКС) є одним із ключових інструментів регіональної інтеграції, оскільки передбачає активну співпрацю між прикордонними регіонами суміжних країн. Розглядаючи транскордонне співробітництво як один із факторів реалізації євроінтеграційної стратегії України, особливу увагу слід звернути на дослідження участі західних прикордонних областей у транскордонних процесах.

Географічна близькість до кордону із ЄС, існування сформованих фінансових механізмів стимулювання ТКС між Україною та країнами-членами цього інтеграційного утворення, можливість розвитку багатопротифільного співробітництва дозволяє активізувати інтеграційні процеси на мікрорівні країни. З огляду на це, визначення проблем та оцінка перспектив розвитку транскордонного співробітництва західних прикордонних областей України є пріоритетним напрямом для проведення наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль прикордонних регіонів у соціально-економічному розвитку країни, особливості розвитку транскордонного співробітництва у світі та в Україні досліджувались такими науковцями, як: Мікула Н., Кірюхін О., Кулешова Г., Полякова Н., Внукова Н. та ін. Посилення ролі транскордонного співробітництва у розвитку регіонів та країни зумовлює необхідність поглиблення дослідження розвитку транскордонних процесів в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих проблем та перспектив розвитку транскордонного співробітництва західних прикордонних областей України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логіка побудови дослідження проблем та перспектив розвитку транскордонного співробітництва західних прикордонних областей України зумовлена виокремленням та безпосереднім аналізом базових, інституціональних, функціональних та інноваційних форм ТКС. Для підвищення ефективності проведення дослідження використана методика SWOT-аналізу, що дозволить деталізувати сильні та слабкі сторони, можливості та загрози розвитку транскордонного співробітництва зазначених прикордонних регіонів (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз розвитку ТКС західних прикордонних областей України

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1	2
Базові форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> багатонаціональне населення; численні етнічні меншини суміжних країн по обидва боки кордону; історичні та культурні взаємозв'язки; наявність багатой етнографічної, історичної, культурної спадщини; проведення спільних культурних заходів; одержання доходу від прикордонної торгівлі; 70% населення, задіяного у прикордонній торгівлі є освіченими; задоволення потреб населення прикордонних територій України у більш конкурентоспроможних товарних категоріях; наявність Угоди про малий прикордонний рух з Угорщиною, Польщею та Словаччиною. 	<ul style="list-style-type: none"> складність візових та паспортних процедур; обмежена пропускна спроможність кордону; не врегульований механізм функціонування малого прикордонного руху; не враховуються реальні інтереси громад; відсутність транскордонної статистики, статистики прикордонної торгівлі.

<i>Продовження таблиці 1</i>	
1	2
Інституціональні форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • доступ до фінансових ресурсів ЄС; • формування Державної програми розвитку ТКС на 2011 – 2015 роки; • завершення процесу інституціоналізації ТКС (крім Вінницької області); • цільове фінансування окремих транскордонних проектів; • функціонування Асамблеї українських прикордонних регіонів та єврорегіонів, що допоможе виробити спільну і зважену політику у сфері ТКС та скоординувати діяльність єврорегіонів; • функціонування спільних міжурядових комісій між Україною та країнами-сусідами; • створення Консультативно-дорадчої ради з питань розвитку єврорегіонів та транскордонного співробітництва, що координуватиме розвиток ТКС на державному рівні; • СОП «Польща-Білорусь-Україна 2007 - 2013» займає найпріоритетніше місце у регіональній транскордонній політиці ЄС; • засади, принципи та цілі розвитку ТКС відповідають євроінтеграційним прагненням України; • фінансування СОП ТКС за участю України складає 36% загального обсягу фінансування ТКС Європейським Союзом; діяльність Міжвідомчої комісії з питань підтримки ТКС на постійній основі. 	<ul style="list-style-type: none"> • єврорегіони України є одними з найбільших у Європі як за чисельністю населення, так і за площею - обмеження потенційної мобільності, інституційної спроможності та ефективності; • надмірна централізація виконавчої влади та позбавлення регіональних органів влади самостійно вирішувати проблеми ТКС; • декларативний характер нормативно-правового забезпечення ТКС; • брак досвіду розвитку ТКС у владних структурах; • єврорегіони створені за принципом «згори-вниз»; • недостатній рівень інформування населення про можливості розвитку ТКС; • недостатність кваліфікованого персоналу; • складність візових та паспортних процедур; • низька громадська активність; • організаційна структура єврорегіонів; • відсутність моніторингу діяльності єврорегіонів та реалізованих у їх рамках транскордонних проектів.
Функціональні форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • обсяг транскордонної торгівлі становить біля 45,4% від загального обсягу зовнішньої торгівлі України; • провідні місця у розвитку транскордонної торгівлі серед країн-членів ЄС належить Польщі та Угорщині; • формування конкурентоспроможної економіки є домінуючим напрямом розвитку ТКС Україна – ЄС. 	<ul style="list-style-type: none"> • диспропорції у рівнях соціально-економічного розвитку між прикордонними регіонами; • обмежена пропускна спроможність кордону; • «човниковий» характер транскордонного бізнесу; • відсутність моніторингу транскордонної торгівлі, транскордонної інвестиційної діяльності; • зовнішня торгівля є порівняно збалансована.
Інноваційні форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • сприятливе геополітичне розміщення країни; • існування національних кластерних утворень; • приклади ефективності використання транскордонних кластерів у Європі. 	<ul style="list-style-type: none"> • проектний рівень розвитку транскордонних кластерів в Україні.
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
Базові форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • впровадження угоди про малий прикордонний рух з Румунією; • підвищення матеріального рівня населення прикордонних регіонів; • розвиток економічної інфраструктури; • зростання сектору малого бізнесу; • безвізовий режим з країнами ЄС. 	<ul style="list-style-type: none"> • посилення «громадянської» політики з боку країн-партнерів ТКС України та можливість втрати значної частини громадян; • розвиток тіньового сектору; • неопублікований імпорту/експорту може призвести до цінових коливань на споживчому ринку прикордонних регіонів України; • зовнішня трудова міграція (неофіційна сфера).

Продовження таблиці 1	
1	2
Інституціональні форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • ратифікація Протоколу №3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва; • реалізація великомасштабних інфраструктурних проектів; • зростання доходів до місцевих бюджетів від розвитку ТКС; • співпраця у рамках єврорегіонів безпосередньо із громадськістю, суб'єктами економіки прикордонних регіонів; • надання розвитку ТКС в рамках єврорегіонів економічного «забарвлення»; • кореляція цілей ТКС, регіональної політики ЄС та потреб місцевого та регіонального розвитку прикордонних територій; • інтегрований розвиток територій та активізація євроінтеграційних процесів. 	<ul style="list-style-type: none"> • неефективне використання транскордонних можливостей України; • скорочення технічної допомоги ЄС у зв'язку із несумлінним ставленням української сторони до співробітництва в межах ЄПС; • небажання органів державної влади втратити вплив на розподіл фінансових ресурсів із структурних фондів ЄС; • регуляторне обмеження діяльності державних адміністрацій; • недовіра до українських інституцій як партнерів ТКС; • політична та економічна нестабільність; • конкуренція з боку інших транскордонних ринків у країнах-партнерах ТКС України.
Функціональні форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • розвиток людських ресурсів; • підвищення рівня зайнятості; • подолання диспропорцій у регіональному розвитку України; • вирівнювання соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів суміжних країн; • кореляція цілей ТКС, регіональної політики ЄС та потреб місцевого та регіонального розвитку прикордонних територій; • розширення ринків збуту продукції.. 	<ul style="list-style-type: none"> • неефективне використання транскордонних можливостей України; • політична та економічна нестабільність; • впровадження несприятливого податкового режиму; • конкуренція з боку інших транскордонних ринків у країнах-партнерах ТКС України; • міграція високваліфікованих спеціалістів.
Інноваційні форми ТКС	
<ul style="list-style-type: none"> • формування монополярного, біполярного та поліполярного транскордонних кластерів; • формування транскордонних кластерів у різних сферах (туризм, екоенергетика, освіта, лісовий комплекс); • формування морського кластеру з координацією співробітництва із країнами-членами ЄС і країнами-нечленами ЄС; • реалізація економічного потенціалу прикордонних територій та підвищення ефективності використання місцевих ресурсів; • співробітництво бізнесу, влади, громадських організацій, навчальних та науково-дослідних установ; • інтегрований розвиток територій та активізація євроінтеграційних процесів. 	<ul style="list-style-type: none"> • неефективне використання транскордонних можливостей України; • політична та економічна нестабільність; • впровадження несприятливого податкового режиму; • конкуренція з боку інших транскордонних ринків у країнах-партнерах ТКС України; • міграція високваліфікованих спеціалістів.

Джерело : складено автором.

Базові форми ТКС є основою для розвитку транскордонного співробітництва, що включають прикордонну торгівлю, родинні та соціально-культурні контакти між прикордонними територіями суміжних країн. Зазначена форма розвитку транскордонної співпраці є притаманною для будь-яких прикордонних регіонів незалежно від рівня розвитку транскордонних процесів.

Аналізуючи стратегічні можливості для розвитку базових форм ТКС особливу увагу потрібно звернути на ініціацію заходів на державному рівні щодо врегулювання механізму функціонування малого прикордонного руху із Польщею, Угорщиною, Словаччиною та Румунією. Існуючі на сьогоднішній день візові обмеження щодо відвідування країн ЄС, сприйняття кордону як бар'єру для розвитку транскордонного співробітництва, бюрократичні та корупційні процеси на кордоні здійснюють негативний вплив на розвиток співробітництва із країнами-сусідами на західному кордоні України.

Позитивним аспектом у розвитку транскордонного співробітництва є підписання угод про малий прикордонний рух України із Польщею, Словаччиною та Угорщиною. У результаті його дії особи, які проживають у 30-50 кілометровій прикордонній зоні на постійній основі протягом трьох років мають можливість перетинати державний кордон із метою підтримки соціальних, культурних, сімейних та торговельних відносин.

Слід зазначити, що дія угоди про малий прикордонний рух із Угорщиною поширюється на 244 угорських та 384 українських населених пункти, із Словаччиною – на 299 словацьких та 280

українських населених пункти, із Польщею – на 408 українських та 1822 польських населених пункти. За результатами дослідження, проведеного Регіональним філіалом Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові [1, с. 46], загалом протягом 2010 року було оформлено 58283 дозволи на малий прикордонний рух, з них 39445 – до Польщі, 623 – до Словаччини, 18215 – до Угорщини. Найбільша складність виникала із оформленням дозволів на малий прикордонний рух із Словаччиною, оскільки кількість відмов склала біля 26% від загальної кількості поданих заявок. Для прикладу кількість відмов на перетин польського кордону склала 1,1%, угорського відповідно 1,8% від загальної кількості поданих заявок.

Досі невирішеним залишається питання із підписанням угоди про малий прикордонний рух із Румунією. У цьому контексті доцільно зазначити, що румунська діаспора в Україні є найбільшою за межами Румунії [2, с. 83], а 12,5% населення Чернівецької області ідентифікують себе як румуни.

Серед зазначених у табл. 1 загроз для розвитку базових форм ТКС, особливе занепокоєння викликає посилення «громадянської» політики з боку країн-партнерів ТКС України. Ця ситуація пов'язана із змінами у законодавстві країн-сусідів – Угорщини та Румунії – щодо спрощення процедури отримання громадянства. Така ситуація може загрожувати національній безпеці України зважаючи на те, що з цими країнами не укладено угод про запобігання подвійного громадянства. Наведену проблему ускладнює ще й те, що зростає число громадян України, що прагнуть отримати громадянство сусідніх країн з метою вільного в'їзду до Європейського Союзу.

Інституціональні форми ТКС – це форми розвитку транскордонної співпраці, що характеризуються чіткою організаційною структурою і передбачають створення транскордонного органу. Зокрема, до них відносяться євро регіони, об'єднання євро регіонів, робочі співдружності тощо. Процес інституціалізації кордону України розпочався якраз на його західній частині із створення таких євро регіонів, як «Карпатський», «Буг» та «Верхній Прут».

Порівняльний аналіз євро регіонального співробітництва країн-членів ЄС та України виявив спільні тенденції розвитку (використання євро регіонів як структури, через яку здійснюється координація співробітництва та фінансування транскордонних проектів) та значні відмінності, які полягають у такому: порушенні принципів широкої участі громадянського суспільства у діяльності євро регіонів; недостатній поінформованості громадськості, відсутності системи інформаційного забезпечення ТКС в Україні; включення її в міжнародні інформаційні системи; недостатньому рівні професійного кадрового забезпечення вирішення транскордонних проблем, низькому рівні участі у міжнародних організаціях, які займаються проблемами регіонального розвитку [3, с. 54].

Зазвичай розвиток євро регіонального співробітництва в Україні асоціюється із реалізацією транскордонних проектів у рамках Європейської політики сусідства. Проте, досить часто основним ініціатором таких проектів виступають органи державної влади, а не євро регіональні утворення. У той же час учасники ТКС з Львівської та Волинської областей мають кращі можливості для розвитку транскордонного співробітництва, оскільки на СОП «Польща-Білорусь-Україна 2007-2013» за участі зазначених областей виділяється найбільша сума фінансових ресурсів із структурних фондів ЄС.

Нові перспективи розвитку інституціональних форм транскордонного співробітництва відкриються перед Україною після ратифікації Протоколу №3 до Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно об'єднань євро регіонального співробітництва (16 листопада 2009 р., м. Утрехт, Королівство Нідерланди) [4]. Ратифікація зазначеного Протоколу Україною надасть можливість євро регіонам отримати статус юридичної особи, що дозволяє їм формувати та розпоряджатись у повному обсязі власним бюджетом, укладати контракти, наймати персонал, придбавати рухоме та нерухоме майно тощо.

Позитивним аспектом у розвитку транскордонного співробітництва повинно стати формуванням нової Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки, затверджену Постановою Кабінету Міністрів України №1088 від 1 грудня 2010 року, яка передбачає створення Міжвідомчої комісії з питань підтримки транскордонного співробітництва як постійно діючого консультативно-дорадчого органу Кабінету Міністрів України [5]. Крім того, особлива увага в Програмі акцентується на реалізації великомасштабних проектів ТКС в рамках програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства. Зокрема, Державною програмою у результаті реалізації великомасштабних проектів плануються наступні кроки:

1. забезпечення функціонування ефективного та безпечного кордону між Україною та Угорщиною, а також між Україною та Словачкою республікою;
2. розбудова, облаштування та реконструкція міжнародних пунктів пропуску «Красноільськ», «Дяківці», «Рава-Руська», «Устилуг», «Ужгород», «Дякове», «Угринів», «Грушів» у Чернівецькій, Львівській, Закарпатській та Волинській областях;
3. створення системи екологічної безпеки та попередження населення про можливі повені у Чернівецькій області;
4. інвентаризація, оцінка, запобігання виникненню антропогенних джерел забруднення в нижніх водах р. Дунай України та Румунії.

Функціональні форми ТКС включають такі основні види транскордонного співробітництва, як транскордонна торгівля, транскордонна інвестиційна діяльність, розвиток туристичної діяльності, науково-технічний обмін у рамках транскордонного регіону тощо. Так, серед наших транскордонних партнерів на західному кордоні перше місце належить Польщі, зовнішньоторговельний оборот з якою складає 9,1% від загального обсягу зовнішньоторговельного обороту із усіма країнами-партнерами ТКС. Частка Угорщини у зовнішньоторговельному обороті України із країнами-партнерами ТКС складає лише 3,8%. У розрізі областей питома вага Львівської області у транскордонній торгівлі України складає 4,2%, Закарпатської – 4,7%, Волинської – 1,1%, Чернівецької – 0,2%, Івано-Франківської – 0,1%.

У той же час у транскордонній торгівлі спостерігаються регіональні відмінності за коефіцієнтом збалансованості зовнішньої торгівлі. Так, Чернівецька, Закарпатська, Волинська, Львівська області знаходяться в області порівняльної збалансованості імпорту, тоді як східні в основному – Донецька, Чернігівська, Херсонська, Миколаївська, Запорізька – у області порівняльної збалансованості експорту. Кірюхін О., Кулешова Г., Полякова К. зазначають, що прикордонні регіони на західному та східному кордоні України мають різні орієнтири, напрямки зовнішньоекономічної діяльності. Усе це ускладнює експортно-імпортні операції та спричиняє їхню незбалансованість і тим самим послаблює зовнішньоекономічну діяльність країни та знижує загальні показники експорту та імпорту [6, с. 166].

Транскордонну економічну активність можна оцінювати не тільки із точки зору розвитку зовнішньоторговельної діяльності у прикордонних регіонах, а й з огляду розвитку транскордонних інвестиційних потоків. Так, протягом 1996-2009 років спостерігається поживавлення інвестиційної динаміки у прикордонних регіонах. Наприклад, обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу протягом зазначеного періоду зріс у Волинській області з 3,0 до 376,1 дол. США, Львівській – з 15,9 до 366,7 дол. США, Закарпатській – з 14,1 до 286,9 дол. США, Чернівецькій – з 4,4 до 66,7 дол. США. Проте обсяг прямих іноземних інвестицій в окремі прикордонні регіони на душу населення є значно нижчим за аналогічний показник в цілому по Україні.

У рамках проведеного дослідження під інноваційними формами розвитку транскордонного співробітництва розглядаються транскордонні кластери, морські кластери, транскордонні промислові зони та інші форми ТКС, які характеризуються якісно новим і більш вищим рівнем розвитку міжнародного співробітництва регіонів.

Відповідно до Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [7] одним із основних завдань їхнього створення на території держави є сприяння інтеграції України та її регіонів у загальноєвропейський простір. У цьому контексті особливого значення набуває формування і розвиток транскордонних кластерів у західних прикордонних областях України. Зокрема, перспективними є такі напрямки розвитку транскордонних кластерних ініціатив [7; 8]:

- у Закарпатській області – логістичний кластер, кластер з будівництва дерев'яних будиночків, лісовий та освітній кластери;
- у Львівській області – агропромисловий, туристичний, лісовий, освітній, екоенергетичний кластери, кластер «Біотехнології» та ін.;
- у Волинській області – екотуристичний, агропромисловий, освітній кластери;
- у Чернівецькій області – агропромисловий, туристичний, освітній, лісовий кластери тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, формуючи стратегію розвитку транскордонного співробітництва України, доцільно зупинитись на максимальному нівелюванні дії слабких сторін та можливих загроз, активізації можливостей та їхньому перетворенню у реальні переваги. До основних заходів щодо підвищення ефективності транскордонного співробітництва західних прикордонних регіонів України доцільно включити:

- вдосконалення механізму дії угод про малий прикордонний рух із країнами-сусідами;
- стимулювання залучення громадськості до участі у реалізації транскордонних проектів;
- формування транскордонних кластерів як найвищих форм розвитку транскордонного співробітництва, що стимулюють інтегрований розвиток прикордонних територій.

Бібліографічний список

1. Механізми та інструменти використання переваг інтеррегіонального та транскордонного співробітництва у підвищенні конкурентоспроможності західних регіонів України : аналітична доповідь ; Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у місті Львові. – Львів, 2011. – 51 с.
2. Зуй І. М. Транскордонне співробітництво західних прикордонних областей України як компонент міжрегіонального співробітництва / І. М. Зуй // Європейська та євроатлантична інтеграція і транскордонне співробітництво : тези доповідей V Міжн. науково-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих науковців, Луцьк, (15-16 травня 2008 р.). – Луцьк : РВВ «Вежа» Волинського національного університету ім. Лесі Українки, 2008. – Т. 2. – С. 81-85.
3. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія : у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2008. – 389 с.

4. Протокол №3 до Європейської конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами стосовно об'єднань єврорегіонального співробітництва (16 листопада 2009 р., м. Утрехт, Королівство Нідерланди) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_947.

5. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1088-2010-%EF&p=1300026525184890>

6. Кірюхін О. Нові інструменти зовнішньоекономічної діяльності прикордонних регіонів України у посткризовий період / Кірюхін О., Кулешова Г., Полякова К. // Часопис соціально-економічної географії. – 2009. – № 7(2). – С. 163-168.

7. Концепція національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ved.odessa.gov.ua/Main.aspx?sect=Page&IDPage=23566&id=1150>.

8. Внукова Н. Транскордонні кластери: закордонний та вітчизняний досвід / Н. Внукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inno.kharkov.ua/wp-content/uploads/2009/10/transkordonnd196-klasteri1.pdf>

Анотація

У статті розглядаються особливості розвитку транскордонного співробітництва західних прикордонних областей України. Визначено основні проблеми та перспективи розвитку базових, інституціональних, функціональних та інноваційних форм транскордонного співробітництва.

Ключові слова: транскордонне співробітництво (ТКС), базові, інституціональні, функціональні, інноваційні форми транскордонного співробітництва, SWOT-аналіз.

Аннотация

В статье рассматриваются особенности развития трансграничного сотрудничества западных приграничных областей Украины. Определены основные проблемы и перспективы развития базовых, институциональных, функциональных и инновационных форм трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, базовые, институциональные, функциональные, инновационные формы трансграничного сотрудничества, SWOT-анализ.

Annotation

The article introduces the characteristics of cross-border cooperation of western border regions of Ukraine. The main problems and prospects of basic, institutional, functional, innovative forms of cross-border cooperation are determined.

Key words: cross-border cooperation, basic, institutional, functional, innovative forms of cross-border cooperation, SWOT-analysis.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ І ЕКОЛОГІЯ

УДК 911.375:614.78

Яцишин Ю.С.,
здобувач Інституту регіональних досліджень
НАН України, м. Львів

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ВЕЛИКОГО МІСТА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНДИВІДУАЛЬНЕ ТА СУСПІЛЬНЕ ЗДОРОВ'Я

Постановка проблеми. Актуальність вивчення і розв'язання проблем розселення у великому місті визначається такими важливими факторами, як історичні особливості розселення, потреба населення у житлі, що підтверджується величезними чергами на отримання соціального житла у містах, особливо у великих; попит на ринку житла; нестача і дороговизна земельних ділянок, придатних для житлового будівництва; намагання будівельних компаній отримати надприбутки за рахунок розміщення нового житлового будівництва на дешевих земельних ділянках, які, як правило, не відповідають основним вимогам щодо розташування житла та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження розвитку міст знайшли своє відображення у працях багатьох науковців. Так, дослідження М. Орлатого [1] та О. Ігнатенка [2] присвячені проблемам розвитку інфраструктурного потенціалу населених пунктів; В. Вакуленка [1; 2; 3] – питанням стратегічного управління та розвитку міст; В. Удовиченка [4] – організаційним механізмам соціально-економічного розвитку міст. Проте поза увагою дослідників залишилися питання, що стосуються впливу розвитку великих міст на індивідуальне та суспільне здоров'я.

Постановка завдання. Основна мета статті – дослідження впливу розвитку міста Львова на стан індивідуального та суспільного здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми розселення у великому місті не виникають раптово і водночас. Вони існували у всі часи, накладалися одні на інші, як правило, протягом тривалого періоду часу. Достатньо згадати про негативний вплив промисловості на екологічний стан житлових масивів міста Львова та підвищений рівень захворюваності населення, яке проживало у безпосередній близькості від таких підприємств. Загальновідомо, що в радянський період Львів активно розвивався як індустріальний центр, значна частина підприємств якого працювала на військово-промисловий комплекс (ВПК). Ці підприємства розташовувалися в повоєнні роки в безпосередній близькості від житла, на території найкращих об'єктів соціальної інфраструктури (автобусний завод – на території колишнього іподрому, завод «Львівприлад» – на території колишніх тенісних кортів тощо), деформуючи контури та функції житлових кварталів і мікрорайонів, забруднюючи довкілля в їх межах. Найбільшими забруднювачами атмосфери промисловими викидами у Львові в той час були шкірзавод, лакофарбовий і автобусний заводи, мехсклозавод, мотозавод, ВО «Автонавантажувач», «Прикарпатпромарматура», «Львівсільгоспмаш», «Прогрес», м'ясокомбінат. Ці та інші підприємства зумовили високу забрудненість навколишнього середовища промисловими викидами і відходами, незадовільно вплинули на стан життєзабезпечувальних систем, призвели до руйнування і скорочення зеленої зони міста, яка, на перший погляд, непогано ще збереглася (рис. 1), а в кінцевому рахунку негативно позначилися на здоров'ї населення прилеглих житлових територіальних утворень.

Хоча зелені масиви в значній мірі пом'якшували негативний вплив промисловості на розселення, він залишався дуже сильним. На думку М. Назарука, основними негативними наслідками розвитку промисловості на території міста Львова стали:

- концентрація промислових об'єктів на обмеженій території, яка призвела до формування локальних ареалів з високим рівнем забруднення компонентів природного середовища;

- несприятлива територіально-планувальна структура міста, зумовлена підпорядкованістю інтересам нарощування промислового потенціалу, внаслідок чого промислові підприємства часто оточені житловими масивами, а значні потоки транспорту проходять через місто, що суттєво збільшує їх загазованість;

- другорядність проблем містобудування порівняно з пріоритетами промислового розвитку, що призвело до занедбаності таких важливих сфер життєдіяльності міста, як водопровід і каналізаційна мережа, технічний стан яких безпосередньо впливає на екологічний стан міста і якість питної води;
- руйнування природно-географічного середовища міста Львова [6, с. 26-27].

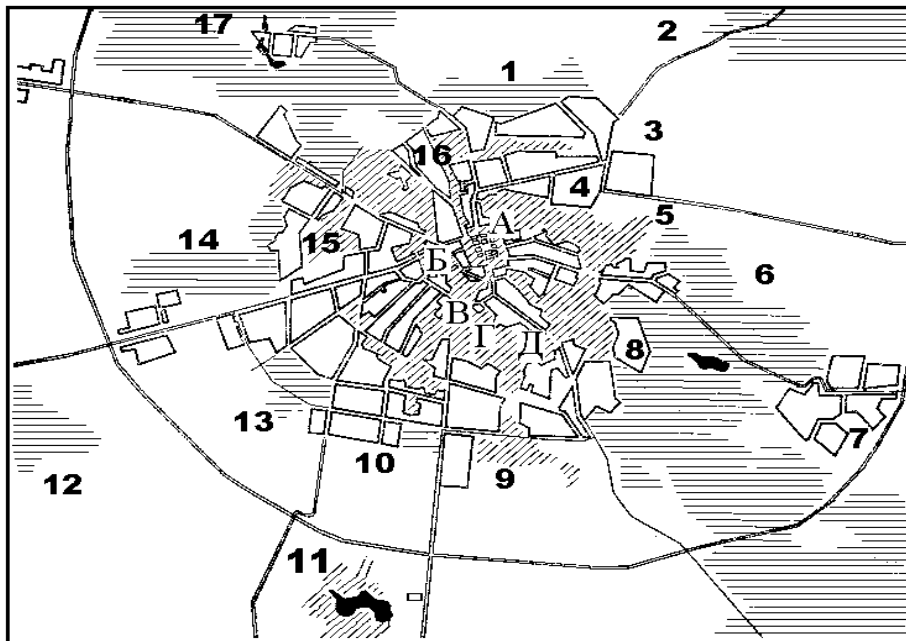


Рис. 1. Схематичний сучасний план зеленої зони міста Львова

Позначення: А – система історичних садів та скверів; Б – парк ім. Івана Франка; В – Стрийський парк; Г – парк культури і відпочинку ім. Б.Хмельницького; Д – парк «Залізна вода»; 1 – Голоско; 2 – Збоїща; 3 – долина р. Полтва; 4 – парк «Високий Замок»; 5 – регіональний ландшафтний парк «Знесіння»; 6 – лісовий заказник «Винники»; 7 – Винники; 8 – лісопарк «Погулянка»; 9 – Сихів; 10 – Богданівка; 11 – Глинна Наварія; 12 – Лапаївка; 13 – парк «Скнилівський»; 14 – лісопарк «Білогорський»; 15 – парк «Левандівський»; 16 – Кортумова гора; 17 – Брюховичі*

*Джерело : [5, с. 16]

Після здобуття Україною незалежності промисловий потенціал міста практично знищений. Як відзначено в засобах масової інформації, значна частина підприємств, розташованих у центральній частині міста, вже перетворилася у бізнес-центри, супермаркети [7]. Але, це не означає, що охорона повітря в їх зонах вимагає менше уваги. Адже вони розташовані, як правило, в межах щільної багатоповерхової забудови, а тому необхідно розробити спеціальні заходи щодо зменшення об'ємів шкідливих викидів насамперед від транспортних засобів. Відомо, що на сьогодні саме автомобільний транспорт Львова є найбільшим забруднювачем атмосферного повітря. Особливо важливою є розробка зазначених заходів у центральній частині міста, де треба також враховувати руйнівну дію газоподібних речовин на пам'ятки архітектури. Важливо також забезпечити дотримання фактичних рівнів шуму допустимим значенням, а при їх перевищенні необхідно обов'язково здійснювати комплекс шумозахисних заходів. Без таких заходів складно нейтралізувати шкідливий вплив зазначених об'єктів на населення прилеглих територій.

Таким чином, очевидно, що розвиток промисловості у місті Львові є важливим детермінуючим фактором розселення та здоров'я населення у територіальних житлових утвореннях.

Ще одним надзвичайно важливим фактором є нове житлове будівництво. Загальновідомо, що розселення чи розміщення населення по території міста детермінується розміщенням житлового будівництва і формулою заселення людей в новозбудоване житло (кількістю людей на 1 кімнату). Потреба у житлі в місті Львові є великою: на соціальному квартирному обліку зареєстровано понад 23 тисячі сімей. Крім того, на обліку на отримання кооперативного житла налічується понад 14 тис. сімей. В той же час, щороку лише десятки черговиків отримують довгоочікуване житло.

Згідно з оцінками Інституту економіки та прогнозування НАН України, лише 10% населення може самозабезпечити себе житлом. При цьому, із загальної кількості такого населення лише 3% можуть купити і збудувати житло з такими параметрами, як вони бажають, 7% – спроможні збудувати житло лише в кредит і то з обмеженими параметрами. Як зазначають фахівці Інституту економіки та прогнозування НАН України, для 80% населення перспективи оновлення чи поліпшення житлових умов залишаються невизначеними. Вони акцентують увагу на тому, що певне уповільнення останніми

роками зростання кількості родин та однаків, що перебувають в черзі на житло, пов'язане з тим, що за умов, коли потреби черговиків щорічно задовольняються на 1,4-1,6%, при постановці на облік можна сподіватися отримати квартиру не раніше, ніж через 65-67 років [8].

Отже, потреби населення міста Львова в житлі і можливості його отримати є неспівставними. Це не може не позначатися негативно як на індивідуальному, так і на суспільному здоров'ї. Адже, людина, яка не має власного даху над головою живе у стані постійного дискомфорту, невдоволеності, стресу, що є причиною ряду найрізноманітніших захворювань.

У першому кварталі 2010 року квадратний метр житла у Львові коштував 0,8-3,0 і більше тис. доларів США. Порівняно з попередніми роками, у 2010 році ціни на житло на вторинному ринку дещо впали, але і вони для більшості львівських родин є недосяжними. Ціна на новозбудоване житло зростає і у зв'язку із дефіцитом земельних ділянок під будівництво житло у межах міста Львова, розширення яких штучно гальмується. Використовуючи цей факт, забудовники об'ґрунтовують доцільність будівництва так званого точкового житла, переважно, на невеликих вибіркових ділянках, а не на територіях нових мікрорайонів. Це дозволяє їм нехтувати будівництвом необхідних об'єктів соціальної, транспортної та інженерної інфраструктури, призводить до перевантаження існуючих поблизу таких об'єктів та до збільшення щільності населення на вже забудованих раніше територіях. В результаті, населення, яке поселяється в такому житлі, не має змоги реалізувати свої потреби, пов'язані з необхідністю формувати здоровий спосіб життя та дотримуватись його в подальшому і це, насамперед, стосується молоді.

Якщо ж реалізувати ідею концепції програми розвитку житлового будівництва у м. Львові для соціально незахищених львів'ян, розташували його у віддалених районах міста (в Рясне, околицях Сихова, на Левандівці тощо), зумовивши здешевлення квартир площею 40-50 метрів квадратних до 700-750 доларів за метр квадратний, то в результаті можемо отримати житлові утворення, де концентруватиметься бідне населення, що в перспективі може перетворити їх в мікрорайони з підвищеним рівнем злочинності та захворюваності населення.

Ще раз зазначимо, що чи не найголовнішою проблемою розселення є дефіцит вільних територій в межах міста для розміщення нового житлового будівництва, що активізувало подальше ущільнення існуючої забудови шляхом будівництва житлових будинків у найрізноманітніших місцях, подеколи в паркових зонах, на дитячих майданчиках тощо. Виходом із цієї ситуації є проведення регенерації, реконструкції чи перепрофілізації так званих «мертвих зон» міста, тобто територій, зайнятих виробничими об'єктами, які в даний час втратили колишні функції і не функціонують. Такі зони могли б частково перекрити дефіцит територій, необхідних під житлове будівництво, але їх використання пов'язане з вирішенням ряду юридичних, майнових фінансових та інших питань. Все це загострює не тільки проблему забезпечення населення житлом, але й проблему відтворення населення, адже часто одружені діти змушені тривалий період проживати з батьками, що зумовлює перенаселення існуючого житлового фонду, перевантаження об'єктів соціальної інфраструктури тощо.

В перспективі величезний вплив на розселення у Львові, як і в інших великих містах здійснить будівництво екобудинків. У розвинених європейських країнах є кілька напрямків створення екобудинків: будівництво з використанням традиційних елементів, технократичний і комплексний напрямки. Перший напрямок передбачає використання технологій наших предків, максимальне наближення до природи, знешкодження викидів самою природою в допустимих нею межах, не перевантажуючи екосистему (фільтрація дощової води, використання природних екосистем на основі бактерій для очищення стоків, застосування енергії вітру та сонця). Другий напрямок – технократичний, суть якого полягає у повній комп'ютеризації, технізації екобудинку (створення і впровадження геліоколекторів, що повертатимуться за сонцем; вітряних двигунів, які враховуватимуть силу та швидкість вітру; фотоелементів, що вироблятимуть електрику; глибинних насосів, котрі постачатимуть тепло з глибин землі). Але, чи не найважливішим є те, що розташування екобудинків здійснюватиметься у екологічно безпечних місцях. На сьогоднішній день відомі так звані геопатогенні зони, що істотно впливають на людину як позитивно (святі місця), так і негативно (наприклад, території колишніх цвинтарів). Такі зони формуються не тільки природними факторами, а й внаслідок технічної та антропогенної діяльності людини. Як зазначає Н. Заболотна, проблема у тому, що будівництво ведеться на недостатньо вивчених з точки зору енергетики місцях, а це може зашкодити людям, що будуть жити та працювати у таких будинках. Тому бажано геопатогенні зони виявляти заздалегідь [9].

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що розселення у великому місті супроводжується виникненням і загостренням низки проблем, які негативно впливають на індивідуальне та суспільне здоров'я. Безумовно, їх можна пом'якшувати за допомогою реалізації цілої низки заходів, одним з найважливіших з яких є розробка і будівництво екобудинків, адже це дозволить продовжити тривалість життя населення і максимально зберегти здоров'я мешканців, які проживатимуть у таких будинках.

Бібліографічний список

1. Управління розвитком міста : [навч. посібник] / [за ред. В. М. Вакулєнка, М. К. Орлатого]. – К. : Вид-во НАДУ, 2006. – 389 с.

2. Державне регулювання розвитку соціальної інфраструктури населених пунктів України : [навч. посіб.] / [Вакуленко В. М., Ігнатенко О. С., Лебединська О. Ю. та ін.]. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 112 с.
3. Вакуленко В. М. Стратегічне планування на місцевому та регіональному рівнях : [навч. посібник] / Вакуленко В. М., Мамонова В. В., Шаров Ю. П. – Ужгород : ПАТЕНТ, 2004. – 198 с.
4. Удовиченко В. П. Новітні моделі соціально-економічного розвитку міст в умовах формування ринкових відносин та громадянського суспільства / В. П. Удовиченко ; за заг. ред. Ю. П. Лебединського. – К. : Заповіт, 2003. – 340 с.
5. Екологічна ситуація у місті Львові у 2000 р. : [бюлетень]. – Львів: Комунальне підприємство «Інспекція благоустрою та екології м. Львова» та Інститут екології Карпат НАН України, 2002. – С. 16.
6. Назарук М. Роль промисловості у формуванні соціоекосистеми міста Львова у XX столітті / М. Назарук // Історія української географії. Всеукраїнський науково-теоретичний часопис. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2006. – Випуск 2 (14). – С. 26-27.
7. Єфіменко Н. Львів – індустріальна руїна? / Н. Єфіменко // Акценти [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.zaxid.net/article/463/>
8. Житлова політика: житлові проблеми населення України [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://zhkh.kpi.ua/Lists/List13/DispForm.aspx?ID=1>
9. Заболотна Н. Екодім – реальність завтрашнього дня / Н. Заболотна [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.ogo.ua/archive/2007-11-01/ogo/23326>

Анотація

Досліджено вплив соціально-економічного розвитку великого міста, зокрема м. Львова, на стан індивідуального і суспільного здоров'я та виявлено пов'язані із цим проблеми. Обґрунтовано підходи до вивчення і пом'якшення таких проблем.

Ключові слова: *велике місто, соціально-економічний розвиток, індивідуальне здоров'я, суспільне здоров'я.*

Аннотация

Исследовано влияние социально-экономического развития большого города, в частности г. Львов, на состояние индивидуального и общественного здоровья и обнаружены связанные с этим проблемы. Обоснованно подходы к изучению и смягчению таких проблем.

Ключевые слова: *большой город, социально-экономическое развитие, индивидуальное здоровье, общественное здоровье.*

Annotation

Investigational influence of socio-economic development of city, in particular m. Lvov, on the state of individual and public health and found out related to it problems. Grounded going near a study and softening of such problems.

Key words: *city, socio-economic development, individual health, public health.*

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 338.436:658.155-047.44

*Шамрін Р.В.,
здобувач, викладач кафедри економічної кібернетики,
Криворізький факультет Державного вищого начального закладу
«Запорізький національний університет»*

ПОНЯТТЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ ТА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Постановка проблеми. Проблема ефективного використання активів підприємств АПК та рентабельність власного капіталу завжди посідала чільне місце з-поміж актуальних проблем економічних наук, оскільки зацікавленість цією проблемою виникає на різних рівнях управління – від власників підприємств, кредитних установ до керівників держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні наявний багатий теоретичний і практичний досвід щодо оцінки використання фінансових ресурсів в аграрній сфері. Можна виокремити вагомні наукові доробки у працях таких учених, як Т. Берднікова, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Лупенко, М. Малік, О. Могильний, О. Непочатенко, В. Онегіна, П. Саблук, Савіцька Г. В. П. Стецюк та інших [1; 3; 5; 6; 7], в яких широко висвітлено питання сутності та специфіки ефективного використання активів підприємств та рентабельність власного капіталу. Проте чимало питань, пов'язаних з рентабельністю власних ресурсів в підприємствах АПК, залишаються нерозкритими.

Використання рентабельності для оцінки ефективності використання майна (активів) та капіталу, інвестованого в оборот підприємств АПК, практично відсутнє в моделях вдосконалення господарчого механізму державних підприємств в другій половині минулого сторіччя. Негативна динаміка складу й структури джерел формування активів підприємств АПК, а разом із цим неплатоспроможність і фінансова нестійкість агропромислових організацій, гостро порушили питання про вдосконалювання політики керування оборотними активами підприємств агропромислового комплексу.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз показників та коефіцієнтів рентабельності, виявлення впливу екстенсивних та інтенсивних факторів на зміну рівня економічної рентабельності підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сімдесяті та вісімдесяті роки минулого століття інтерес до рентабельності та використання майнового комплексу підприємств АПК у явному вигляді не проявлявся, цей фрагмент нового господарського механізму був відсутній і при переведенні державних підприємств АПК на повний господарський розрахунок, самоокупність та самофінансування.

Перехід українських підприємств АПК на ринкові відношення супроводжувалися відродженням інтересу дослідників до змісту господарського механізму управління підприємствами, який склався у західній практиці за післявоєнні роки. Піонером в цьому плані можна вважати статтю Новодворської В. Д. та Хорина А. Н., яка визначила в дев'яності роки логіку наукового пошуку системи показників рентабельності використання майна підприємства і капіталу, який інвестується в господарський оборот підприємств АПК [8, с. 12-17].

Достатньо повне представлення про систему показників рентабельності, які використовуються західними компаніями дає наведена нами табл. 1, де з дванадцяти показників, класифікованих в три основні групи, шість показників рентабельності призначені для оцінки ефективності використання майна (активів) та капіталу, який інвестований в оборот підприємств АПК. Логіка формування фінансових коефіцієнтів рентабельності, загальноприйнятих при управлінні західними компаніями, показана в табл. 2.

Показники рентабельності, які віднесені до першої групи розраховані на основі прибутку (доходу), та характеризують ефективність фінансово-господарської діяльності [2].

Таблиця 1

Система фінансових коефіцієнтів рентабельності (західний підхід)

Найменування	Зміст
Прибуток (дохід) від основної діяльності	Відповідність прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); характеризує фінансовий результат виробничо-господарської діяльності, завдяки якій було створено підприємство.
Прибуток (збитки) від фінансової діяльності	Відбиває сальдо між доходами і збитками по операціях, не пов'язаних з реалізацією продукції (з урахуванням відсотків за користування банківськими кредитами).
Дохід від інвестиційної діяльності	Складова частина прибутку від фінансової діяльності, що представляє собою суму доходів підприємства від фінансових вкладень у паї, акції інших підприємств, в облігації та інші цінні папери.
Балансовий прибуток (балансовий прибуток)	Характеризує сумарний дохід, отриманий підприємством від його виробничої та фінансової діяльності.
Чистий прибуток	Складає частина балансового прибутку, зменшеної на цільові відрахування (у резервний та аналогічні фонди), за мінусом податку на прибуток та податку на перевищення фактичних витрат на оплату праці в порівнянні з їх нормованою величиною.
Нерозподілений прибуток, що перебуває у повному розпорядженні підприємства	Частина доходу, яка залишається на підприємстві після завершення всіх розподільчих операцій, що представляє собою чистий прибуток, зменшену на суму дивідендів, нарахованих по акціях.
Потік готівки (Cash flow)	Це показник характеризує величину коштів, яку тимчасово має підприємство в своєму розпорядженні. Його розраховують шляхом додавання до чистого прибутку суми нарахованих у звітному періоді амортизаційних відрахувань.
Нетто-результат експлуатації інвестицій (НРЕІ)	Відображає економічний ефект, отриманий підприємством від використання вкладеного в нього капіталу. НРЕІ дорівнює сумі балансового прибутку і відсотків за кредит, віднесених на собівартість продукції. Прибуток і відсотки за кредит розглядаються як плата за передані в розпорядження підприємства фінансові кошти, як дохід з власного і позикового капіталу. Сума прибутку і відсотків за кредит характеризує сукупний дохід власників капіталу та кредитів.

Таблиця 2

Логіка формування показників (фінансових коефіцієнтів) рентабельності (західний підхід)

Чисельник Знаменник		Чистий обсяг продажів	Виробничі активи	Перманентний капітал	Власний (акціонерний) капітал	Боргові зобов'язання і процентні виплати
		NSAL	ASST	INV	NWRT	(P + 1)
1	2	3	4	5	6	7
Валовий прибуток	GM	1.1. Граничний рівень валового прибутку				
Прибуток від основної діяльності	OPR	1.2. Граничний рівень прибутку від основної діяльності				
Прибуток до виплати відсотків і відрахування податків	EBIT	1.3. Граничний рівень прибутку від усієї діяльності		2.2. Віддача на інвестований капітал		
Чистий (оподаткований) прибуток	NINC	1.4. Граничний рівень чистого прибутку	2.1. Віддача на активи		2.3. Віддача на акціонерний капітал	
Маржинальний дохід	MaP	1.5. Критичний рівень рентабельності				
Чистий потік готівки	NCF	3.1. Рентабельність майна	3.2. Рентабельність сукупного капіталу		3.3. Рентабельність власного капіталу	3.4. Коефіцієнт обслуговування боргу

Аналіз шести показників рентабельності, які віднесені до другої і третьої групи, дозволяють визначити систему пріоритетів, які реалізовані в методиці побудови фінансових коефіцієнтів

рентабельності:

1. Пріоритети серед доходуутворюючих (прибутково-утворюючих) факторів: чистий потік грошової готівки (три показники), чистий прибуток (два показники), умовно-чистий прибуток до виплати інтересів по довгостроковим зобов'язанням до вирахування податкових вирахувань (табл. 2).

2. Пріоритети серед ресурсоутворюючих баз: майно підприємства, у виразі сукупних активів (два показники), власний капітал (акційний) капітал (два показники), капіталізовані засоби, які представлені перманентним капіталом (один показник), довгострокові зобов'язання та відсоткові виплати (один показник).

3. В українських методиках переважають терміни – показники ресурсовіддачі (віддача на активи, інвестований капітал та акціонерний капітал), що узгоджується відповідно з поняттям економічна рентабельність інвестицій, рентабельність акціонерного капіталу.

4. З використанням в якості доходуутворюючої бази чистого потоку грошової готівки (чистий прибуток плюс нараховані в звітному періоді амортизаційних відрахування) визначається рентабельність і сукупного і власного капіталу, а також коефіцієнт обслуговування боргу [6, с. 406-420].

5. Підлягає з'ясуванню діапазон дій та область застосування повторювальних фінансових коефіцієнтів, які мають однакову ресурсоформуючу базу, але різні прибуткоутворюючі фактори:

- віддача на виробничі активи (п. 2.1) і рентабельність сукупного капіталу (п. 3.2);
- віддача на акціонерний капітал (п. 2.3) і рентабельність власного капіталу (п. 3.3).

Нами була запропонована система показників доходності підприємства, яка має дев'ять фінансових коефіцієнтів, які структуровані в три групи (табл. 3).

Таблиця 3

Показники прибутковості (рентабельності) підприємства

Група	Фінансові коефіцієнти прибутковості	Позначення	Розрахункові формули (алгоритм)	
			чисельник	знаменник
1	1.а. Норма самофінансування	$H_{сам}$	Нерозподілений (реінвестується) прибуток	Виручка від продажів
	1.б. Норма підприємницького доходу	$H_{пф}$	Чистий прибуток	Дохід від продажу
	1.в. Рентабельність витрат	R_c	Прибуток від реалізації	Собівартість випуску
	1.г. Рентабельність продаж	$R_{ц}$	Прибуток від реалізації	Виручка від реалізації
2	2.а. Чиста рентабельність підприємства	$R_{пф}^{чс}$	Чистий прибуток	Перманентний капітал
	2.б. Загальна рентабельність підприємства	$R_{пф}^{об}$	Нетто-результат експлуатації інвестицій (HPEI)	Капіталізований прибуток
	2.в. Рентабельність сукупного капіталу	R_k	Потік готівки (Cash Flow)	Сукупні активи
3	3.а. Загальна рентабельність власного капіталу	$R_{вк}^{об}$	Балансовий прибуток	Власний капітал
	3.б. Чиста рентабельність акціонерного капіталу	$R_{ск}^{чс}$	Чистий прибуток	Акціонерний капітал

Логіка формування показників доходності підприємства показана в табл. 4.

Перша група показників доходності використовувалась раніше при обґрунтуванні системи показників ефективності господарювання, включно з рентабельністю витрат і рентабельністю продажів. Аналіз п'яти показників доходності, які характеризують рентабельність активів (II група) та рентабельність власного капіталу (III група), дозволяє визначити систему пріоритетів, які реалізовані в запропонованій методиці:

1. Серед доходуутворюючих факторів пріоритет був наданий чистому прибутку, з використанням якого визначається чиста рентабельність підприємства (п. 2.а) і рентабельність акціонерного капіталу (п. 3.б).

Таблиця 4

Логіка формування показників прибутковості підприємства

Чисельник Знаменник	Собівартість випуску	Виручка від продажів самоокупних активів	Самоокупні активи	Перманентний капітал (інвестиції)	Власний (акціонерний капітал)
Балансовий прибуток					3.а. Загальна рентабельність власного капіталу
Прибуток від реалізації	1.в. Рентабельність витрат	1.г. Рентабельність продажів			
Нерозподілений (реінвестований) прибуток		1. а. Норма самофінансування			
Чистий прибуток		1.б. Норма підприємницького доходу		2.а. Чиста рентабельність підприємства	3. б. Чиста рентабельність акціонерного капіталу
Потік готівки (Cash Flow)			2.в. Рентабельність сукупного капіталу		
Нетто-результат експлуатації інвестицій (HPEI)				2.б. Загальна рентабельність підприємства	

2. По перманентному і акціонерному капіталу рекомендують парні показники (чиста і загальна рентабельність), причому для визначення загальної рентабельності використовуються різні доходуотворюючі фактори: балансовий прибуток для власного капіталу и нето-результат експлуатації інвестицій (HPEI) – для капіталізованої вартості.

Реальний інтерес представляє спільний розгляд отриманих раніше матриць (табл. 1), що дозволяє виявити загальні закономірності формування рентабельності (доходності) підприємства (табл. 4), залучаючи до аналізу одинадцять фінансових коефіцієнтів:

1. В якості доходуотворюючих факторів при визначенні рентабельності (доходності) підприємства перевагу в обох методиках надається чистому прибутку (чотири показники) та чистому потоку грошової готівки (чотири показники).

2. Чистий прибуток в якості доходуотворюючого фактора рекомендується використовувати визначенні рентабельності сукупного та перманентного, власного (акціонерного) капіталу.

3. З позиції ресурсоформуючих баз найчастіше від інших використовується власний (акціонерний) капітал, рентабельність якого визначається, як за балансовою, так і по чистому прибутку, а також з використанням чистого грошового потоку.

4. Методиками практично рівноцінно охоплені усі ресурсоформуючі бази, які представлені майном підприємства та капіталом, інвестованим в його фінансово-господарську діяльність: рентабельність майна (три показника), рентабельність капіталізованих засобів (три показника), рентабельність власного капіталу, який представлений засобами акціонерів (чотири показника).

Підвищення рентабельності та вкладень (ціни позикових засобів) стимулюють підприємство залучати позиковий капітал, причому рентабельність власного капіталу зростає тим швидше, чим більше співвідношення між борговим зобов'язаннями та власними засобами. Однак, в міру зростання частки позикового капіталу дедалі більша частина засобів направлена на виплату відсотків, що скорочує прибуток, залишений в розпорядженні підприємства. Це призводить до падіння рентабельності вкладень капіталу, а тоді становиться менша ціни засобів, починається падіння рентабельності і власного капіталу. Методичні вказівки з використання показників рентабельності для оцінки ефективності використання капіталу, інвестованого в майновий комплекс підприємства, необхідно виробляти з дотриманням граничних умов.

Висновки з проведеного дослідження.

По-перше, показники рентабельності повинні бути об'єднані у систему, структуровану по ознакам належності до об'єкту вимірювання ефективності його використання:

- рентабельність майна підприємств АПК, включно оцінки ефективності використання його структурних складових;
- рентабельність інвестиційного капіталу, включно оцінку ефективності його структурних складових;
- рентабельність фінансових вкладень (довго- та короткострокові);

- рентабельність валових накопичень.

По-друге, кількісний склад показників рентабельності, які можуть застосовуватися для оцінки використання майна та інвестиційного капіталу, обмежений видовими поняттями чисельника (балансовий або чистий прибуток) і різноманіття структурних складників знаменника, в тому числі:

- для майна підприємств АПК (активи, основні засоби, оборотні засоби, виробничі фонди);
- для інвестиційного капіталу (сукупний капітал, уставний капітал, власний капітал акціонерів, позиковий капітал, перманентний капітал).

По-третє, за формальними підставами будь-який показник рентабельності майна і капіталу можна розрахувати, як за валовим, так і за чистим прибутком, причому логіку аргументів, віддаючи перевагу одному з варіантів, легко «переважають» національні традиції або посилення на загальноприйнятні підходи. Винятком можна вважати рентабельність власного (акціонерного) капіталу – цей показник рекомендовано визначати тільки за чистим прибутком.

По-четверте, зміна показників рентабельності майна і капіталу в динаміці піддається суворому індексному аналізу, в якому порівнюють однонаправлені або різнонаправлені темпи зростання прибутку і ресурсних баз.

По-п'яте, порівняльний аналіз рентабельності майна і капіталу, які характеризують ефективність використання, на різних підприємствах дає широкий розклад значень, який викликаний такими факторами як: галузева належність, тривалість виробничого циклу тощо, які ускладнюють адекватну оцінку ситуацій.

Бібліографічний список

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : [учеб. пос.] / Т. Б. Бердникова. – М. : ИНФРА – М, 2003. – 215 с.
2. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту. Т.1 / І. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – С. 301-380. – (Серія «Бібліотека фінансового менеджера»; №. 3).
3. Ковальов В. В. Фінансовий аналіз / В. В. Ковальов. – М., 1996. – С. 275-279.
4. Макконелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика / К. Р. Макконелл, С. Н. Брю. – М. : Республика, 1993. – 912 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : [учеб. для вузов] / Г. В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 2004. – 668 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК / Г. В. Савицкая. – Минск : ИП «Экоперспектива», 1999. – С. 288-295, 406-420.
7. Фінансовий словник-довідник / [Дем'яненко М. Я., Лузан Ю. Я., Саблук П. Т. та ін.] ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.
8. Хорин Л. Рентабельність: показники й аналіз / Л. Хорин, В. Новодворский // Бух. облік. – 1992. – № 1. – С. 12-17.

Анотація

У статті проаналізовано показники доходності підприємств АПК, які характеризують рентабельність активів та рентабельність власного капіталу. Пропонується розглянути механізм керування активами для забезпечення маневреності поведінки організації АПК і адекватності її реакції на зміну кон'юнктури ринку.

Ключові слова: рентабельність, активи, ефект, ефективність, стабільність, власний капітал підприємства.

Аннотация

В статье проанализированы показатели доходности предприятий АПК, характеризующие рентабельность активов и рентабельность собственного капитала. Предлагается рассмотреть механизм управления активами для обеспечения маневренности поведения организации АПК и адекватности ее реакции на изменение конъюнктуры рынка.

Ключевые слова: рентабельность, активы, эффект, эффективность, стабильность, собственный капитал предприятия.

Annotation

The article analyzes the performance yield agricultural enterprises that characterize the return on assets and return on equity. In this article proposes to examine the mechanism of asset management for mobility behavior of agribusiness and the adequacy of its response to changing market conditions.

Key words: return on assets, effect, efficiency, stability, equity company.

**Фаловська І.Д.,
викладач кафедри менеджменту,
Волинський інститут економіки та менеджменту**

ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧІ РЕЗЕРВИ, ЯК РЕЗУЛЬТАТ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ У МАШИНОБУДУВАННІ

Постановка проблеми. Результати роботи сучасного машинобудівного підприємства залежать від численних і різноманітних факторів, проте одним з найсуттєвіших, що одночасно є і чинником, і результатом розвитку національної економіки, є ресурсозбереження. Результати реалізації управлінських рішень, що приймаються у процесі виробництва, можуть розглядатися у різних аспектах і, відповідно, характеризуватися широким спектром показників ресурсозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку із зростанням інтересу до процесу пошуку резервів ресурсозбереження та проблем формування ефективних механізмів управління ресурсозбереженням на підприємствах, цим питанням присвячені наукові праці В. Тарана, А. Богатирьова, Р. Балашової, І. Півоварчук, О. Харламової, Л. Рубан, С. Половникової та ін. Проте чітко визначених напрямків резервів ресурсозбереження у машинобудуванні, які б були адаптовані до вітчизняних умов господарювання, дотепер не створено.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження проблеми управлінської діяльності машинобудівного підприємства в умовах обмеженості ресурсів та обґрунтування заходів щодо забезпечення ресурсозбереження на основі виявлення внутрішніх резервів та здійснення нормування витрат підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Повільний розвиток машинобудівних підприємств у сфері інновацій тісно пов'язаний і з недосконалістю діючої системи ресурсозбереження. Проблемою залишається і відсутність достатнього обсягу ресурсів, необхідних для виведення машинобудівної промисловості, на шлях інноваційно-конкурентного розвитку [2]. Для формування резервів, тобто для перетворення потенційних можливостей у дійсність, необхідно впливати певним чином на фактори ресурсозбереження. Від об'єктивно обумовлених факторів треба завжди відрізняти суб'єктивні шляхи їх впливу, тобто можливі організаційно-технічні заходи, за допомогою яких можна впливати на фактори підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

Внутрішньовиробничі резерви включають всі можливості поліпшення використання матеріальних ресурсів, масштаби і величина яких визначаються організаційно-технічним та соціально-економічним рівнем виробництва на підприємстві, обумовлених специфікою галузі. Внутрішні резерви багатогранні, тому робота з їх виявлення пов'язана з певними труднощами і для її полегшення резерви необхідно систематизувати, розділивши на окремі групи (класи). Це дозволить більш ґрунтовно характеризувати заплановані до використання резерви та більш обґрунтовано оцінити їх кількісно і якісно.

Прийнято поділяти резерви, що формуються, відповідно, за ієрархічним рівнем управління виробництвом на підприємстві або масштабності дії на: заводські, цехові, дільничні, бригадні і робочого місця. Як правило, в ці резерви включаються всі можливості, що стосуються складу, номенклатури та технічного рівня продукту, виробничого обладнання, механізації та автоматизації виробництва, його технології та організації [3]. Інші економісти при групуванні резервів виходять з особливостей проходження виробничого процесу, його планування та організації [1].

Проте в основу поділу покладені різні ознаки, відповідно їх називають по-різному: групуванням за часом; за часом утворення; за часом реалізації; за часом використання; по можливості їх виявлення та використання; в залежності від часу дії та можливої реалізації; в залежності від витрат коштів і часу на їх мобілізацію. Є пропозиції щодо класифікації резервів, в основі яких лежить метод їх реалізації, в залежності від якого резерви поділяють на технічні, організаційні, економічні та соціальні. Останнє групування навряд чи правомірне, так як в ньому ототожнюються напрями формування резервів та шляхи їх використання.

Як випливає з аналізу наявних класифікацій резервів економії ресурсів, принципи їх формулювання часто є суперечливими. Резерви в окремих групах не відповідають групувальним ознаками. Більшість класифікацій не зовсім відображають сутність резервів, а іноді до резервів відносять можливості, які не відповідають їм за економічною природою. Ці недоліки особливо відчутні в сучасних умовах господарювання, коли необхідно проводити заходи щодо використання резервів. У цьому питанні має бути єдина думка [4; 7].

Проаналізувавши роботи відомих авторів-економістів ми систематизували резерви за класифікаційною ознакою «джерела формування». Доцільно сукупність факторів, що обумовлюють

процес економії матеріалоспоживання, поділити на три групи: конструктивні, технологічні, фактори організаційно-економічного характеру (табл. 1.)

Таблиця 1

Класифікація резервів економії матеріальних ресурсів за джерелами їх формування

Джерела резервів	Шляхи впливу на фактори, що забезпечують мобілізацію резервів економії
1. Конструктивні	збільшення потужності, продуктивності і надійності виробів;
а) поліпшення конструкції виробу	зменшення маси і габаритів на одиницю основного технічного параметра; зниження маси машин за рахунок оптимізації запасів міцності деталей та вузлів;
б) підвищення технологічності конструкцій машин	проектування модульних конструкцій виробів; забезпечення необхідного ступеня точності конструкцій; збільшення стійкості деталей та вузлів; поліпшення якості продукції;
в) застосування металопрокату	застосування прокату з низьколегованих сталей, термозміцнення прокату, рифленого аркуша, листової сталі в рулонах;
поліпшеної якості і економічних профілів	застосування періодичного і поперечно-гвинтового прокату, прокату нових фасонних і гнутих профілів; застосування балок, сортової холодно тягнутої сталі;
г) застосування заміників прокату	застосування пластмас, металокераміки, біметалу, металопорошків, склопластику; застосування магнієвих, алюмінієвих і інших легких сплавів; високоміцного чавуну і точного сталевих лиття;
2. Технологічні	вдосконалення методів обробки деталей і скорочення відходів і втрат матеріальних ресурсів; збільшення обсягів точності штампування: заміна вільного кування штампуванням, застосування кування з мінусовими допусками, зменшення відходів при куванні, зниження втрат металу на угар при нагріві заготовок, зниження видаткових коефіцієнтів на поковки із злитків; застосування прогресивних методів штампування; збільшення обсягів листового штампування і зварювання: застосування раціонального розкroю аркушів, вибір раціональних розмірів металопрокату, мірних і кратних розмірів, заміна литих, кованих і штампованих заготовок зварними, використання відходів при розкroї;
3. Організаційно-економічні фактори	розширення галузевої та міжгалузевої спеціалізації (предметної, вузловий, детальної, технологічних) основного і допоміжного виробництва; розвиток кооперування (внутрішньо-і міжгалузевого); поглиблення внутрішньозаводської спеціалізації (цехів, дільниць) основного і допоміжного виробництв; централізація виготовлення запасних деталей та вузлів для ремонту та модернізації обладнання в підгалузі;
а) спеціалізація виробництва	
б) удосконалення планування виробництва	підвищення наукової обґрунтованості плану виробництва підприємства; оптимізація структури виробництва продукції; збільшення обсягу виробництва; вдосконалення планування показників ресурсозбереження та організації робіт з виявлення резервів економії матеріальних ресурсів; зниження нормативів використання матеріалів, виходячи з досвіду прогресивного їх використання у виробництві; застосування раціонального витрати матеріалу в цехах, на дільницях і вибір найбільш раціональних форм замовлення; впровадження прогресивних форм матеріально-технічного постачання і комплектації; впровадження прогресивних засобів тари, упаковки та транспортування; підготовка матеріалів до виробничого споживання у сфері обігу; скорочення та ліквідація наднормативних запасів;
в) удосконалення організації праці	матеріальне і моральне стимулювання працівників економії матеріальних ресурсів; своєчасна розробка технічної документації (конструкторської та технологічної); вдосконалення обліку та контролю використання матеріалів у виробництві; підвищення наукової обґрунтованості норм витрат матеріалів; підвищення обґрунтованості встановлення завдань щодо зниження матеріаломісткості виробництва; автоматизація накопичення і поновлення норм і нормативів; введення особових рахунків економії матеріальних ресурсів.

Діяльність сучасного машинобудівного підприємства багатогранна, а результати його роботи залежать від численних і різноманітних факторів. Тому для практичного використання необхідна факторна класифікація резервів. В основу такої класифікації покладено ознаку – основні джерела формування економії матеріальних ресурсів. Шляхи, наведені в класифікації, в тій чи іншій мірі відображають їх можливості в перетворенні потенційних резервів у дійсність. Розглянути всі шляхи в рамках даної роботи практично неможливо, тому в зупинимось на найбільш важливих. Згідно

визначеної сукупності факторів, що поділені на три основні групи, розглянемо детальніше найважливіші напрямки реалізації резервів економії матеріальних ресурсів [8].

Першою групою факторів, що забезпечують мобілізацію резервів економії, є конструктивні фактори економії матеріальних ресурсів. Розробника проекту, виробника, перш за все, повинні цікавити фактори, що впливають на матеріаломісткість і собівартість виробів на стадіях конструкторської та технологічної підготовки виробництва. На цих стадіях можливе зниження матеріаломісткості і собівартості виробу складає близько 85% від загальної величини їх можливого зниження. Розрахунки та практика показують, що найефективнішим резервом економії матеріалів є зниження конструктивної матеріалоемності виробів, що пов'язано з поліпшенням конструкції, підвищенням її технологічності, застосуванням металопрокату високої якості, економічних профілів і заміників.

Свого часу на Харківському підшипниковому заводі в результаті уточнення розрахунків запасу міцності ряду виготовлених вузлів і деталей їх маса була знижена від 10 до 30%. Уточнення розрахунків запасів міцності дозволило зменшити масу окремих виробів у два рази. Це свідчить про наявність величезних резервів економії матеріалів [5].

Реалізація резервів за рахунок уточнення запасів міцності підвищує економічність конструкції не тільки при їх виготовленні, але у сфері експлуатації. Так, зниження маси конструкції підшипника часто призводить до скорочення витрат матеріалів і підвищення коефіцієнта вагової віддачі. У кінцевому підсумку, це приводить до зниження собівартості перевезень і зростання прибутку, що особливо важливо для підприємств, які працюють в ринкових умовах.

Значним резервом економії металу є зниження маси підшипників шляхом впровадження в машинобудуванні економічних профілів прокату, застосування яких, в якості вихідних заготовок, спрощує технологію і знижує трудомісткість виготовлення деталей [6]. Такі профілі можуть успішно замінювати комплектування виготовлення шляхом лиття. У ряді випадків вони можуть повністю відповідати готовій деталі. Конструкції різноманітної форми, зовнішні та внутрішні кільця, сепаратор, ролики та інші деталі підшипників можна виготовляти з гнутих полегшених і періодичних профілів. Подальше розширення асортименту прокату дозволить більш ефективно використовувати прокат і знизити матеріалоемність виробів. Справа в тому, що деталі підшипників і обладнання працюють в різних умовах, і для раціонального використання металу потрібен прокат більш різноманітний по конфігурації і масі на одиницю довжини, ніж існуючий. Потрібне значне збільшення випуску полегшених профілів, у тому числі періодичних профілів поздовжньої та поперечно-гвинтової прокатки. Застосування їх в машинобудуванні дає значний економічний ефект, тому що втрати прокату в обробці при гарячому штампуванні деталей підшипників складають 15-20 %. Застосування періодичного прокату підвищує коефіцієнт використання прокату на 10-15 %. Цей вид прокату слід широко використовувати при виробництві внутрішніх і зовнішніх кілець, інших деталей, часто виготовляються з катаних труб з низькою якістю металу і різною їх товщиною, що не раціонально. Необхідно використовувати заготовки з періодичного профілю, що дозволяє знизити відходи металу, витрати на оплату праці і брак [7].

Висновки з проведеного дослідження. 1. В умовах постійного вдосконалення виробництва спроби визначити величину резервів шляхом порівняння його показників не дають належного ефекту. Отримані результати аналізу резервів матеріальних ресурсів служать основою для розробки заходів спрямованих на зниження норм витрат ресурсів, вдосконалення технології та конструкції виробів.

2. При розробці заходів зниження норм витрат матеріальних ресурсів у процесі аналізу слід виділити позиції, за якими за певний період не знижуються норми витрат, не підвищуються коефіцієнти використання матеріалів, відсутні прогресивні зрушення в структурі використаних матеріальних ресурсів (не збільшується частка листового прокату, прокату покращеної якості, економічних профілів, тощо). Основну увагу слід звертати на ті види матеріалів, які становлять основну частку у витратах виробництва.

Бібліографічний список

1. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 288 с.
2. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / за заг. ред. чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф»», 2007. – 308 с.
3. Нормирование расхода материальных ресурсов в машиностроении. Справочник в 2-х томах / Под ред. Г. М. Покараева. – М. : Машиностроение, 1988. – 674 с.
4. Разуваев А. В. Ресурсосбережение в машиностроении : [учеб. пособие] / А. В. Разуваев. – Старый Оскол : ТНТ, 2011. – 184 с.
5. Сайт Акціонерного товариства "Харківський підшипниковий завод" [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.harp.com.ua>
6. Сайт Публічного акціонерного товариства "СКФ Україна" [Електронний ресурс]. – Доступ до

ресурсу :http://www.skf.com/portal/skf_ua/home/skf_lutsk

7. Соколовская Г. А. Ресурсосбережение на предприятиях / Г. А. Соколовская, П. С. Сигарева. – М. : Экономика, 1990. – 156 с.

8. Управление затратами на предприятии : [учебник] / Под. ред Г. А. Краюхина. – СПб. : «Издательский дом «Бизнес-пресс», 2000. – 577 с.

Анотація

В статті досліджуються питання діяльності управлінського персоналу машинобудівного підприємства щодо виявлення внутрішніх резервів ресурсозбереження в умовах обмеженості ресурсів. Обґрунтована необхідність нормування витрат підприємства.

Ключові слова: виробничі ресурси, норми і нормативи, внутрішні резерви економія ресурсів.

Аннотация

В статье исследуются вопросы деятельности управленческого персонала машиностроительного предприятия по выявлению внутренних резервов ресурсосбережения в условиях ограниченности ресурсов. Обоснована необходимость нормирования затрат предприятия.

Ключевые слова: производственные ресурсы, нормы и нормативы, внутренние резервы экономия ресурсов.

Annotation

In the article deals with the problems of management personnel machine building enterprise to detection of internal reserves in resource saving with limited resources. Substantiated need for rationing expenditure the enterprise.

Key words: industrial resources, rules and regulations, internal reserves of resource savings.

УДК 330.322:631.164.23

**Чорний Р.В.,
викладач,**

Тернопільський національний економічний університет

ПРОЦЕСИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми Необхідність забезпечення стабільного економічного зростання та структурних зрушень у національній економіці висуває на перший план проблему генерування ресурсів та їх спрямування у реальний сектор. За умов низького інвестиційного потенціалу та недостатнього рівня розвитку фінансового ринку, виникає ситуація, яка обмежує можливості розвитку підприємств через затримку відтворення капіталу. Це, в свою чергу, спричиняє настання ряду негативних подій, пов'язаних зі скороченням споживання, зменшенням ВВП, погіршенням соціально-економічної ситуації в країні. Найгострішою проблема браку фінансових ресурсів є для аграрної сфери економіки, яка внаслідок природо-кліматичних та технологічних особливостей характеризується значними ризиками та низьким рівнем ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційної привабливості, інвестування, інвестиційної активності, завжди знаходилися у центрі уваги вчених-економістів. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку висвітлено у працях Дж. Кейнса, І. Фішера, У. Шарпа, А. Пересади, І. Бланка та ін. Питання вирішення проблеми ефективності залучення інвестицій в аграрний сектор України привертає увагу таких вітчизняних вчених як П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, І.І. Лукінов, В.В. Юрчишин, М.Я. Дем'яненко, О.М. Шпичак, Л.І. Бровко, І.І. Сталєв, В.М. Просяник, С.А. Буткевич. Однак, незважаючи на багатоаспектність наукових досліджень, деякі питання, пов'язані з особливостями й напрямками активізації та підвищення ефективності інноваційної діяльності в аграрному секторі, залишаються недостатньо вивченими.

Постановка завдання Метою даної статті є аналіз забезпечення інвестиційними ресурсами сільськогосподарських підприємств, факторів впливу на інвестиційний процес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестування різних сфер економіки піддається впливу чинників та особливостей, які характерні тому чи іншому виду діяльності. Найбільш унікальними є умови, притаманні сільськогосподарському виробництву, де виробничо-господарські

фактори накладаються на соціальні, демографічні та природо-кліматичні і загострюються проблемою вирішення продовольчої безпеки. Так, в аграрній сфері на інвестиційну діяльність сільськогосподарських підприємств впливає ряд наступних чинників:

1. природні та біологічні процеси, характерні для аграрного виробництва (вплив погодних умов, природна циклічність і ритм виробництва), які також впливають на економічні та технологічні умови виробництва (низьку оборотність капіталу, тривалий виробничий цикл, високий рівень ризику);
2. структура галузі, яка визначає кон'юнктуру не лише продовольчого, але й ресурсних ринків, внаслідок чого виникає конкуренція за трудові, матеріальні, інформаційні та інвестиційні ресурси;
3. соціальні процеси на селі та демографія, зокрема відносини між працівниками та власниками і менеджментом підприємств, залежності припливу трудових ресурсів від умов та якості життя на селі; соціальне середовище сільської місцевості, в межах якого функціонують аграрні формування;
4. сучасні особливості аграрної економіки України, зокрема особливості формування відносин майнової власності, недостатній рівень наукового забезпечення.

З огляду на це, інвестиції в сільському господарстві трактуються як сукупність всіх видів майнових, грошових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності аграрної сфери, в результаті чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Важливою особливістю інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є їх потреби в інвестуванні соціальної сфери та інфраструктури сільського господарства, адже сучасна аграрна економіка є не лише галуззю виробництва, а й способом життя сільського населення.

В таких умовах на перше місце виходить питання мотиву інвестування. Встановлення мотивації дозволяє зрозуміти механізм та принципи інвестиційної діяльності і прогнозувати її параметри. Метою будь-якої інвестиційної діяльності є отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту. Інакше кажучи, всі учасники інвестиційного процесу повинні бути зацікавлені в його організації та ефективному завершенні. Саме таким чином реалізуються індивідуальні інтереси усіх учасників інвестиційної діяльності, відповідно до чого:

1. інвестори отримують повернення вкладених капіталів і передбачені дивіденди;
2. замовники отримують реалізований інвестиційний проект та доходи від його використання;
3. керівник проекту та його команда отримують плату за контрактом, додаткову винагороду за результатами роботи та формування прибутку, а також підвищення професіонального рейтингу;
4. органи влади отримують податки з усіх учасників, а також задоволення громадських, соціальних та екологічних потреб і вимог у довіреній їм сфері;
5. споживачі отримують необхідні їм товари, продукти, послуги, плата за які відшкодовує витрати на здійснення інвестиційної діяльності та формує прибуток, який отримують активні учасники;
6. інші зацікавлені сторони отримують задоволення своїх інтересів [10].

Дослідження інвестицій вказали на наявність декількох типів їх класифікацій, які, загалом, доповнюють одна одну. Відповідно до цього, на основі праць [1; 5; 7; 9] нами було узагальнено основні види інвестицій і згруповано їх за наступними ознаками (рис. 1).

В поданій класифікації слід виокремити інвестування реальне й фінансове. Це дві досить різні сфери інвестиційного процесу, які мають не лише різні об'єкти інвестування, а й суттєві відмінності в самій технології процесу. Реальні інвестиції охоплюють діяльність, пов'язану зі створенням нових матеріальних об'єктів, що матимуть прибуток за рахунок виробництва й продажу товарів і послуг ("капітальні вкладення", "виробничі інвестиції").

Різна спрямованість та роль інвестицій у забезпеченні сталого розвитку національної економіки, зумовлюють виокремлення капітало-інтенсивних та капітало-екстенсивних інвестицій, перші з яких вкладаються у новітні інформаційні технології, обладнання, устаткування, збереження екосистем, наукові розробки, підготовку фахівців, що в сукупності забезпечує ріст продуктивності праці. Капітало-екстенсивні інвестиції спрямовуються на просте чи розширене відтворення виробничих потужностей галузей, які виробляють продукцію низького технологічного укладу, з невисокою питомою вагою продукції кінцевого використання, натомість більш сировинно-напівфабрикатного характеру.

На даний час саме інституційні проблеми в найбільшій мірі стримують розвиток інвестиційної діяльності через відсутність дієвих механізмів залучення, розподілу та використання капіталів в межах слаборозвиненого інвестиційного ринку.

Власне інвестиційний ринок як економічна категорія являє собою збалансованість попиту і пропозиції на інвестиції та випереджаючих можливостей підрядників в їх матеріалізації.

Це означає, що, з одного боку, потрібні економічні заходи зі стримування попиту на інвестиції та зменшення маси безготівкових грошей, які неадекватні обсягу та якості продукції, а з іншого – антимонопольні заходи, які б сприяли розвитку ринку інвестиційних послуг [5].

Організація економічного механізму інвестування аграрної сфери на рівні регіону визначається джерелами та видами інвестицій, характером та напрямом інвестиційних процесів, особливостями інвестиційного клімату які, в свою чергу, формуються під впливом рівня економічного розвитку сільського господарства регіону, його галузевої спеціалізації, розміщення, конкурентоспроможності та інших важливих чинників.

ОЗНАКИ КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ	
За об'єктами вкладання	Реальні – вкладення в матеріальні та нематеріальні активи; Фінансові – вкладення в фінансові інструменти.
За характером участі	Прямі – безпосередня участь інвестора в процесі; Непрямі – вкладання через посередників.
За періодами інвестування	Короткотермінові – вкладення на термін до 1 року; Середньотермінові – вкладення на термін 1-3 роки; Довготермінові – вкладення на термін понад 3 роки.
За формами власності на ресурси	Приватні – здійснюються громадянами чи їх об'єднаннями; Державні – здійснюються органами влади; Спільні – здійснюються шляхом поєднання форм власності.
За територіальною ознакою	Внутрішні – що вкладаються на території країни; Іноземні – що вкладаються іноземними інвесторами; Закордонні – вкладання за межами території даної держави.
За матеріально-технічним змістом	Видатки пов'язані із: виконанням будівельних робіт, придбанням обладнання та його монтажем, пусконаладжувальними роботами тощо.
За взаємозв'язками між інвестиціями	Основні – спрямовані на досягнення мети проекту; Супутні – виконують допоміжну роль; Спільні – реалізуються для досягнення єдиної мети.
За характеристикою впливу на продукт	Інвестиції, метою яких є: збільшення обсягів виробництва, оновлення технологій, поліпшення якості продукції, зниження витрат на виробництво продукції.
За видами	Грошові кошти, рухоме та нерухоме майно, майнові авторські права, професійні знання, права користування ресурсами та майном, інші цінності.
За ступенем ризику	Безризикові – по яких немає імовірності ризиків чи втрат; Ризикові – по яких існує певний ступінь ризику.
За формами відтворення	Нове будівництво, розширення діючого підприємства, реконструкція діючого підприємства, технічне переоснащення.

Рис. 1. Класифікація інвестицій*

* розроблено автором на основі [1; 5; 7; 9]

Джерелами інвестиційної діяльності для аграрних формувань є:

1. Власні кошти, що інвестуються у вигляді: чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, страхової суми відшкодування збитків, реінвестування коштів, отриманих внаслідок реалізації частини основних засобів, надлишки оборотних активів іммобілізовані в інвестиції, довгострокові фінансові вкладення, строк погашення яких закінчується в поточному році;
2. Позичений капітал, що утворюється шляхом отримання інвестиційних кредитів банків, цільового державного кредиту, податкового інвестиційного кредиту, емісії облігацій та векселів;
3. Залучені активи, що надходять внаслідок емісії акцій, внесків сторонніх інвесторів у статутний капітал, випуску інвестиційних сертифікатів;
4. Безкоштовні – фінансові ресурси цільового призначення, що надаються державними органами влади з метою підтримки та розвитку галузей (компенсації по кредитах, субсидії тощо).

Висновки з даного дослідження. Встановлено, що інвестиційну проблему в сільському господарстві можна розв'язати. Для цього не потрібні прямі державні інвестиції у великих обсягах, мета яких полягає в забезпеченні реалізації обмежених державних пріоритетів у галузі: підтримка

селекції у насінництві й тваринництві, захист навколишнього середовища, розвиток окремих напрямів соціальної сфери села, мережі сільських доріг тощо. Важливіше відрегулювати економічні відносини у державі таким чином, щоб вони забезпечували еквівалентний обмін між сільським господарством й іншими галузями і сферами економіки, для чого слід активізувати дію усіх важелів економічного регулювання інвестиційної діяльності, а саме: визначити пріоритети у розвитку АПК.

Бібліографічний список.

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП “ИТЕМ ЛТД”, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 448 с.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 5 – е изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Данілов О.Д. Інвестування: Навчальний посібник. / Данілов О.Д., Івашина Г.М., Чумаченко О.Г. – Ірпінь, 2001. – 377 с.
4. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.И. Данилов-Данильян. – М. : Большая Российская энциклопедия: Издательский Дом “ИНФРА-М”, 2003. – 688 с.
5. Інвестування : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А. Пересада, О.О. Смірнова, С.В. Онікієнко, О.О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с.
6. Управление инвестициями на предприятии / А.В. Козаченко, А.В. Антипов, О.М. Ляшенко, Г.И. Дибнис. – К. : Либра, 2004 – 368 с.
7. Федоренко В.Г. Инвестознaвство : підручник. – 3 –тє вид., допов. / Федоренко В.Г. – К. : МАУП, 2004. – 480 с.: іл. – Бібліогр.: с. 472.
8. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.
9. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К. : Генеза, 1997.
10. Ячменьова В.М. Особливості інвестиційної стратегії підприємства / В.М. Ячменьова, Т.М. Чугунова, А.В. Супрунова // Культура народів Причорномор'я. 2006. – № 88. – С. 148-152.

Анотація

Проведено аналіз забезпечення сільськогосподарських підприємств інвестиційними ресурсами. Розкрито взаємозв'язок між динамікою інвестицій та результатами господарювання.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, механізм інвестування, інвестиційні ресурси.*

Аннотация

Проведен анализ обеспечения сельскохозяйственных предприятий инвестиционными ресурсами. Раскрыта взаимосвязь между динамикой инвестиций и результатами ведения хозяйства.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, механизм инвестирования, инвестиционные ресурсы.*

Annotation

Conducted analysis providing of agricultural enterprises investment resources. Intercommunication is exposed between the dynamics of investments and results of ménage.

Keywords: *investments, investment policies, investment climate, investment facilities and investment resources.*

УДК 332.12:330.341.1 (477)

Гнатенко М.К.,
асистент кафедри менеджменту та маркетингу
в міському господарстві,
Харківська національна академія міського господарства

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток являє собою надзвичайно розмаїтий процес суспільних трансформацій, спрямованих на удосконалення, модернізацію та оновлення наявних виробничих сил на засадах засвоєння та впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки і техніки. Інноваційні перетворення, які складають зміст даного процесу, послідовно охоплюють складний комплекс соціально-економічних відносин, що здійснюються на міжнародному (створення глобального інноваційного середовища, сприятливого до поширення нового знання), національному та регіональному (формування інституціональних передумов інноваційного розвитку) та підприємницькому (інноваційна активність окремих підприємств) рівнях. Проте саме в межах регіонів, де заходи щодо стимулювання інноваційних трансформацій набувають цільову орієнтацію на конкретних суб'єктів господарювання, відбувається формування потужного потенціалу інтенсифікації розвитку фундаментальних та прикладних наукових досліджень, підвищення освітнього рівня економічно-активного населення, зміцнення виробничо-технологічної бази виробництва, збільшення добробуту та забезпечення високої якості життя людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти формування та розвитку регіонального інноваційного потенціалу досліджували такі вітчизняні та зарубіжні дослідники як: Бистрицький С. [3], Бубенко П. [1], Булига С. [1], Гончарова Т. [4], Гриньова В. [2], Заусаєв В. [3], Кавуненко Л. [4], Ковальов М. [5] Криворучко І. [3], Матросова Л. [6], Ореховський П. [7], Погодіна Т. [8], Попов О. [2], Снісаренко О. [1], Тарановський В. [9], Шашко А. [5], Шипуліна Ю. [9] та ін. Проте до цього часу обґрунтування методичних підходів до оцінки регіональних аспектів формування інноваційного потенціалу переважно дає можливість тільки окреслити передумови та дати оцінку результатам впровадження нововведень і не дозволяє сформулювати рекомендації щодо утворення належного організаційно-економічного забезпечення стимулювання інноваційної активності, що, безперечно, вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретичних підходів та розробка рекомендацій щодо формування методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу регіону (ІПР).

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетним завданням регіональної економічної політики, спрямованої на інтенсифікацію структурно-інноваційних трансформацій та підвищення конкурентоспроможності національного господарства, є забезпечення дальшого розвитку науково-технологічного та інноваційного потенціалу регіонів. Виконання зазначеного складного завдання передбачає насамперед створення належних умов (інституціональних, інфраструктурних) для формування в кожному регіоні сучасного виробничого комплексу, здатного до розвитку та забезпечення внутрішніх потреб, нарощування експорту конкурентоспроможної продукції та послуг, збільшення обсягів виробництва наукоємної промислової продукції на основі найбільш повного використання вітчизняного виробничого потенціалу. Таким чином, основою політики економічного зростання на регіональному рівні в Україні має стати перш за все підвищення ефективності використання наявних науково-технологічних та виробничих можливостей, ресурсної бази розвитку виробництва, що обумовлює необхідність активізації заходів щодо формування в регіонах потужного потенціалу забезпечення інноваційних змін.

Узагальнення теоретичних і методологічних засад визначення змісту поняття інноваційного потенціалу регіону [1; 3; 4-9] дає можливість визначити такі основні підходи щодо вирішення цього питання:

- цільовий підхід, відповідно до якого ІПР відбиває здатність регіонального науково-промислового комплексу щодо забезпечення досягнення свідомо встановлених цілей інноваційного розвитку (параметрів генерації та впровадження нововведень);

- динамічний підхід, що ув'язує сутність інноваційного потенціалу регіону із складним сполученням наявних можливостей і потребами забезпечення реалізації бажаних альтернатив розвитку («можливостей»), перш за все зумовлених станом виробничо-технологічної і ресурсної бази, вимогами досягнення певного рівня конкурентоспроможності та ін.;

- ресурсний підхід, в рамках якого відбувається узагальнення усього різноманіття інноваційних

ресурсів (науково-технологічної та виробничой бази, а також ресурсів, що можуть бути залучені до інноваційного процесу) в межах регіону, суб'єкти господарського комплексу якого можуть використовувати ці ресурси для забезпечення досягнення поставлених цілей та реалізації ймовірних альтернатив розвитку.

Для кожної з описаних концепцій притаманною є власний (певною мірою специфічний) підхід щодо структуризації ІПР, встановлення властивостей окремих його складових, особливостей і закономірностей їхньої побудови і взаємодії в процесі регіонального розвитку.

Проте переважна більшість існуючих методичних підходів щодо оцінки стану та можливостей трансформації ІПР (табл. 1) базується на узагальненій оцінці стратегічних та поточних можливостей регіонального господарського комплексу, які можуть бути використані для забезпечення певних результатів розвитку.

Таблиця 1

Характеристика методичних підходів до оцінки інноваційного потенціалу регіону

Методичний підхід	Характеристика підходу	Складові (напрямки) оцінювання	Автор, літ. джерело
1	2	3	4
Індекс науково-технічного потенціалу	Інтегральний показник, розрахований на основі узагальнення сукупності параметрів науково-технічної активності, як складова забезпечення стійкого розвитку регіону (країни).	Реєстрація та захист об'єктів інтелектуальної власності. Рівень технологічного розвитку (країни, регіону). Інвестиційна активність. Якість науково-дослідних інститутів.	Світовий економічний форум [14, с. VII-XIII]
Європейське інноваційне табло	Порівняльна характеристика системи оціночних показників розвитку інноваційної діяльності у країнах Європи, США, Японії.	Людські ресурси. Генерація нових знань. Трансфер та використання знань. Фінансування інновацій, результати інноваційної діяльності.	Комісія європейських співтовариств [12, с. 6-12]
Індикатори інноваційної економіки	Система показників, які характеризують рівень та динаміку розвитку інноваційної економіки за країнами та регіонами.	Структура промислового виробництва. Інноваційна активність. Інвестиції в сектор знань. Виробництво інформаційно-комунікаційного обладнання. Чисельність зайнятих в НДР.	Організація економічного співробітництва та розвитку [11, с. 50-62]
Оцінка технологічної конкурентоспроможності	Індикаторна оцінка визначальних («вхідних») умов інноваційного розвитку і конкурентоспроможності та результатів інноваційного процесу («вихідний» фактор), що дозволяє визначати міру здатності інноваційної системи використовувати потенціал розвитку.	Індикатор національної орієнтації. Соціально-економічна інфраструктура. Технологічна інфраструктура. Виробничий потенціал. Технічний та технологічний стан виробництва.	Національний науковий фонд США (NCF) [15]
Програма «Знання для розвитку» (K4D)	Порівняльна характеристика країн (регіонів) на основі узагальнення 76 показників (локальних та агрегованих), що характеризують ключові характеристики інноваційного розвитку.	Інституціональний режим. Рівень освіти населення. Інформаційна і комунікаційна інфраструктура. Інноваційна система.	Всесвітній банк [13]
Рейтинг інноваційної активності та конкурентоспроможності	Функціональна модель оцінки інноваційної активності та конкурентоспроможності регіону на основі узагальнення системи статистичних показників.	Регіональні витрати на НДР. Кількість зайнятих у НДР. Вартість основних фондів НДР. Регіональні витрати на технологічні інновації.	Т. Погодіна [8, с.16-22]
Інноваційний профіль РА «Експерт»	Узагальнення показників, які характеризують активність в сфері впровадження інновацій в контексті взаємодії учасників інноваційного процесу (державних органів, інноваційного співтовариства, інноваційних підприємств, великих приватних та державних корпорацій).	Витрати на НДР (за джерелами фінансування). Рівень освіти населення. Кількість тріадних патентних родин. Кількісні та якісні параметри персоналу, зайнятого в сфері НДР. Структура інновацій, які впроваджуються в промисловості.	РА «Експерт» [10, с. 4-12]

Продовження таблиці 1			
1	2	3	4
Структурна модель інноваційного потенціалу	Дворівнева ієрархічна модель, в якій на першому рівні дається оцінка стану взаємодії факторів зовнішнього (відносно інноваційної активності підприємств) походження, а на другому – безпосередніх параметрів інноваційного процесу.	Регіональна політика. Економіка знань. Інвестиційний клімат. Людський капітал. Високі технології. Науково-освітній потенціал. Інноваційний менеджмент. Регіональна інфраструктура	П. Бубенко, С. Булига, О. Снісаренко [1, с. 37-42]
Інноваційний індекс	Визначення міри готовності (здатності) виконувати завдання, які забезпечують досягнення поставлених цілей в інноваційній сфері (готовності до утворення, засвоєння та поширення нововведень).	Ресурсна складова. Структурна складова. Функціональна складова. Динамічна складова.	М. Ковальов, А. Шашко [5, с. 24-32]
Інтегральна оцінка ІПР	Узагальнення результатів інноваційної діяльності регіону з урахуванням параметрів експертного оцінювання значущості показників.	Макроекономічна. Інфраструктурна. Правова. Кадрова. Економічна.	В. Заусаєв, С. Бистрицький, І. Криворучко [3, с. 40-52]
Ранжування регіонів за методом суми місць	Ранжування регіонів на основі використання методу суми місць, що передбачає послідовний розрахунок показників інноваційної діяльності.	Персонал, зайнятий НДР. Регіональні витрати на НДР. Динаміка надходження замовлень та видачі підтверджень на охорону інтелектуальної власності.	П. Ореховський [7, с. 203-215]
Методика оцінки інноваційного потенціалу	Узагальнення оцінок складових ІП за локальними та комплексними показниками на основі використання порогових значень параметрів потенціалів-підсистем інноваційного розвитку (ринкового, інноваційного, виробничо-збутового).	Інтелектуальна складова. Кадрова складова. Технологічна складова. Інформаційна складова. Інтерфейсна складова. Науково-дослідна складова. Фінансова складова. Організаційно-управлінська складова.	Ю. Шипуліна, В. Тарановський [9, с. 203-215]
Комплексна оцінка інноваційного потенціалу	Узагальнена характеристика спроможності господарства регіону (країни) до інноваційної діяльності на основі показників, що входять у параметри інноваційності господарства.	Наукоємність виробництва. Якість і конкурентоспроможність продукції. Техніко-економічний рівень продукції. Оновлення продукції. Експортоспроможність продукції.	Л. Матросова [6, с. 133-154]
Узагальнена модель оцінки інноваційного потенціалу країн ОЧЕС	Комплексна оцінка організаційно-управлінського забезпечення моделей розвитку країн Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) у контексті формування загального інноваційного середовища.	Наукові дослідження. Попит на інновації. Джерела і обсяги фінансування інновацій. Кадровий потенціал науки та освіти. Галузеві параметри інноваційного процесу.	Л. Кавуненко, Т. Гончарова [4, с. 16-22]

Отже, інноваційний потенціал регіону, відповідно до більшості підходів до його оцінки, характеризується насамперед обсягами накопичених (або таких, що знаходяться у сфері відносно вільного доступу потенційних учасників процесу впровадження нововведень) ресурсів і максимально можливими обсягами й різноманіттям корисних товарів і послуг, яких можна досягти в перспективі при оптимальному впровадженні інновацій для досягнення цілей регіонального розвитку, визначення яких досягається шляхом досягнення консенсусу між основними групами впливу в контексті необхідності забезпечення вимог конкурентоспроможності регіонального господарського комплексу (РГК) відносно інших територіально відокремлених економічних систем.

Таким чином, реалізація обраної стратегії структурної трансформації національної економіки в контексті регіонального розвитку насамперед передбачає необхідність створення сприятливих організаційно-економічних умов для формування гнучкого інноваційного потенціалу, інтенсифікації інноваційно-інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання, створення досконалого механізму

управління стратегічними змінами. Проте, з точки зору автора, існуючі підходи до оцінки ІПР не дозволяють в повній мірі досягти комплексності, координованості та обґрунтованості заходів щодо удосконалення умов для інтенсифікації інноваційної діяльності. Зокрема, до складу суттєвих вад зазначених підходів слід віднести такі: недостатність охоплення цілісного комплексу факторів, взаємодія яких відбувається при проходженні етапів складного циклу «наука-техніка-виробництво»; недостатність уваги до забезпечення пропорційності розвитку різних складових ІПР; обмеженість урахування впливу інституціональних та інфраструктурних факторів на динаміку інноваційного розвитку та ін.

Для удосконалення методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу регіону здається доцільним використання підходу, заснованого на систематизації складових ІПР за стадіями циклу «наука-техніка-виробництво» (табл. 2), протікання якого в межах РГК є підґрунтям для генерації, відбору та впровадження нововведень. В рамках розгляду кожного з етапів пропонується здійснювати оцінку стану таких складових інноваційного потенціалу регіону: ресурсної (матеріально-технічна база та ресурсне забезпечення діяльності); продуктивної (виробничі потужності та обсяги виробництва); кадрової (кількісні і якісні параметри задіяного персоналу); фінансової (необхідні обсяги та доступні джерела фінансування, параметри оцінки ефективності інвестицій); організаційно-управлінської (ступінь відповідності рівня розвитку управлінської системи мірі складності об'єкту управління); інфраструктурної (мережа структур, які забезпечують здійснення основних етапів інноваційного циклу); інституціональної (параметри інституціонального середовища).

Таблиця 2

Результати науково-виробничої діяльності та критерії оцінки впливу цих результатів на інноваційний потенціал регіону на різних етапах науково-технологічного розвитку

Етап	Результати етапу	Критерії оцінки впливу на інноваційний потенціал регіону
Фундаментальні наукові дослідження	Загальнонаукова інформація, обґрунтування теорій, принципів та шляхів їхнього практичного використання). Визначення сфери першочергового використання результатів.	Принципова можливість практичної реалізації набутих результатів на сучасному етапі регіонального розвитку та у перспективі. Економічна доцільність (потенціальний економічний ефект) від реалізації набутих результатів в межах регіонального господарського комплексу.
Прикладні наукові дослідження	Галузева інформація (створення технологічних регламентів, технічних завдань та вимог, методик та рецептів, проектів, інших рекомендацій, інструкцій, стандартів, еталонів, нормативів, каталогів).	Технічна можливість реалізації результатів фундаментальних досліджень та їхній вплив на продуктивність виробництва та ефективність використання ресурсів підприємствами РГК. Економічна ефективність можливих варіантів реалізації результатів фундаментальних досліджень.
Технічні розробки та дослідне виробництво	Проектно-конструкторська документація, зразки нових виробів, нових споруд, процесів та систем управління. Техніко-економічні показники проекту реалізації нових технічних рішень.	Можливість практичної реалізації інновацій на існуючій виробничій базі підприємств РГК. Витрати на технічну модернізацію та переобладнання виробничої бази. Можливість тиражування створених зразків нових виробів або впровадження нових процесів та систем управління в межах регіону.
Первинне засвоєння інновацій	Налагодження серійного або одиничного випуску нових виробів, пуск нових об'єктів, засвоєння нових процесів, систем управління.	Ступінь досягнення передбачених технічних та економічних показників нового виробництва. Збільшення виробничої потужності РГК, підвищення гнучкості техніки та технології.
Розповсюдження інновацій	Типові технології та методики використання інновацій. Права інтелектуальної власності на результати попередніх етапів.	Забезпечення технологічного лідерства підприємств РГК. Можливість комерційного продажу прав інтелектуальної власності на результати попередніх етапів. Можливість використання об'єктів інтелектуальної власності для підвищення науково-освітнього рівня населення регіону.
Ефективне використання інновацій в діючому виробництві	Заходи щодо удосконалення технологій та виробів, які використовувалися при впровадженні інновацій до діючого виробництва. Перспективи розвитку виробничо-технологічної бази підприємств РГК.	Підвищення ефективності використання інновацій в діючому виробництві. Можливості визначення перспектив розвитку технологічної бази регіонального господарського комплексу та збільшення виробничого потенціалу.

Узагальнення оцінки інноваційного потенціалу пропонується здійснювати на основі розрахунку інтегрального показника радарного типу:

$$Ri = \frac{S_R}{S_p} \quad (1)$$

де Ri – інтегральний рівня інноваційного потенціалу регіону;

S_R – площа радару (багатокутника), утвореного позиціонуванням значень Ri -х показників оцінки на площі оцінки ІПР;

S_p – площа площини оцінки інноваційного потенціалу регіону.

Використання описаного підходу дозволить не тільки в комплексі визначити параметри наявного стану ІПР, але й надати обґрунтування необхідних заходів з удосконалення взаємодії та узгодженості складових інноваційного потенціалу регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційний потенціал регіону, відповідно до більшості підходів до його оцінки, характеризується насамперед обсягами накопичених ресурсів і максимально можливими обсягами й різноманіттям корисних товарів і послуг, яких можна досягти в перспективі при оптимальному впровадженні інновацій для досягнення цілей регіонального розвитку. До складу суттєвих вад існуючих підходів слід віднести такі: недостатність охоплення цілісного комплексу факторів, взаємодія яких відбувається при проходженні етапів складного циклу «наука-техніка-виробництво»; недостатність уваги до забезпечення пропорційності розвитку різних складових ІПР; обмеженість урахування впливу інституціональних та інфраструктурних факторів на динаміку інноваційного розвитку та ін.

Для удосконалення методичного забезпечення оцінки ІПР здається доцільним використання підходу, заснованого на систематизації складових інноваційного потенціалу за стадіями циклу «наука-техніка-виробництво». В рамках розгляду кожного з етапів пропонується здійснювати оцінку стану таких складових ІПР: ресурсної (матеріально-технічна база та ресурсне забезпечення діяльності); продуктивної (виробничі потужності та обсяги виробництва); кадрової (кількісні і якісні параметри задіяного персоналу); фінансової (необхідні обсяги та доступні джерела фінансування, параметри оцінки інвестицій); організаційно-управлінської (ступінь відповідності рівня розвитку управлінської системи мірі складності об'єкту управління); інфраструктурної (мережа структур, які забезпечують здійснення основних етапів інноваційного циклу); інституціональної (параметри інституціонального середовища).

На додаткове дослідження потребують методичні засади формування системи показників оцінки стану складових ІПР за запропонованим у роботі підходом.

Бібліографічний список

1. Бубенко П. Экспертное зондирование инновационного потенциала / П. Т. Бубенко, С. Н. Булыга, Е. Б. Снисаренко // Коммунальное хозяйство городов: [науч.-техн. сб.]. – К. : Техніка, 2008. – Выпуск 83. – С. 37-42.
2. Гриньова В. М. Механізми реалізації структурно-інноваційної трансформації економіки України / В. М. Гриньова, О. Є. Попов // Майбутнє України: стратегія поступу : [монографія] / НАН України, Ін-т економіки пром-сті України, Акад. екон. наук України. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – С. 244-289.
3. Заусаев В. К. Инновационный потенциал восточных регионов России / В. К. Заусаев, С. П. Быстрицкий, И. Ю. Криворучко // ЭКО. – 2005. – № 10. – С. 40-52.
4. Кавуненко Л. Ф. Инновационные модели в странах – членах ОЧЭС (на примере Румынии, Болгарии, Греции и Турции) / Л. Ф. Кавуненко, Т. В. Гончарова // Наука та наукознавство. – 2003. – № 4. – С. 137-150.
5. Ковалев М. М. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь / М. М. Ковалев, А. А. Шашко // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2004. – № 38–39 (298–299). – С. 24-32.
6. Матросова Л. М. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами у промисловості / Л. М. Матросова. – Луганськ : СУДУ, 2000. – 462 с.
7. Ореховский П. Оценка эффективности инноваций в регионах: сравнительный анализ / П. Ореховский // Общество и экономика. – 2007. – № 5-6. – С. 203-215.
8. Погодина Т. В. Экономический анализ и оценка инновационной активности и конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа / Т. В. Погодина // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 5. – С. 16-22.
9. Шипуліна Ю. С. Потенціал інноваційного розвитку регіону: сутність, структура, підходи до оцінки / Ю. С. Шипуліна, В. І. Тарановський // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3, Т.2. – С. 250-261.

10. «Эксперт» – инновации. Сборник аналитических материалов. – М. : РА «Эксперт», 2011. – 46 с.
11. Building Competitive Regions: Strategies and Governance. – Paris : OECD Publishing, 2005. – 139 p.
12. European Innovation Scoreboard (EIS) 2009. Comparative analysis of innovation performance. Pro Inno Europe Paper №15. – European Union, 2010. – 76 p.
13. Knowledge Assessment Methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/>
14. The Global Information Technology Report 2009–2010. ICT for Sustainability / S. Dutta, I. Mia. – Geneva : World Economic Forum, 2010. – 416 p.
15. The National Science Foundation. National Center for Science and Engineering Statistics (NCSES) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nsf.gov/statistics/>

Анотація

Узагальнено методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу регіону. Запропоновано використання підходу до оцінки регіонального інноваційного потенціалу на основі систематизації параметрів його складових за стадіями циклу науково-технологічного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, регіон.

Аннотация

Обобщены методические подходы к оценке инновационного потенциала региона. Предложено использование подхода к оценке регионального инновационного потенциала на основе систематизации параметров его составляющих по стадиям цикла научно-технологического развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационный потенциал, регион.

Annotation

Methodical approaches to regional innovative potential estimation are generalized. The use of approach to regional innovative potential estimation on the basis of its components parameters systematization according to the stages of scientific-technological development cycle is offered.

Key words: innovative development, innovative potential, region.

УДК 658.15:767

Рошка М.С.,
аспірант кафедри прикладної економіки,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В умовах інтенсифікації конкуренції за рахунок використання інноваційного шляху розвитку стають досить актуальними та необхідними дослідження у напрямку оптимального вибору та формування інноваційної стратегії торговельного підприємства. Інноваційні стратегії торговельного підприємства засновуються на вже відносно вивчених інноваціях промислових підприємств, проте вони, у свою чергу, відображають сучасну специфіку розвитку галузі торгівлі, яка включає активне використання нових торговельних форматів, інформаційних та інших технологічних нововведень, властивих саме торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесів формування інноваційної стратегії займалися досить багато вчених, серед яких В. І. Ландик, Т. Г. Дудар, А. В. Гриньов, О. М. Скібіцький, І. А. Павленко, А. Г. Загородній, В. М. Чубай, С. М. Подреза, О. В. Кам'янецька тощо. Зауважимо, що при відносній вивченості інноваційної стратегії фактично є нерозглянутими особливості інноваційних стратегій в галузі торгівлі та відсутній практичний механізм вибору з альтернатив інноваційних стратегій.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність та важливість інноваційного розвитку торговельного підприємства як основного фактора підвищення конкурентоспроможності на ринку, вважаємо за потрібне поставити метою дослідження обґрунтування методики вибору та формування інноваційної стратегії саме торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючою перевагою стратегічного управління інноваціями є перехід від пасивного реагування на тенденції науково-технічного, технологічного розвитку галузі до активного формування стратегії власного розвитку, враховуючи настанови майбутнього в сьогоденній практиці підприємств [1, с. 50].

Світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку: стратегія перенесення (використання зарубіжного науково-технічного потенціалу та перенесення його досягнень на терени власної економіки), стратегія запозичення (освоєння високотехнологічної продукції, що вже виробляється в інших країнах) і стратегія нарощування (використання власного наукового потенціалу, залучення іноземних вчених). В Україні переважають ознаки першого та, частково, другого типу інноваційного розвитку, що не відповідає світовим тенденціям [2, с. 11].

В економічній літературі інноваційна стратегія визначається як [1, 2, 3, 4, 5, 6]:

- система довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів між траєкторіями інноваційного розвитку системи, а також їхнього перерозподілу при зміні внутрішніх і зовнішніх умов її функціонування, що включає науково-технічний, організаційний, мотиваційний і матеріально-фінансовий механізми забезпечення;

- генеральна лінія поведінки підприємства з приводу використання інновацій в його діяльності;

- один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому;

- комплексний план, орієнтований на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес (стадія досліджень, введення нововведень у виробниче використання, введення нового продукту в ринкове середовище);

- формування системи довгострокових цілей інноваційної діяльності суб'єкта економіки і вибір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення;

- детальний комплексний план виходу на ринок з нововведенням і забезпечення за допомогою його довгострокових конкурентних переваг.

Узагальнено можна сказати, що інноваційна стратегія являє собою комплекс заходів, спрямованих на реалізацію інноваційної діяльності підприємства у відповідності до поставлених стратегічних цілей та отримання бажаного ефекту саме за рахунок впроваджених нововведень.

Загальний зв'язок та відповідність існуючих базових стратегій розвитку підприємства та інноваційної стратегії, розглянутої як суто функціональної, тобто за вузьким підходом, представлено на рис. 1.

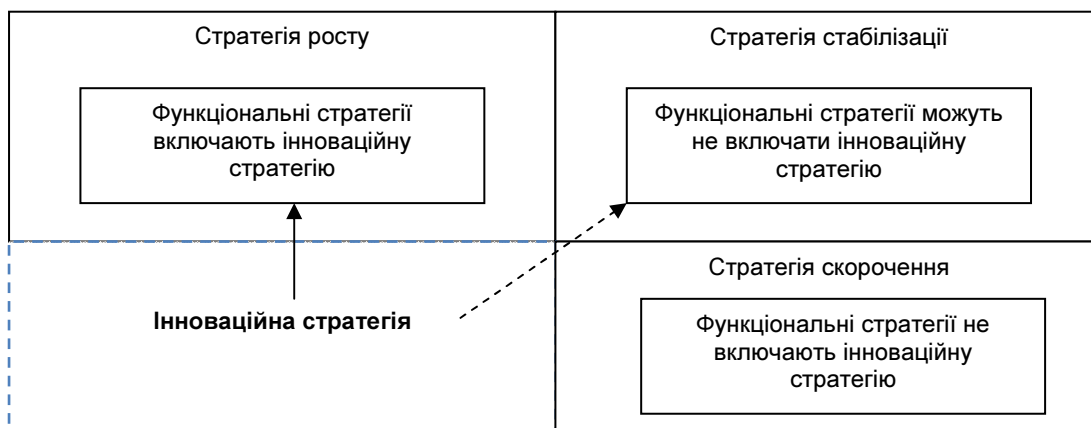


Рис. 1. Відповідність базових економічних стратегій та інноваційної стратегії

З метою ефективної реалізації інноваційної стратегії необхідно дослідити зовнішні та внутрішні чинники, які, відповідно, виступають сильними, слабкими сторонами, можливостями та загрозами (табл. 1).

Перш, ніж обрати конкретну інноваційну стратегію для торговельного підприємства, доцільно визначити загальний напрямок інноваційного розвитку.

Напрямок інноваційного розвитку підприємства – визначений шлях або рух, що базується на впровадженні і реалізації інновацій, які зумовлюють поліпшення кількісних та якісних характеристик діяльності підприємства, забезпечують зміцнення його ринкових позицій та створюють умови для його прогресивного розвитку [7, с. 15].

Існує безліч підходів до класифікації інноваційних стратегій підприємства за різними ознаками. Основними видами інноваційних стратегій підприємства є такі: наступальна; оборонна; імітаційна; залежна; традиційна; залежно від випадку (випадкова).

Таблиця 1

Чинники впливу на формування та реалізацію інноваційної стратегії торговельного підприємства

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники
<ol style="list-style-type: none"> 1. Спроможність керівників підприємства та персоналу виділити й оцінити економічні, соціальні й техніко-технологічні зміни у зовнішньому середовищі. 2. Компетентісна база персоналу торговельного підприємства стосовно вміння визначити необхідність в інноваціях та спроможність підприємства до їх застосування. 3. Орієнтація підприємства на довгострокову перспективу і відповідність інноваційної стратегії генеральній меті підприємства та загальному стратегічному набору. 4. Безперервний пошук нових ринкових пропозицій стосовно усіх сфер застосування. 5. Фінансова, техніко-технологічна та організаційна спроможність торговельного підприємства впроваджувати нововведення. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рівень конкуренції – інтенсивність конкуренції, методи конкуренції, поведінка на ринку основних конкурентів (інноваційна чи традиційна). 2. Зміна стадії життєвого циклу галузі – від зародження до старіння. 3. Наявність частки населення, орієнтованого на певне сервісне обслуговування та надання переваги певній технології продажу. 4. Виникнення нових потреб у споживачів. 5. Виникнення нових потреб у постачальників та інших контактних груп.

Різні автори по-різному називали види стратегій, хоча зміст їх зберігався, скорочували і розширювали перелік видів стратегій залежно від поведінки на ринку, але умовно усі ці стратегії можна об'єднати в дві групи: агресивні (наступальні) і пасивні (захисні).

На основі проведеного дослідження існуючих видів інноваційних стратегій пропонуємо виділити основні види інноваційних стратегій торговельних підприємств, зважаючи на специфіку їх діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація інноваційних стратегій торговельного підприємства

Класифікаційна ознака	Види стратегій
1. За моделлю поведінки на ринку	- активні (наступальна активна та помірна, імітаційна); - пасивні (залежна, захисна, реакційна, залежна, традиційна, опортуністська, остаточна).
2. За метою	- конкурентна інноваційна стратегія; - оптимізаційна інноваційна стратегія; - споживча інноваційна стратегія.
3. За функціональним та процесним напрямком (сферою застосування)	- управлінська; - організаційна; - ресурсні (фінансові, соціальні, матеріально-технічні, інформаційні, маркетингові); - форматно-технологічні.
4. За охопленням	- загальна інноваційна стратегія; - інноваційна стратегія бізнес-одиниць; - інноваційна стратегія функціональних відділень; - інноваційна стратегія операційних процесів.

Автором розширено існуючі класифікації інноваційних стратегій за такими ознаками: за метою, функціональним напрямком та за охопленням. Запропоновані види інноваційних стратегій торговельного підприємства за класифікаційною ознакою за моделлю поведінки на ринку за змістом мало чим відрізняються від стратегій виробничих підприємств (класичних стратегій).

Виділена нова реакційна стратегія, яка схожа за змістом зі стратегією випадковою, тобто це реакція на можливості, що з'явилися, і загрози зовнішнього середовища в певний момент часу.

Важливою ознакою класифікації є «за метою», але якщо традиційно ця ознака розглядалася як мета досягнення певних позицій на ринку, то в даному випадку пропонується розуміти цю ознаку як внутрішню мету (мотив) торговельного підприємства реалізації інноваційної стратегії.

Класифікаційна ознака за функціональними і процесними напрямками має багато спільного зі класифікаційною ознакою інновацій за сферою застосування. Враховуючи важливість і особливості бізнес-процесів, окремими категоріями були виділені управлінські та організаційні інноваційні стратегії. При цьому ресурсні стратегії за змістом мало відрізняються від виробничих підприємств. Найбільшу специфіку мають форматно-технологічні інноваційні стратегії, які мають на увазі зміну формату торгівлі і технологію продажу. Останньою класифікаційною ознакою було виділено за охопленням, яка формулювалася за ієрархічними рівнями розробки загального стратегічного набору підприємства.

Узагальнений алгоритм розробки інноваційної стратегії представлений на рис. 2.

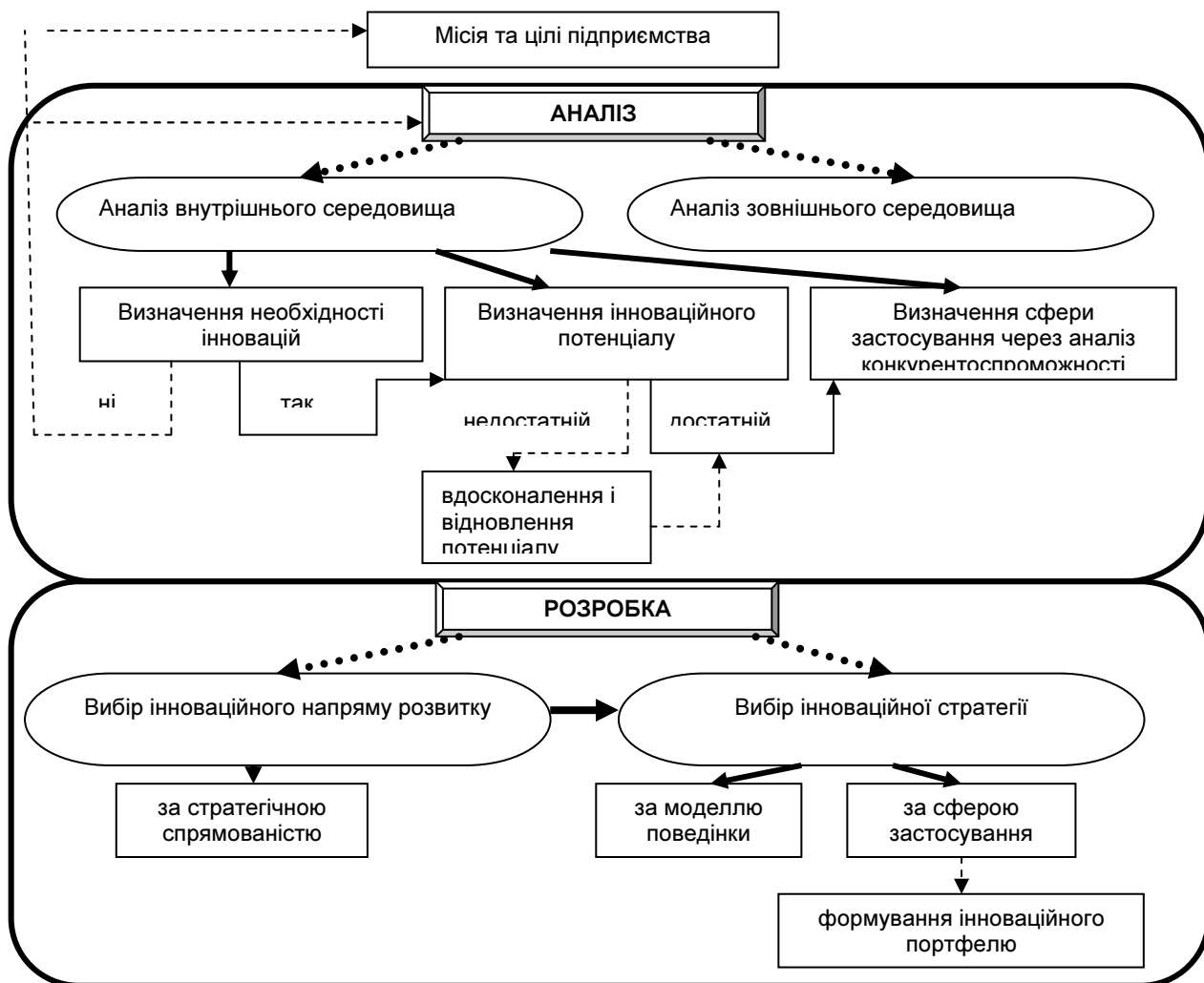


Рис. 2. Алгоритм формування інноваційної стратегії торговельного підприємства

З метою визначення напрямку інноваційного розвитку (наступаючий, захищаючий, збалансований або абсорбуючий) та інноваційної стратегії торговельного підприємства за моделлю поведінки на ринку пропонується використати матричний підхід. В [3, с. 110] авторами пропонується використовувати матрицю альтернативних варіантів інноваційних стратегій на основі ринкової позиції та інноваційних можливостей, що вважаємо доцільним замінити на рівень конкурентоспроможності та рівень інноваційного потенціалу, що відповідає загальному змісту запропонованих факторів та є лише конкретизацією показників факторів матриці (рис. 3). Напрямок інноваційного розвитку безпосередньо пов'язаний із інноваційною стратегією, тому обирається також, базуючись на конкурентній позиції на ринку та інноваційному потенціалі.

Вибір інноваційної стратегії підприємства суттєво впливає на посилення конкурентоспроможності його продукції, та, навпаки, вибір інноваційної стратегії у свою чергу залежить від рівня конкурентоспроможності його інноваційної продукції. Неправильне визначення показника конкурентоспроможності цієї продукції може призвести до вибору неоптимальної інноваційної стратегії і тим самим поставити під загрозу успішність діяльності підприємства [8, с. 99].

Активна наступальна стратегія характеризується бажанням торговельного підприємства бути провідним в інноваційній діяльності в галузі торгівлі та призводить до інноваційного лідерства шляхом створення і впровадження нових процесів або продуктів не тільки для конкретного підприємства, а для галузі в цілому.

Помірною наступальною стратегією властива підприємствам, які належать до «ранньої більшості», що слідує впритул за лідером [2, с. 62]. Таке підприємство не є провідним інноватором та уникає високих ризиків.

«Опортуністська» інноваційна стратегія характерна впровадженням нововведень, які не пов'язані зі значними витратами та не спрямовані на конкурування з лідерами галузі, але орієнтовані на пошук незайнятого сегменту (ніші), тому вимагають високого розвитку та достатності потенціалу підприємства та постійного глибокого вивчення ринку.

Рівень конкурентоспроможності	Високий	Захищаючий або абсорбуючий розвиток Оборонна інноваційна стратегія (стратегія очікування)	Наступаючий розвиток Помірна наступальна інноваційна стратегія	Збалансований розвиток Активна наступальна інноваційна стратегія
	Середній	Захищаючий або абсорбуючий розвиток Реакційна інноваційна стратегія	Захищаючий розвиток Остаточна інноваційна стратегія	Наступаючий або захищаючий розвиток Імітаційна інноваційна стратегія
	Низький	Абсорбуючий розвиток Традиційна інноваційна стратегія	Захищаючий розвиток Залежна інноваційна стратегія	Наступаючий або захищаючий розвиток «Опортуністська» інноваційна стратегія
		Низький	Середній	Високий

Рівень інноваційного потенціалу

Рис. 3. Матриця альтернативних варіантів інноваційних стратегій торговельного підприємства

Імітаційна інноваційна стратегія включає в себе запозичення досвіду інноваційних лідерів в галузі та (або) використання нових технологій (процесів) шляхом закупівлі ліцензій у інших.

Оборонна інноваційна стратегія спрямована на утримання конкурентних позицій на існуючих ринках за рахунок впровадження інновацій, пов'язаних з незначними витратами та глибокою ресурсною забезпеченістю, складається в непринципових змінах.

Залежна інноваційна стратегія визначається тим, що характер змін залежить від інноваційної політики інших торговельних підприємств, які виступають як основні в коопераційних зв'язках. Властива невеликим торговельним підприємствам, які залежать та тісно пов'язані з крупними підприємствами.

Реакційна інноваційна стратегія пов'язана безпосередньо з реакцією торговельного підприємства на можливості, що з'явилися, і загрози зовнішнього середовища в певний момент часу. Така орієнтація на зовнішнє середовище пов'язана зі слабким розвитком внутрішнього потенціалу підприємства.

Традиційна інноваційна стратегія характеризується спрямованістю торговельного підприємства до підвищення якості надання торговельної послуги.

Остаточна інноваційна стратегія пов'язана з намаганням утриматись на ринку з середніми і застарілими в інноваційному змісті продуктами-процесами та застосовується за умови виходу з конкуренції на ринку ведучих лідерів [9, с. 89].

Стратегія очікування пов'язана з умовами невизначеності реакції споживачів, постачальників та інших контактних аудиторій на нововведення, що при достатній ресурсній базі, але низькому загальному інноваційному потенціалу потребує очікування апробації інновації на ринку іншими торговельними підприємствами, а вже потім для мінімізації ризику впровадження досліджуваним підприємством.

Після вибору загального інноваційного напрямку розвитку та інноваційної стратегії за поведінкою на ринку пропонуємо визначити стратегію за функціональним напрямком. Дані стратегії вважаємо за потрібне обирати на основі результатів проведеного аналізу інноваційного потенціалу за функціональними складовими, розглянутими автором в [10, с. 223]. Важливо зазначити, що торговельне підприємство не в змозі ефективно впроваджувати нововведення одночасно за багатьма напрямками, необхідний комплексний інноваційний набір, який повинен включати декілька інновацій, які одночасно впливають на декілька сфер та бізнес-процесів.

Торговельним підприємствам, які мають високий інноваційний потенціал або середній, необхідно реалізовувати конкретну інноваційну стратегію за функціональним напрямком або одним, або усіма визначеними. Якщо таких проблем зон (ПЗ) було виділено більше, то необхідно проранжувати за важливістю проблем за формулою (1):

$$ПЗ = I_{ci} \times q_i^c, \quad (1)$$

де I_{ci} – значення i -ї складової інноваційного потенціалу;
 q_i^c – вагомість i -ї складової інноваційного потенціалу.

Чим менше значення ПЗ, тим більше є необхідності у впровадженні нововведень та поліпшенні стану потрібної сфери застосування, тобто отримано ті основні найбільш важливі та найбільш проблемні складові, які найбільш потребують впровадження інновацій, – це інноваційні стратегії за функціональним напрямком першого порядку, усі інші необхідні стратегії ж стратегіями другого порядку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результатом дослідження стала розробка методичного підходу вибору та формування для торговельного підприємства інноваційної стратегії на основі проведеного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища через отриману оцінку складових інноваційного потенціалу та рівня конкурентоспроможності, за якими рекомендується обирати напрямок інноваційного розвитку та альтернативи інноваційних стратегій за поведінкою на ринку, а також уточнюється конкретна сфера застосування інновацій.

Подальшим напрямом вивчення інноваційного розвитку торговельного підприємства є оцінювання ризику впровадження запропонованих альтернатив інноваційної стратегії та оцінка отриманого ефекту від нововведень.

Бібліографічний список

1. Подреза С. М. Особливості та проблеми побудови інноваційної стратегії в системі стратегічного розвитку підприємства / С. М. Подреза, О. В. Кам'янецька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 48-52.
2. Єгоричева С. Б. Банківські інновації : [навч. посіб.] / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
3. Дудар Т. Г. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Т. Г. Дудар, В. В. Мельниченко. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
4. Гриньов А. В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук / А. В. Гриньов. – Донецьк, 2004. – 37 с.
5. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / І. А. Павленко. – [вид. 2-ге, без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 204 с.
6. Скібіцький О. М. Інноваційний та інвестиційний менеджмент : [навч. посіб.] / О. М. Скібіцький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 408 с.
7. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці : [монографія] / За заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.
8. Загородній А. Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А. Г. Загородній, В. М. Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99-111.
9. Гросул В. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч. посібник] / В. А. Гросул / Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Харків, 2008. – 272 с.
10. Рошка М. С. Особливості оцінки складових інноваційного потенціалу торговельного підприємства / М. С. Рошка // Економіка і управління в умовах глобалізації : матеріали Міжнарод. наук-практ. конф., (1-7 грудня 2010 р.). – Донецьк, 2010. – 441 с.

Анотація

У статті розкрито сутність та процес формування інноваційної стратегії торговельного підприємства. Запропоновано методичний підхід до вибору інноваційного напрямку розвитку, інноваційної стратегії за поведінкою на ринку та за функціональним напрямком.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, стратегія, напрямок розвитку, конкурентоспроможність, торговельне підприємство.

Аннотация

В статье раскрыта сущность и процесс формирования инновационной стратегии торгового предприятия. Предложен методический подход к выбору инновационного направления развития, инновационной стратегии по поведению на рынке и по функциональному направлению.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, стратегия, направление развития, конкурентоспособность, торговое предприятие.

Annotation

In the article is exposed essence and process of forming of innovative strategy of trade enterprise. The methodical going is offered near the choice of innovative direction of development, to innovative strategy on a conduct at the market and to functional direction.

Key words: innovation, innovative development, strategy, direction of development, competitiveness, trade enterprise.

**Журавльова С.М.,
здобувач,
Харківський державний університет харчування та торгівлі**

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. Науковий інтерес до теми дослідження обумовлений як актуальністю теми, так і недоліком наукових робіт, присвячених комплексному аналізу розвитку ринку готельної нерухомості і ролі іноземних інвестицій в цьому процесі. Багато питань управління інвестиційної діяльності сфери послуг досі не вирішені, а значна частина реалізованих рішень вимагають коригування з урахуванням постановки завдань виходу країни з економічної кризи, у тому числі, через активізацію готельного сектора економіки. Вивчення теорії і практики формування і розвитку інвестиційної системи, організації і управління її діяльністю показали, що не розроблені механізми взаємодії системи інвесторів готельного бізнесу з державними органами управління. Залишається невирішеним питання створення умов, стимулюючих участь в інвестиційних проєктах сфери послуг і їх законодавча захищеність. Між тим, управління інвестиціями в готельному бізнесі дуже важливо сьогодні для ухвалення ефективних рішень, для побудови і якісного поліпшення економічного стану як готельного комплексу, так і усієї сфери відпочинку і ділового туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційної політики, її роль у процесі здійснення інвестиційної діяльності активно досліджують провідні вітчизняні економісти: І. Бланк, М. Долішній, В. Карсекін, В. Кузьменко, І. Крейдич, А. Мазаракі, І. Маркіна, Н. Судова-Хомюк, Д. Черваньов, М. Чумаченко та ін., а також зарубіжні економісти: Г. Александер, В. Александров, Дж. Бейлі, Г. Бірман, В. Горфінкель, В. Ковальов. У. Шарп, В. Швандар та ін.

Однак у більшості наукових розвідок мало уваги приділено управлінню інвестиційним процесам за критерієм ефективності. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо реалізації інвестиційної політики на підприємстві, а також проведення оцінки економічної ефективності інвестицій у готельному господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Приплив іноземних інвестицій на ринок готельної нерухомості однаково вигідний і приватному бізнесу, і державі. Разом з фінансовими вливаннями іноземні інвестиції приносять нові технології організації готельного бізнесу, нові стандарти якості, методи управління, робочі місця, вони приводять з собою нових міжнародних клієнтів і сприяють налагодженню міжнародних зв'язків. Окрім високих доходів розвинена готельна галузь позитивно впливає на імідж країни у світі, супутній їй мультиплікативний ефект сприяє розвитку інфраструктури і підвищенню якості життя населення країни. Основна проблема полягає в тому, що, не маючи якісної і доступної готельної пропозиції, українцям складно створити якісний конкурентоздатний на світовому ринку туристичний продукт і, отже, забезпечити стабільний платоспроможний туристичний попит [1].

Створення якісної і доступної готельної пропозиції безпосередньо залежить від об'єму інвестицій, що притягаються в галузь. Таким чином, розуміння інтересів і стратегій іноземних інвесторів, що вкладають в український ринок готельної нерухомості, а також інших чинників, що роблять безпосередній вплив на потік інвестицій у вітчизняну готельну нерухомість, представляється украй важливим для розробки адекватного інструментарію регулювання їх діяльності і використання його в національних інтересах.

Так, на ринку готельних послуг інвестиційна привабливість готельного об'єкту визначається співвідношенням попиту і пропозиції на цьому ринку в конкретному регіоні. Активність інвесторів істотно зростає за наявності у регіоні високого туристського потенціалу (висока ділова активність, присутність рекреаційних, культурних, історичних об'єктів) і розвиненої інфраструктури (розвиненою транспортною системою, різноманіття ресторанів і інших підприємств обслуговування). На інвестиційну привабливість готелю певний вплив має його місце розташування, чинник сезонності, професіоналізм керівника, впізнаваність бренду, під яким працює готель, і ряд макроекономічних чинників, найбільш значимим з яких є політика, що проводиться регіональною і національною владою в сфері туризму [2].

Одна з особливостей готельної нерухомості полягає в тому, що готелі є головною інфраструктурою складової галузі туризму. Це означає, що без відповідної якісної готельної пропозиції українцям складно створити якісну туристичну пропозицію і, отже, забезпечити стабільний платоспроможний туристичний потік. З іншого боку, без певної політики держави, що підтримує розвиток туризму, або, як мінімум, без розвитку приватно-державного партнерства (ПДП) у сфері

туризму приплив іноземних інвестицій і ріст якісної готельної нерухомості буде неорганізованим, спонтанним і не масштабним.

Готельний сектор вимагає первинних великих інвестицій для забезпечення фізичних елементів туристського продукту. Його інвестиції окупаються тільки через декілька років. Оскільки в створенні продукту індустрії гостинності беруть участь різні її сектори, то компанії одного сектора мають інтерес у фінансуванні інших структур. Наприклад, туроператори можуть фінансувати розвиток готельних комплексів на курортах, куди вони відправляють своїх клієнтів [1].

Діяльність багатьох компаній в індустрії гостинності є трудомісткою. Складно адаптувати виробництво своїх послуг до флуктуацій попиту. Більше того, операційна вартість значно залежить від того, як продається продукт.

Існують дві групи складнощів для компаній:

1. Вибір прийняттого методу і критеріїв інвестування;
2. Обґрунтування засобів для інвестування.

Якщо компанія приймає рішення інвестувати свої основні активи, то важливо, щоб рішення підходило до її комерційних інтересів. Хоча в першу чергу комерційний інтерес компанії полягає в забезпеченні вигідної віддачі для своїх власників або акціонерів, важливе також дотримання інтересів інших інвесторів – позикодавців, робочої сили, уряду і суспільства в цілому. При інвестуванні капіталу дуже важливе місце займає питання інформаційного забезпечення. Необхідна інформація для ухвалення рішень по інвестиційних проектах, зокрема, залежить від того, які фінансові цілі переслідує компанія:

1. Який чистий прибуток даватиме проект після втілення його в життя?
2. Чи буде проект забезпечувати той середній рівень віддачі від інвестицій, який перевищує мінімальний доступний рівень, потрібний власникам? [3]
3. Як швидко здійснюється окупність інвестиції?
4. Чи буде інвестування забезпечувати привабливість обігових коштів?

Для знаходження відповідей на ці питання збирається наступна інформація про інвестиційні проекти:

1. Вартість капіталу на початку інвестування.
2. Додаткові доходи, пов'язані з проектом.
3. Додаткові витрати, пов'язані з проектом.
4. Можливе скорочення додаткових витрат.
5. Рівень віддачі, визначений власниками і менеджерами.
6. Втрати від невикористання альтернативних можливостей вкладення капіталу.

Збір інформації – це обов'язок комітету з фінансового планування. Його обов'язком є також знаходження альтернативних шляхів досягнення цілей компаній. У свою чергу перший етап фінансового планування – це оцінка первинних витрат. Необхідна сума для інвестицій визначається за допомогою тендерів [3].

В період життєвого циклу проекту додаткові доходи витягаються з самих інвестицій, які оцінюються ретельно. Сам процес оцінки розпочинається з оцінки отриманих доходів від інвестицій основного капіталу. Цю інформацію оцінюють експерти, а також персонал з виробництва і персонал з продажу та маркетингу. Також оцінюють витрати на устаткування і приміщення або можливу економію, яку можна отримати за допомогою вірного вибору альтернатив. Наприклад, під час купівлі устаткування звертають увагу на економію, яка має відношення до купівлі пального або до оплати праці.

Також важлива оцінка норми віддачі для довгострокових інвесторів. Це робиться за допомогою визначення кількості, виду і вартості фінансів, вкладених у бізнес. Далі визначають, яку частину фондів узяти у позику і по якій ставці? Яка частина капіталу інвестована акціонерами і яка мінімальна віддача очікується? [2]

Для опису методів інвестування, визначення його результатів беруть зазвичай одну ситуацію та кожну альтернативну ситуацію порівнюють з нею.

Для великих проектів така оцінка ще більш важлива тому, що ризик провалу тут більший. Таким чином, альтернативно формується капітал компанії для задоволення першочергової вимоги акціонерів отримати найбільший прибуток. Сучасна фінансова теорія для оцінки ризику застосовує так звану «модель оцінки фінансових активів». Цей метод визнає, що інвестиції допускати будуть два різного виду ризику: систематичний ризик, який відноситься до усієї економічної системи, і несистематичний ризик, який пов'язаний тільки з проектом [5].

Теорія допускає, що інвестори повинні тільки чекати на віддачу від систематичного ризику, оскільки іншого ризику можна уникнути. Так, систематичний ризик та чутливість до ризику компанії вимірюється за допомогою ринкового коефіцієнта.

Звідси:

$$\bar{Y} = Y_f + (\bar{Y}_m - Y_f) \times \beta_m, \quad (1)$$

де \bar{Y} – очікувана доходність інвестицій;

Y_f – без ризикова ставка доходності;

\bar{Y}_m – очікувана ринкова доходність;

β_m – чутливість інвестицій від систематичного ризику.

Показник Y_f має бути еквівалентним доходності від інвестицій в державні цінні папери, а різниця $\bar{Y}_m - Y_f$ спостерігається між 8 – 9%, β_m – для проекту не може бути визначена безпосередньо, але прогнозований результат з певною точністю може бути отриманий з коригування даних минулого періоду [2].

Звідси обчислюється очікуваний рівень доходності (віддачі) або мінімальна допустима рентабельність інвестицій. Остання може виявитися просто вартістю, призначеною банком, або вартістю іншої позики. Після встановлення мінімально допустимої рентабельності відбувається оцінка з використанням прийомів оцінки інвестицій, які намагаються відбирати відповідні інвестиційні проекти з доходністю, що перевищують мінімально допустиму рентабельність інвестицій.

Одним з вищезгаданих прийомів є прийом дисконтованого потоку фінансових коштів з використанням показників чистої поточної вартості (ЧПВ) і внутрішньої норми рентабельності (ВНР). Він базується на показнику ЧПВ, цей прийом засновується на простому принципі, без урахування інфляції гроші можуть бути отримані сьогодні та мають більше ціни, ніж ті, що будуть отримані пізніше, із-за скорочення можливостей для інвестування і внаслідок втрати інтересу з боку інвесторів в результаті пізнього повернення вкладених грошей [3].

Прийом ЧПВ оцінює і значимі майбутні двосторонні потоки фінансових коштів, а також конвертує їх в існуючих еквівалентних цінах. У випадках з малими ризиками приймаються ті схеми, які мають позитивне значення ЧПВ, бо вони збільшують добробут фірм. Складність цього прийому полягає у визначенні того, який саме рівень дисконту використати, але цю проблему можна пом'якшити за допомогою моделі оцінки фінансових активів, описаних вище.

Прийом оцінки інвестицій за допомогою показника ВНР теоретично не має переваг по відношенню до прийому з використанням показника ЧПВ, але має застосування. А іноді йому віддається перевага, оскільки він відбиває картину доходності для проекту, яка легко представляється менеджерам і легко сприймається ними. ВНР – це норма внутрішньої рентабельності інвестицій, точніше, дисконтний коефіцієнт, який при визначенні приведеної вартості майбутніх грошових потоків дає чисту поточну вартість, рівну нулю, тобто при цьому дисконтні надходження і вибуття грошових коштів рівні [2].

Ризик може бути розрахований так само, як і для ЧПВ, за допомогою застосування моделі оцінки фінансових активів для оцінки мінімально допустимої рентабельності інвестицій, яка в даному випадку має бути мінімальною ВНР, отриманою від проекту.

Іншим прийомом оцінки інвестицій є не дисконтний прийом потоку фінансових коштів, який ґрунтується на показниках облікової норми прибутку (ОНП), терміну окупності і коефіцієнта рентабельності. Останні у свою чергу ігнорують тимчасову вартість грошей [3].

Облікова норма прибутку порівнює середній річний доход, отриманий від проекту, з кількістю грошей, інвестованих в проект, і виражається у відсотках:

$$\text{ОНП} = \frac{\text{Середньо річний прибуток, отриманий з проекту}}{\text{Кількість грошей, інвестованих в проект}} \times 100\% \quad (2)$$

Цей показник істотно залежить від способів обліку доходності вкладеного капіталу і легко сприймається. Основа методу полягає в тому, що усі доступні проекти повинні приводити доходність до відповідної мети. Проте він базується на обліку доходу і є чутливим до способів виміру прибутку, тому в цілому не може бути послідовним [5].

Ще один показник, а саме показник терміну окупності, оцінює тривалість часу, при якій проект повертає вкладені інвестиції. Фірма може обмежити термін для окупності, а проекти, які не можуть забезпечити це, можуть бути відкинуті. Метод, який використовує цей показник, сильно відрізняється від тих, які робляться з урахуванням тієї обставини, тобто прискорення окупності первинних інвестицій, що пов'язані з найменшими ризиками.

Це легко сприйманий і популярний прийом, але ігноруючи деякі потоки грошових коштів, які акумулюються після періоду окупності. Цей прийом стає найбільш доречним, коли капітал обмежений або проекти є предметом високого ризику, як, наприклад, розвиток в політично нестабільному середовищі [6].

І нарешті, коефіцієнт рентабельності визначає відношення загальної поточної вартості майбутніх поповнень грошей до первинних вкладених засобів. Перевага методу, що використовує цей коефіцієнт, полягає в його незалежності від об'єму проекту.

У свою чергу, економічний ефект завбачає для підприємства не тільки збільшення доходу, але й зростання вартості капіталу у грошовій чи матеріальній формі, що спричиняє збільшення, відповідно, ресурсного потенціалу підприємства.

Що стосується структури інвестиційного потоку в Україну (рис. 1), інвестиції надійшли зі 119 країн світу, при цьому на 13 з них припадає 71,5% їх загального обсягу. Таким чином станом на 01.04.10 р. обсяг іноземних інвестицій в Україну склав 39,95 млрд. дол. США. Причому прямі іноземні інвестиції в підприємства готельного господарства склали 1276,9 млн. дол., або 4,3% загального обсягу [7].

Обсяг прямих іноземних інвестицій у розвиток діяльності готелів та інших місць для тимчасового проживання на початок 2008 р. збільшився на 48,3 млн. дол. США і становив 280,3 млн. дол. США, що складає 1% від загального обсягу прямих інвестицій в економіку України.

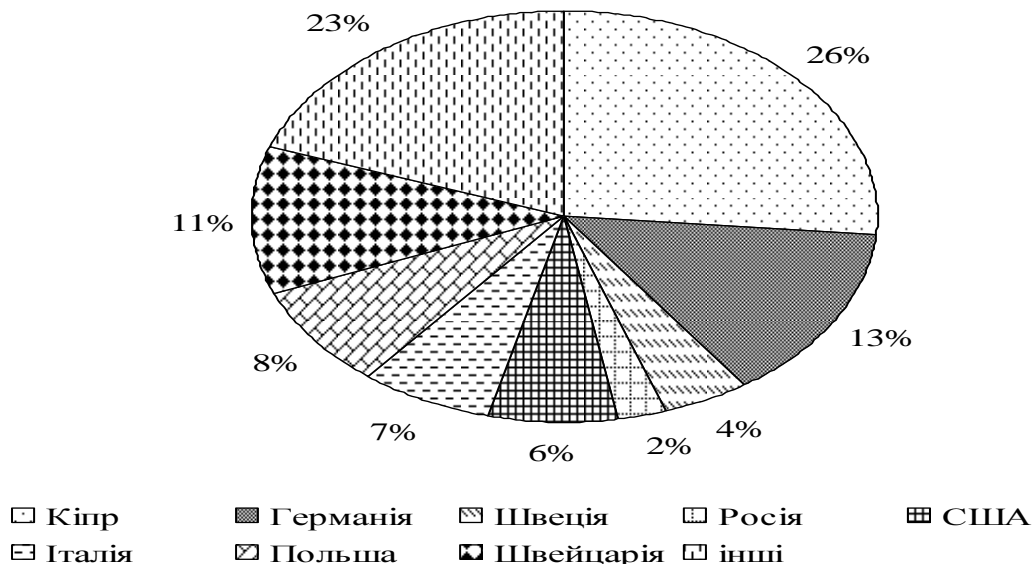


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій в Україну за основними країнами інвесторами

Належний рівень розвитку готельного господарства сприяє поглибленню всіх суспільно-економічних контактів та зв'язків, посилює економічний потенціал регіонів, піднімає рейтинг держави, окремих її міст у світовому співтоваристві, і навпаки нестача готелів гальмує всі ці процеси [8].

Слід зауважити, що питома вага інвестицій, спрямованих у розвиток готельного господарства, у загальному обсязі освоєних капіталовкладень становила 0,7%, інших місць для тимчасового проживання – 0,5%.

Готельне господарство є перспективним та привабливим видом діяльності, головне призначення якого – надання місць тимчасово проживання відвідувачам та туристам, що здійснюють поїздки з метою задоволення пізнавальних, рекреаційних потреб, оздоровлення, вирішення комерційних та службових справ тощо [7].

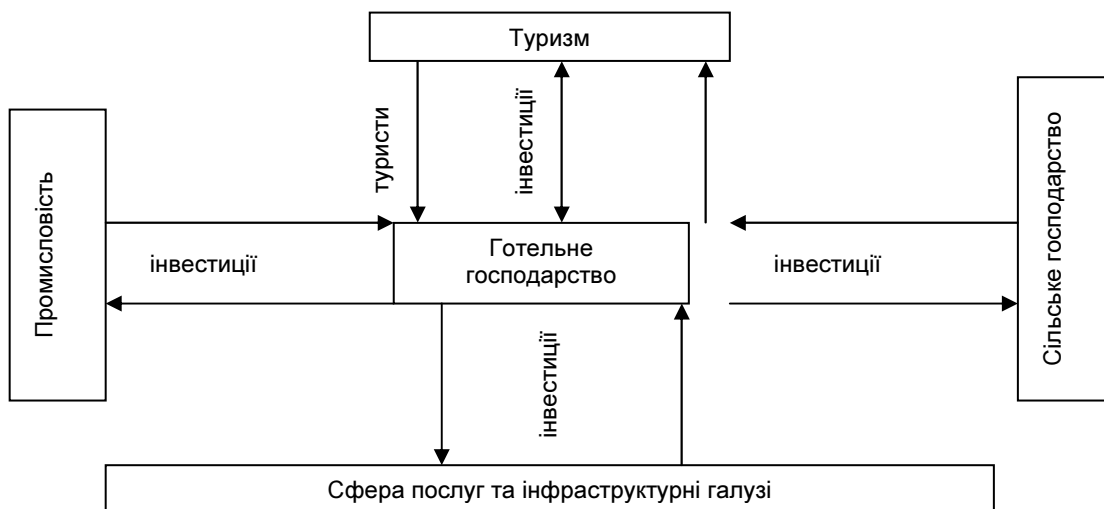


Рис. 2. Готельне господарство в системі економічних відносин

Як бачимо, що в системі економічних відносин підприємство готельного господарства є потужним стрижнем економічної комунікації з іншими галузями економіки з приводу обміну ресурсами та продуктами діяльності. Надання послуг, продаж необхідних товарів формують туристичний продукт, що тісно пов'язано з використанням матеріально-технічної бази інших галузей економіки в результаті придбання товарів та послуг їхнього виробництва. Крім того, між сферою готельного господарства та іншими галузями економіки можуть виникати зв'язки на основі інвестицій [6].

Висновки з даного дослідження. Таким чином, інвестиційний ринок являє собою поле боротьби за інвестора та його капітал, тому кожне підприємство має підпорядковувати і корегувати свою інвестиційну діяльність відповідно до типів інвесторів, звичайно не позбавляючись своїх власних амбіцій, які визначають його імідж та репутацію.

Управління поведінкою підприємства визначає вплив на характер його інвестиційних дій певної системи факторів. Виходячи з цільової спрямованості дослідження інвестиційної поведінки підприємства, оцінку його доцільності й ефективності необхідно проводити з позицій системного підходу, заснованого на єдності і взаємодії його аспектів: технічного, географічного, трудового, організаційного, екологічного, ресурсного, фінансово-економічного, правового та комерційного [7].

Кожна організація, використовуючи у своїй діяльності матеріальні, фінансові та трудові ресурси держави, є юридично уповноваженим членом суспільства і тому повинна усвідомлювати свій обов'язок, нести відповідальність перед суспільством, спрямовуючи частину своїх доходів та зусилля на його благо і вдосконалення.

В Україні існує багато чинників, які стримують господарський розвиток і підприємницьку активність. Одним з найвагоміших є відсутність необхідного інвестиційного клімату. При створенні інвестиційного клімату, який сприяє залученню матеріальних і фінансових ресурсів в готельне господарство можна виділити мотиви, які є визначальними для ухвалення рішення про інвестування [8].

Для залучення внутрішніх інвестицій (національних) ключовою вимогою являється зменшення оподаткування і гарантії забезпечення прав власності. Питання зниження оподаткування доцільно розглядати в аспекті зниження ставок на три основні види податку: податок на додану вартість, податок на прибуток і нарахування на заробітну плату, оскільки ці види податкових платежів мають найбільшу питому вагу в структурі податків і порівнянних до них обов'язкових платежів і фактично визначає загальний рівень оподаткування (так званий «податковий прес»). Зниження ставок дозволить забезпечити зменшення частини відчужуваного доходу і стимулюватиме зацікавленість в розвитку підприємництва в готельній сфері.

Слід забезпечити єдність норм податкового режиму і господарського законодавства для усіх суб'єктів готельної діяльності, незалежно від країни походження капіталу і форм організації. Виконання цієї вимоги ставить рівні умови для національних і іноземних інвестицій [7].

Бібліографічний список

1. Бочан І.О. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К. : Знання. – 2007. – 403 с.
2. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент : учебный курс / І.А. Бланк – К. : Эльга-Н; Ника-Центр, 2001. – 448 с.
3. Мамедов О.Р. Современная экономика. Общедоступный курс / О.Р. Мамедов. – Ростов-на-Дону, «Феникс», 2006. – 275 с.
4. Управление инвестициями: в 2-х т. / В.В. Шеремет и др. – М. : Высшая школа, 2008. – Т. 2. – 512 с.
5. Управління сучасним готельним комплексом : навч. посіб. / Г.Б. Мунін, А.О. Змієнов, Г.О. Зінов'єв та ін. ; під ред. члена-кор. НАН України, д.е.н., проф. Дорогунцова С.І. – К. : Ліра-К, 2005. – 520 с.
6. Карсекін В.І. Проблеми інвестування підприємств готельного господарства України в сучасних умовах / В.І. Карсекін, Л.А. Петренко // Вісник ДонДУЕТ. – Донецьк, 2004. – Вип. 16. – Т. 1. – С. 254 – 266
7. Карсекін В.І. Інвестиційна політика: проблеми теорії і практики готельного бізнесу : монографія / В.І. Карсекін, Л.А. Бовш. – Харків : ХДУХТ, 2010. – 518 с.
8. Федорченко В.К. Уніфіковані технології готельних послуг / В.К. Федорченко. – К. : Вища школа, 2001. – 237 с.

Анотація

У статті розглянуто наукові основи проблем інвестування та заохочень інвестицій у готельному господарстві. Проведено аналіз іноземних інвестицій в готельне господарство України. Розроблено пропозиції щодо оцінки інвестиційної політики на підприємстві.

Ключові слова: інвестиції, готельне господарство, залучення коштів, окупність, ефективність, доходність, підприємство.

Аннотация

В статье рассмотрены научные основы проблемы инвестирования и поощрений инвестиций в гостиничном хозяйстве. Проведен анализ иностранных инвестиций в гостиничное хозяйство Украины. Разработаны предложения относительно оценки инвестиционной политики на предприятии.

Ключевые слова: инвестиции, гостиничное хозяйство, привлечение средств, окупаемость, эффективность, доходность, предприятие.

Annotation

The article reviews the scientific basis of problem of investing and encouragements of investments are considered in a hotel economy. Analysis of the present level foreign investments is conducted in the hotel economy of Ukraine. Suggestions are worked out in relation to the estimation of investment policy on an enterprise.

Key words: investments, hotel economy, bringing in of facilities, recoupment, efficiency, profitableness, enterprise.

УДК 625.152

**Поліщук М.А.,
асистент,**

Білоцерківський національний аграрний університет

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АПК ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. На сучасному етапі ринкових перетворень дуже гостро стоїть проблема переходу матеріального виробництва на інноваційну модель розвитку. Це ефективний інструмент подолання негативних наслідків глибокої економічної кризи в АПК і радикального поліпшення показників розвитку виробництва, економічної безпеки країни і підвищення рівня і якості життя населення [4].

При роботі в умовах ринку підприємства зобов'язані враховувати принципово нові чинники, конкуренцію, зміну споживацького попиту, умови реалізації продукції, гостру потребу в швидкій і ефективній реорганізації, реконструкції виробництва, його технічній і технологічній перебудові. Всі ці чинники вимушують підприємство по новому відноситися до процесу упровадження інновацій, без яких вони не зможуть знаходитися на належному конкурентноздатному рівні.

Системне забезпечення регіонального розвитку інноваційної діяльності підприємств АПК має особливу значущість в контексті вступу України у СОТ і активізації діяльності щодо європейської інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інноваційної діяльності та регіональної інноваційної політики в АПК знайшли віддзеркалення в працях В.І. Богачова, М.В. Зубця, А.В. Крисального, П.Т. Саблука, В.Г.Ткаченко та інших економістів аграріїв. Проте, проблемам активізації інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві Київського регіону надається недостатня увага.

Досвід свідчить про те, що накопичення нових наукових знань малоефективне, якщо вони не перетворюються на нові технологічні засоби або прогресивні ресурсозберігаючі технології, упровадження яких здійснює виробництво. Це заважає перетворенню агропромислового виробництва в рушійну силу науково-технічного прогресу в країні [2].

В ході дослідження проблем впливу наукових знань на подальший розвиток країни вагомим результатів досягли ведучі вчені - Б. Вишивана, Н. Горбань, Ю. Каракай, М. Кизим, Д. Крисанов, О. Кузьмін, С. Лондар, Р. Патора, В.Пономаренко, Н. Тарнавская, О. Тридід, Н. Чухрай, Т. Шира та Л. Федулова та ін. Праці вчених є науковим підґрунтям для розробки інвестиційного шляху розвитку країни, вони визначають основні пріоритети і напрями удосконалення фінансового забезпечення нарощування науково-технічного потенціалу. Проте недостатньо розробленими залишаються окремі питання активізації інтелектуальної діяльності, направленої на збільшення науково-технічних робіт за рахунок внутрішніх джерел підприємств [5].

Постановка завдання. Метою статті є вивчення інноваційної діяльності різних рівнів, проведення аналізу обсягів інноваційних витрат у промисловості, кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, прогресивні технологічні процеси та освоювали виробництва нових видів

продукції у промислових підприємствах, здійснення об'єктивної оцінки процесів управління виконанням науково-технічних робіт, використання наукових знань та аналізу їх впливу на зовнішньоекономічну діяльність.

Виклад основного матеріалу дослідження. На світовому ринку відбувається посилення конкуренції, у першу чергу на ринках високотехнологічних продуктів. Економічні умови змушують докорінно переглядати інноваційні та фінансові можливості ціноутворення, систему оподаткування, процеси демонополізації, технічні та технологічні можливості розвитку підприємств [1]. Тобто, перед підприємствами в умовах всесвітньої кризи постають питання об'єктивної оцінки внутрішнього потенціалу та зовнішніх чинників впливу. Серед внутрішніх чинників, що сприяють зростанню ефективності інновацій: орієнтація керівників підприємства на рекомендації вчених, направлених на розробку чітких стратегічних цілей; спроможність менеджерів виділяти та оцінювати економічні, технічні та технологічні зміни у зовнішньому середовищі; розвинена система маркетингу, яка спроможна досліджувати й оцінювати ринкові тенденції; безперервний пошук нових ринкових пропозицій; уміння реалізовувати нові науково - технічні та технологічні ідеї [6].

Виробництво, засвоєння і впровадження науково-технічних робіт, розповсюдження нових знань будуть можливі тільки при адекватній зміні форм і методів управління організаціями, які на різних етапах і з наростаючим темпом стануть провідниками фундаментальних і прикладних досліджень, технічних розробок і послуг, виконаних на промислових підприємствах [3].

Великий досвід організації та фінансування інноваційної діяльності підприємств накопичений за кордоном. Його вивчення дасть змогу підвищити рівень організації інноваційних процесів у вітчизняних підприємствах, створити умови для їхнього інвестиційного забезпечення. При цьому слід вивчати інноваційну діяльність промислових підприємств не тільки передових країн Заходу, а й країн, які розвиваються. Заслугує на нашу думку вивчення програми з формування і розвитку національної інноваційної системи Польщі, Словачки, Республіки Казахстан та інших країн. Основна мета діяльності підприємств АПК у всіх країнах світу - впровадження інновацій та виробництво конкурентоспроможних товарів [7].

Одним з найважливіших інтегрованих показників ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств є рівень популярності його продукції, виробів, основних засобів, ступінь лояльності до нього внутрішніх і зовнішніх споживачів. Відома і приваблива товарна продукція сама стає могутнім інтелектуальним активом підприємства. Якість продукції у деяких підприємствах не відповідає світовим стандартам. Лише деякі підприємства мають цілеспрямовану комплексну програму просування своєї продукції на іноземні ринки [8].

В останні роки щорічно підприємства країни зменшують впровадження прогресивних технологічних процесів.

Нові технології і забезпечуване ними зростання продуктивності й ефективності сприяють досягненню головної умови національної та галузевої конкурентоспроможності виробництва товарів і послуг, що відповідають вимогам світових ринків, за одночасного підвищення реальних доходів населення.

У зв'язку з входом нашої України у СОТ слід, з нашої точки зору, уточнити фінансові аспекти ділової активності підприємств. Колектив вчених під керівництвом Ф.Ф. Бутинця вважають, що критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість економічного зростання, ступінь виконання завдання за основними показниками господарської діяльності [2].

Пропонуємо до додаткових показників аналізу ділової активності промислових підприємств та і в цілому країни розраховувати коефіцієнт відношення вартості експортних товарів до вартості імпортованих товарів, коефіцієнт відношення вартості експортних товарів до обсягу інноваційних витрат, коефіцієнт відношення обсягу інноваційних витрат до вартості експортних товарів.

Пропонуємо Міністерству економіки і Міністерству фінансів зовнішню торгівлю товарами контролювати таким чином, щоб кожен рік експорт товарів був більше імпорту в 1,2-1,5 рази. Треба аналізувати коефіцієнт відношення вартості експортних товарів до обсягу інноваційних витрат і відповідно зворотній коефіцієнт відношення обсягу інноваційних витрат до вартості експортних товарів, але ці коефіцієнти потребують ще подальшого наукового обґрунтування.

Висновки з даного дослідження. На основі проведеного аналізу запропоновано наступні заходи щодо активізації інноваційної діяльності підприємств:

1. підвищити рівень організації інноваційних процесів у вітчизняних підприємствах, створити умови для їхнього інвестиційного забезпечення. При цьому слід вивчати інноваційну діяльність промислових підприємств не тільки Заходу, а й країн які розвиваються;
2. щорічно розробляти, уточнювати і оновлювати комплексні програми просування вироблених товарів на міжнародні ринки, постійно нарощувати експорт товарів;
3. зробити все необхідне, щоб зростало виробництво нових видів продукції, вироблялись нові види техніки, які б відповідали міжнародним стандартам;

4. впроваджувати нові прогресивні технологічні процеси, вивчаючи досвід розвинених країн (не тільки Західної Європи та Сполучених Штатів Америки, а і Китаю та інших країн), який свідчить про те, що конкурентоспроможність забезпечується низкою умов, головними з яких є: накопичений науково-технічний потенціал та інституціональні чинники технологічного прогресу;

5. нарощувати обсяги експорту товарів в усі країни світу і в першу чергу у такі країни, як Німеччина, Франція, Білорусь, Польща, Російська Федерація та інші країни, з якими наша країна у зовнішній торгівлі має негативне сальдо;

6. добиватися збалансованої зовнішньої торгівлі з усіма країнами світу і в першу чергу з розвинутими країнами. Міністерству економіки і Міністерству фінансів зовнішню торгівлю товарами контролювати таким чином, щоб кожен рік експорт товарів був більше імпорту в 1,2-1,5 рази;

7. запропоновано для уточнення фінансових аспектів ділової активності промислових підприємств аналізувати: коефіцієнт відношення вартості експортних товарів до вартості імпортних товарів, коефіцієнт відношення вартості експортних товарів до обсягу інноваційних витрат та коефіцієнт відношення обсягу інноваційних витрат до вартості експортних товарів.

Бібліографічний список

1. Гончаров Ю. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю.Гончаров, А. Касич // Економіка України. – 2007. – № 3 – С. 42-51.
2. Загородній А.Г. Оцінювання конкурентоспроможності інноваційної продукції в процесі вибору інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М.Чубай // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 99-110.
3. Тарнавська Н. Новітні прояви конкуренції в суспільстві, яке базується на знаннях / Н. Тарнавська // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 4-16.
4. Федулова Л. Технологічна структура економіки України / Л.Федулова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 28-33.
5. Економічний аналіз : навчальний посібник / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП „Рута“, 2003. – 680 с.
6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 384 с.
7. Федулова Л. Напрямки підвищення результативності наукової сфери в Україні / Л. Федулова // Економіст. – 2005. – № 5. – С. 58-61.
8. Юшин С.О. Інноваційний менеджмент: проблеми індоктринізації підприємств / С.О. Юшин // Науковий збірник КНТЕУ. – 2005. – №2. – С. 5-14.

Анотація

У статті розглянуто наукові основи інноваційної діяльності підприємств. Проведено аналіз впливу інноваційної діяльності на зовнішню торгівлю в Україні. Розроблено пропозиції щодо позитивного впливу інноваційної політики підприємств агропромислового комплексу на зовнішню торгівлю в Україні.

Ключові слова: інновації, підприємство, зовнішня торгівля, інноваційна діяльність, агропромисловий комплекс.

Аннотация

В статье рассмотрены научные основы инновационной деятельности предприятий. Проведен анализ влияния инновационной деятельности на внешнюю торговлю в Украине. Разработаны предложения относительно позитивного влияния инновационной политики предприятий агропромышленного комплекса на внешнюю торговлю в Украине.

Ключевые слова: инновации, предприятие, внешняя торговля, инновационная деятельность, агропромышленный комплекс.

Annotation

Scientific bases of innovative activity of enterprises are considered in the article. The analysis of influence of innovative activity is conducted on foreign trade in Ukraine. Suggestions are worked out in relation to positive influence of innovative policy of enterprises of agro industrial complex on foreign trade in Ukraine.

Key words: innovations, enterprise, foreign trade, innovative activity, agro industrial complex.

СИСТЕМНЕ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНЕ ОНОВЛЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Постановка проблеми. Подальше впровадження ринкових принципів господарювання є головною рисою розбудови економіки сучасної України, що пов'язується з затвердженням інноваційної моделі розвитку. Інноваційна модернізація закладає основи для активізації господарської діяльності підприємств та стійкого підвищення ефективності їхнього функціонування. Інноваційний шлях реформування є фундаментом і запорукою стабілізації та зростання в вітчизняній економіці на користь встановлення цивілізованих ринкових відносин. Забезпечення економічного зростання інноваційними засобами набуває характеру об'єктивної необхідності, коли вичерпання ресурсних потужностей «вимагає впровадження нової техніки; виснаження сировинних запасів та погіршення стану довкілля – впровадження нових ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій; нестача фінансових ресурсів та падіння продуктивності праці – розробки та втілення нових економічних методів та організаційних форм господарювання.

Аналіз останніх результатів дослідження і публікацій. Становлення сучасних ринкових відносин в економіці України призводить до необхідності підвищення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції, управлінської і технологічної досконалості виробництва, активізації підприємницького середовища, забезпечення стабільного зростання в роботі суб'єктів різних форм власності й господарювання. Основою вирішення перелічених завдань є орієнтир на інноваційну модель розвитку, законодавчо закріплену на державному рівні, концептуально розглянуту в загальноекономічному вигляді відомими вітчизняними і зарубіжними вченими Л. Водачемом, В.М. Гейцем, Б.М. Данилишином, С.Д. Ільєнковою, В.І. Карповим, О.О. Коренним, О.О. Лапко, О.В. Савченком, Б. Санто, Д. Сахалом, Р.А. Фатхутдіновим та перенесену на специфічні умови національного аграрного виробництва в багато аспектих дослідженнях С.А. Володіна, О.І. Дація, М.В. Зубця, М.Х. Корецького, П.М. Макаренка, П.М. Музики, Т.О. Осташко, П.Т. Саблука, М.А. Садикова, В.В. Юрчишина.

Разом з цим інноваційну модель розвитку не можна вважати повною мірою обґрунтованою й адаптованою для використання без теоретичного відпрацювання і практичного узагальнення механізмів та інструментів інноваційної модернізації аграрного виробництва. Неодмінність цих кроків обумовлена критичним занепадом вітчизняного сільського господарства.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування концептуальних засад системного інноваційно-інтеграційного оновлення аграрного виробництва та забезпечення структурно-функціональної ефективності модернізації аграрного виробництва в умовах розвитку вітчизняного ринкового середовища.

Виклад основних результатів дослідження. До характерних рис інноваційно-інтеграційної моделі розвитку економіки можна віднести орієнтованість державної політики і законодавства на стимулювання інноваційних процесів; впровадження інтегрованих технологій, де інтелектуальний характер праці переважає над індустріальним [1, с. 35, 36].

Головною властивістю інновацій є реалізація виробничо-економічного, організаційно-управлінського і соціального потенціалу новацій, що з'являються під час безупинного науково-технічного прогресу. Причому на відміну від науково-технічного (мобілізаційного чи інерційно-індустріального) розвитку, коли імпульс оновленню подається ззовні та нововведення має адаптуватися до потреб системи, інноваційно-випереджувальне зростання характеризується внутрішнім поштовхом до динамічної модернізації та здатністю розвиватися в інноваційно активному осередку в майбутньому на власній основі [2, с. 33, 35; 3].

Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці, підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності підприємств. За Законом України «Про інноваційну діяльність» до інновацій відносять конкурентоспроможні технології, продукцію, послуги й управлінські підходи на підтримку виробництва, бізнес-процесів і маркетингово-комерційних заходів, які спрямовуються на досягнення суттєвого структурного та якісного поліпшення у виробничій чи соціальній сферах [4, ст. 1].

Традиційне визначення поняття «інновація» в світовій економічній літературі інтерпретується як «перетворення потенційного науково-технічного прогресу у реальний, втілюваний в нових продуктах і технологіях» [5, с. 6]. Зокрема, виділяють продуктові та процесні інновації, пов'язані, з одного боку, з

виготовленням нових матеріалів, сировинних ресурсів і принципово нових продуктів та, з іншого боку, з розробкою нових технологій і створенням нових організаційних структур у складі підприємницької одиниці. До головних властивостей інновацій відносять науково-технічну новизну, виробниче застосування й комерційну реалізованість. Це означає, що інноваційний процес розкладається в послідовність обов'язкових етапів зі створення, засвоєння та розповсюдження інновацій. Він має поєднувати паралельно-послідовними ланками в єдиний ланцюг науку, техніку, економіку, підприємництво та менеджмент.

Будь-який творчий цільовий науково-технічний здобуток, а саме: новий спосіб роботи, метод управління, винахід, штучне явище – вважається новітнім досягненням чи новацією. В разі використання він набуває статусу нововведення. З моменту прийняття до комерційного розповсюдження новітнє досягнення перетворюється на інновацію. Останнє є відображенням трансформації інноваційного процесу до його товарного виду, що відбувається в ході дифузії (передачі й застосування) згенерованої інновації. Слід зазначити, що поширення інновацій є суто інформаційним процесом стосовно надання і сприйняття даних про існуючі та пропонувані новітні наукові здобутки. Дифузія інновації є розповсюдженням самої, вже хоч раз освоєної та використаної розробки в нових умовах чи місцях застосування.

Згідно з визначенням засновника теорії нововведень Й. Шумпетера, дифузія характеризується збільшенням числа імітаторів (послідовників), які слідом за продуцентом нововведення втілюють (тиражують) його в сподіванні на збільшення власного прибутку [5, с. 12]. Дифузія інновацій спирається на спеціально створену інфраструктуру (в кредитно-фінансовій сфері, інформаційно-комунікативному забезпеченні, професійно-освітній підготовці персоналу, консалтинговому, маркетинговому та юридичному супроводі), що значно прискорює темпи поширення інновацій у просторі й часі та є об'єктивно необхідним сполученням господарських одиниць (підприємств, організацій, установ, їхніх об'єднань, асоціацій різної форми власності), яке створюється в ході суспільного поділу праці за технологічними, виробничими, економічними й організаційними зв'язками [5]. Підсумовуючи наведене, під інновацією слід розуміти “процес розробки, освоєння, експлуатації і вичерпання виробничо-економічного і соціально-організаційного потенціалу, що лежить в основі новації” [6, с. 18].

За аналітичними оцінками Н.І. Чухрай, світовий розвиток інноваційного процесу наочно віддзеркалюється в еволюції його моделей: лінійної, розробленої Дж. Шмуклером в межах концепцій пропозиції та попиту; об'єднаної, створеної Р. Ротвелом з урахуванням зворотних зв'язків між системними елементами; паралельної, запропонованої Б. Твісом з акцентом на партнерські альянси підприємств з їхніми постачальниками і замовниками; інтегрованої, одержаної П. Друкером на базі концепції мережних зв'язків у середовищі безперервного інноваційного вдосконалення [7].

Діяльність, спрямована на практичне використання здобутих науково-технічних результатів з метою комерційно вигідного випуску на ринок новітніх товарів і послуг, відноситься до інноваційної [8, с. 7]. Її головною функцією виступає функція зміни. Базовими змінами, що супроводжують появу інновацій, є: використання новітньої техніки, нової реалізації технологій виробництва чи бізнес-процесів; випуск продукції з нової сировини; оновлення якостей товарів; структурно-організаційна трансформація виробництва; охоплення нових споживчих ринків тощо [5, с. 7].

З точки зору змін, внесених внаслідок впровадження інновацій, пропонують їхній розподіл на ті, що належать нульовому порядку (реалізують регенерацію вихідних властивостей), першому порядку (надають кількісні зміни), другому порядку (вносять організаційні зміни), третьому порядку (здійснюють перетворення адаптаційного характеру), четвертому порядку (пропонують новий варіант технології чи вид продукції), п'ятому порядку (породжують нове “покоління” інноваційного продукту), шостому порядку (створюють якісно новий “вид” до змінюваної технології або продукції, але зі збереженням їхнього функціонального призначення), сьомому порядку (започатковують принципово новий “рід” інноваційного продукту, що є докорінним проривом в плані змін функціональних властивостей) [9, с. 32–34].

Еволюція інновацій в глобальному розумінні підпадає під упорядкування за принципами: “переломних точок”, за яким еволюційні процеси мають здатність до саморегулювання й самообмеження; “творчого симбіозу”, що наголошує на нерівномірній швидкості виникнення новітніх досягнень, їхній “хвилеподібній” появі; “незворотності” науково-технічного прогресу; “технологічної ізолюваності”, що не передбачає повну міжгалузеву прийнятність інноваційних напрацювань, хоча й не суперечить “горизонтальному поширенню” інновацій, типових для однієї галузі, на інші сектори економіки.

Таким чином, інновації адаптують до впровадження в нових умовах, а їхні нові отримувачі мусять пристосовуватися до залучених, спочатку дещо чужорідних, новітніх розробок.

За класифікацією організаційних структур розробників та постачальників інновацій поділяють на: віолентів – здебільшого крупні підприємницькі формування, що спеціалізуються на поширенні універсальних нововведень у всій ринковій площині за наступальною стратегією; патієнтів – переважно середні за розмірами підприємницькі формування, що охоплюють певні сегменти (ніші)

ринку приймачів відповідних інновацій за імітаційно-копіювальною стратегією; комутантів – зазвичай, невеликі за розмірами підприємницькі формування, що спеціалізуються на адаптації інновацій до потреб локальних споживачів-клієнтів згідно з захисною стратегією; експлерентів – представників венчурного (ризикованого) бізнесу, що власне й проводять піонерські новітні дослідження та, виступаючи в ролі першопрохідників, виконують науково-технічні розробки й виробляють нові види продукції [10, с. 80, 81].

Згідно з українським законодавством до інноваційних підприємств відносять інноваційні центри (за прикладом країн Західної Європи), технопарки, науково-дослідницькі формування, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори (за прикладом США), що мають займатися розробкою, виробництвом і реалізацією інноваційних продуктів (результатів власних науково-дослідних та дослідно-конструкторських напрацювань) чи інноваційної продукції та наданням інноваційних послуг, обсяг яких перевищує 70 % від їхнього загального обсягу продукції та послуг у грошовому еквіваленті [4, ст. 1].

Науковою базою досліджень усього різноманіття проблем теорії інновацій (нововведень) щодо формування й розповсюдження новітніх досягнень, опору нововведенням, їхнього сприйняття інноваційними організаціями, генерації інноваційних рішень і таке інше є інноватика. За останніми напрацюваннями інноватики, до базових критеріїв оцінки рівня інновації можна віднести її новизну за місцем (для ринку й галузі в світі, країні, регіоні, на даному підприємстві) та глибиною (радикальна, комбінуюча, модифікуюча чи покращувальна); структурні позиції (сировинні – на вході, продуктові – на виході, забезпечуючі – всередині виробничого процесу на даному підприємстві в технологічній чи управлінській формі); конкурентоспроможність (у порівнянні зі спорідненими інноваціями); пріоритетність (стратегічна, системна, локальна); перспективність (для розвитку галузі й регіону); результативність (за обсягами майбутніх прибутків); надійність (за термінами забезпечення безперебійної роботи); економічність (в розрізі витрат матеріально-технічних і фінансових ресурсів); екологічність (з позицій запобігання негативному впливу на навколишнє природне середовище); масштабність (в плані просторового поширення, вимірюваного економічним макро- чи мікрорівнем); оптимізованість (ступінь універсальної адаптованості для широкого загалу приймачів і послідовників); наступність (до попередніх споріднених зразків у вигляді їхнього поступового заміщення, принципової відміни, оновленого повернення); технологічність (придатність до масового дублювання); тривалість життєвого циклу (довгострокова, середньострокова, короткострокова); безперервність (стосовно подальшого власного розвитку та впливу на хід науково-технічного прогресу); ергономічність (відносно зручності її застосування й обслуговування людиною); спеціалізоване призначення (за сферою використання – технологічна, продуктова, економічна, торгова, соціальна, управлінська); здатність до диверсифікації (через призму розширення сфери використання в дослідницькій, виробничій, маркетинговій, регіональній, міжгалузевій чи галузевій формі) [11, с. 99].

Вважаючи, що «аграрне виробництво» охоплює господарську діяльність в галузі рослинництва й тваринництва, слід розглядати інноваційне оновлення (інноваційну модернізацію чи інноваційний розвиток) аграрного виробництва як впровадження новітніх технологічних, продуктових та управлінських розробок, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів та зниження собівартості виробництва сільськогосподарської продукції.

Інноваційно орієнтована аграрна політика держави мусить охоплювати всі екзогенні та ендогенні складові частини аграрного виробництва, а саме: його соціальну сферу, сільське господарство, ресурсозабезпечення, заготівельно-переробну сферу, ринкову діяльність, наукове забезпечення. Тільки в такий спосіб може бути досягнутий системний характер функціонування [12, с. 6].

До ключових цілей новітньої аграрної політики можна віднести заходи підвищення надійності продовольчої безпеки країни; закріплення структурно-інноваційних зрушень у вітчизняному аграрному секторі; забезпечення ефективного й екологічно спрямованого користування земельними і водними ресурсами; активізації просування на зовнішніх та внутрішніх ринках продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників; прискорення процесів освоєння сучасних світових науково-технічних розробок для потреб аграрного виробництва; збереження, розвитку й повнішого використання власного інноваційно-інтелектуального потенціалу; побудування інформаційної інфраструктури національного інноваційного середовища; фінансово-кредитної і податково-митної підтримки інноваційного підприємництва як запоруки економічного процвітання; відпрацювання механізмів ресурсозабезпечення та дієвої координації аграрного виробництва; вдосконалення нормативно-законодавчої регламентації сільськогосподарської діяльності на інноваційному підґрунті; стимулювання соціально-економічного розвитку українського села тощо [13, с. 65, 68; 14, с. 139; 15; 12, с. 4, 5].

До найпоширеніших аграрних інновацій відносять нові сорти й гібриди рослин, фонд елітного насіння, породи тварин і птиці, штами мікроорганізмів, марки й модифікації сільськогосподарської техніки, зразки нових машин, хімічні та біологічні засоби (препарати і вакцини) для захисту рослин і тварин від шкідників і хвороб, завершені виробничо-управлінські технології або їхні новостворені (модифіковані) етапи, проектну документацію у вигляді моделей, методик, супровідних організаційно-економічних чи науково-технічних матеріалів, пакети інноваційних проектів тощо [16, с. 30; 17, с. 13, 15].

Інноваційний розвиток аграрного виробництва і науки, згідно з напрацюваннями М.В. Зубця та С.А. Володіна, доцільно визначати за парадигмою “три І” – інтеграція, інновації, інвестиції. В даному випадку інтеграційний аспект забезпечує функціонування єдиного циклу “держава – наука – бізнес – виробництво – споживання” як ефективного засобу взаємовигідної співпраці держави й ринку на користь прискорення апробації і впровадження пріоритетних наукомістких інновацій в практику аграрного господарювання [18].

Інноваційна складова розвитку аграрного виробництва передбачає запровадження детального моніторингу на підтримку всього науково-технічного процесу від розробки нововведення, захисту інтелектуальної власності та накопичення бази застосовуваних інновацій до їхнього комерційного поширення серед клієнтів-споживачів при наданні постійного сервісного супроводу в умовах інноваційно сприятливого клімату.

Інвестиційний напрям інноваційного розвитку вказує на необхідність підвищення інвестиційної привабливості інноваційної діяльності для модернізації вітчизняного аграрного виробництва, нагальність удосконалення фінансово-кредитних інструментів підтримки продуцентів аграрних інновацій та перспективність масштабного впровадження системи інноваційного провайдингу [18].

В подальшому парадигма інноваційної моделі економічного розвитку “три І” має трансформуватися в детермінанту “три К” – корпоратизація, капіталізація, комерціалізація [18, с. 7, 8]. В цьому разі термін “корпоратизація” підкреслює, що інноваційне оновлення мусить переростати в довготривалий спільний (корпоративний) розвиток підприємств-партнерів, пов'язаних акціонерними відносинами, й охоплювати одночасно всі сфери АПК, віддзеркалюючи їхній тісний системний зв'язок, взаємний вплив і залежність.

Тому, враховуючи високий науково-технічний потенціал України, її вигідне геополітичне розташування й орієнтацію на європейську інтеграцію є всі підстави сподіватися на позитивні результати впевненого запровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки в найближчій перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Головною властивістю інновацій є реалізація виробничо-економічного, організаційно-управлінського і соціального потенціалу новацій, що з'являються під час безупинного науково-технічного прогресу. Результати впровадження інновацій віддзеркалюються в збільшенні обсягу продаж, зниженні собівартості продукції, зростанні фондоозброєності та продуктивності праці, підвищенні рентабельності роботи й інших виробничо-фінансових показників діяльності підприємств.

До базових критеріїв оцінки рівня інновації можна віднести її новизну, структурні позиції, конкурентоспроможність, результативність, надійність, економічність, екологічність, масштабність, оптимізованість, наступність, технологічність, тривалість життєвого циклу, безперервність, ергономічність, здатність до диверсифікації.

В аграрному виробництві слід розглядати інноваційне оновлення як впровадження новітніх технологічних, продуктових та управлінських розробок, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності, збільшення обсягів та зниження собівартості виробництва сільськогосподарської продукції.

Системне інноваційно-інтеграційне оновлення аграрного виробництва

забезпечує функціонування єдиного циклу “держава – наука – бізнес – виробництво – споживання” як ефективного засобу взаємовигідної співпраці держави й ринку на користь прискорення апробації і впровадження пріоритетних наукомістких інновацій в практику аграрного господарювання.

В подальшому системне інноваційно-інтеграційне оновлення аграрного виробництва в інноваційній моделі економічного розвитку “три І” має трансформуватися в детермінанту “три К” – корпоратизація, капіталізація, комерціалізація.

Бібліографічний список

1. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35–40.
2. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Н.С. Поповенко, Е.А. Бельтюков, Э.Н. Забарная и другие. – Одесса: ОГПУ, Высшая школа делового администрирования, 1999. – 196 с.
3. Попов В.Д. Инновационная активность предприятия: проблемы и перспективы / В.Д. Попов. – Красноярск: КГАУ, 2001. – 54 с.
4. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – Ст. 266. – Режим доступу до ресурсу зі змінами: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
5. Инновационный менеджмент : учебник / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
6. Василенко В.О. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / В.О. Василенко, В.Г. Шматько. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

7. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Чухрай Н.І ; НАН України; Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2003. – 41 с.
8. Жернова Н.А. Инновационный менеджмент : учеб.-справ. пособие / Н.А. Жернова, Н.Н. Голофастова. – Кемерово : КГТУ, 2001. – 148 с.
9. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова ; Сокр. пер. со словац. Е.Р. Роговская. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. – 624 с.
11. Коренной А.А. Курс инновационного менеджмента / А.А. Коренной, В.И. Карпов. – К. : НИИ Статистики, 1997. – 336 с.
12. Юрчишин В.В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 3–8.
13. Музика П.М. Дорадча служба та інноваційний ринок / П.М. Музика // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 64–68.
14. Осташко Т.О. Приєднання до СОТ: перспективи і загрози для аграрного сектора України / Т.О. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 138–149.
15. Саблук П.Т. Структурно-інноваційні зрушення в аграрному секторі України як фактор його соціально-економічного зростання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 3–8.
16. Дацій О.І. Ефективність інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.02 / О.І. Дацій ; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. – К., 2005. – 39 с.
17. Міщенко І.М. Інноваційна діяльність у сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.02 / І.М. Міщенко Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. – К., 2005. – 20 с.
18. Зубець М.В. Розвиток інтеграції та інвестиційно-інноваційної діяльності наукових установ АПК / М.В. Зубець, С.А. Володін // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 3–9.

Анотація

Обґрунтовані концептуальні засади системного інноваційно-інтеграційного оновлення аграрного виробництва та забезпечення структурно-функціональної ефективності модернізації аграрного виробництва в умовах розвитку вітчизняного ринкового середовища.

Ключові слова: *аграрне виробництво, система, інновація, інтеграція, ринкове середовище.*

Аннотация

Обоснованы концептуальные основы системного инновационно-интеграционного обновления аграрного производства и обеспечения структурно-функциональной эффективности модернизации аграрного производства в условиях развития отечественного рыночной среды.

Ключевые слова: *аграрное производство, система, инновация, интеграция, рыночная среда.*

Annotation

Grounded conceptual foundations innovative - an integration renewal agricultural production and ensure the structural - functional efficiency modernization of agriculture in conditions of national market environment.

Key words: *agricultural production, system, innovation, integration, market environment.*

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 336.201.2:631.11

Гудзь О.Є.,
д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки,
фінансів та маркетингу,
ПВНЗ «Київський гуманітарний інститут»

ДІАГНОСТИКА ТА УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні суттєво змінює економічне середовище функціонування сільськогосподарських підприємств. Це вимагає постійної адаптивної поведінки сільськогосподарських підприємств, обов'язкового виконання їх зобов'язань перед бюджетом та іншими економічними суб'єктами. Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств не може обмежуватися лише задоволенням їх поточних виробничих та інвестиційних потреб, які визначаються лише традиційними змінами в параметрах та структурі господарської діяльності. Вочевидь, що забезпечення конкурентоспроможності в умовах членства в СОТ, а також необхідність постійного економічного зростання вимагають модернізації орієнтованої на перспективу системи фінансового управління на основі науково обґрунтованої методології. Остання включає визначення доступних та найбільш прийнятних джерел формування фінансових ресурсів, форм і методів розподілу між стратегічними напрямками використання, механізми та інструменти адаптації до мети економічного розвитку підприємства та деформацій економічного простору. Практика господарювання сільськогосподарських підприємств свідчить, що внаслідок несвоєчасних розрахунків та не виконання фінансових зобов'язань перед контрагентами, у них накопичилися великі обсяги заборгованостей. Дотримання розрахунково-платіжної дисципліни безпосередньо залежить від платоспроможності сільськогосподарських підприємств. Нині на часі глибоко дослідити можливості застосування діагностики та управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств, як інструменту модернізації їх системи фінансового менеджменту і чільно зайнятися нагальними не вирішеними питаннями його теорії та розробки практичних заходів щодо їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування окремих зрізів модернізації діагностики та управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств окреслено у працях видатних вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема: М. Абрютіна, М. Баканова, І. Балабанова, Т. Берднікова, Л. Бернстайн, І. Бланка, В. Борисової, Ю. Брігхем, В. Галушка, О. Гудзинського, М. Дем'яненка, А. Діброви, С. Кваші, М. Кропивка, В. Леонт'єва, В. Лівшица, Ю. Лупенка, Г. Мазнева, П. Макаренка, М. Маліка, А. Маршалла, О. Непочатенко, Т. Осташко, Б. Пасхавера, П. Саблука, Н. Сеперович, П. Стецюка, А. Чупіса, Е. Уткіна, А. Шеремета. Їх праці сприяли осягненню сутності теоретико-методологічних та практичних проблем модернізації діагностики та управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств. Водночас, розгляд існуючих наукових розвідок підтверджує неоднозначність щодо визначення поняття платоспроможності підприємства та методичних підходів до її діагностики та управління, а також недоліків у діючих нормативно-правових актах з питань оцінювання платоспроможності суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних і практичних аспектів діагностики та управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах а також обґрунтування шляхів їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кількісним відображенням рівня забезпеченості фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств виступає їх платоспроможність. Аналіз фахової літератури і нормативних документів свідчить про наявність різних тлумачень сутності платоспроможності підприємства, протиріччя в методичних підходах до розрахунку показників, що формують її рівень, та загальній оцінці платоспроможності підприємства. У вітчизняних методиках використовується різний перелік оціночних показників, які характеризують платоспроможність, пропонуються різні їх нормативні значення. Так, порядок розрахунку показників платоспроможності відповідно до Методик проведення аналізу фінансово-господарського стану та інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, що затверджені Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, ґрунтуються на даних фінансової звітності до впровадження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. В Положенні про порядок здійснення аналізу

фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженим наказом Міністерства фінансів України та Фондом державного майна України, не визначено порядок розрахунку показників платоспроможності щодо виду економічної діяльності, а нормативні значення показників запозичені із зарубіжних методик і не адаптовані до вітчизняних умов господарювання. Це ускладнює аналіз і може призвести до помилкових висновків та управлінських рішень, прийнятих на їх основі. Крім того, суттєвим недоліком цих методик є відсутність методичних підходів до виявлення факторів, які впливають на платоспроможність підприємства.

Переважаю, вчені визначають платоспроможність підприємства як здатність погашати свої короткострокові фінансові зобов'язання. Так, на думку В. В. Ковальова: «Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових ресурсів та їхніх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення» [1, с. 217]. Підтримує цей підхід і одночасно розширює визначення платоспроможності М. М. Крейніна: «Платоспроможність – це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперервного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції» [2, с. 14]. Важливим є той момент, що в наведених визначеннях платоспроможність стосується лише короткострокових фінансових зобов'язань. Ця позиція дискусійна, оскільки постає питання, а за рахунок чого повинна погашатися довгострокова заборгованість, яка обліковується у складі поточних зобов'язань, тобто термін сплати якої настав.

Водночас суперечливим видається підхід, за якого окремі автори зазначають, що «одним із найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою розуміють здатність підприємства вчасно й повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями» [3, с. 216], або відносять «до короткострокових зобов'язань ... довгострокові кредити та позики, що підлягають погашенню в найближчий період» [4, с. 24]. Підтримує такий підхід і А. Д. Шеремет, стверджуючи, що «...платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття усіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами» [5, с. 165]. Слід вказати на ще один недолік такого підходу – при ньому не враховуються витрати на поточне виробництво, без чого існування підприємства втрачає сенс.

І ще, «Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності активів», що означає «спроможність перетворення активу в готівку» [6, с. 386]. Такий підхід більше ближчий до нашого розуміння, але зауважимо про істотний момент цього теоретичного постулату – змішування понять платоспроможності та її показників. Водночас звернемо увагу, що одні дослідники ототожнюють платоспроможність з ліквідністю, інші притримуються протилежної думки і наголошують на недоцільності такого узагальнення.

За результатами проведеного дослідження теоретичних основ визначення платоспроможності підприємства доцільно його окреслити, на противагу найбільш поширеному його трактуванню як найважливішому показнику фінансового стану, як динамічне поняття. За такого підходу платоспроможність можна трактувати, як здатність підприємства в повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою фінансових ресурсів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-виробничу діяльність.

Платоспроможність підприємства у широкому розумінні включає кредитоспроможність, податкоспроможність та ліквідність підприємства.

Кредитоспроможність означає здатність підприємства отримати кредит та повернути його у визначений термін. Спроможність підприємства виконувати свої податкові зобов'язання перед державою характеризується його податкоспроможністю. Ліквідність підприємства, тобто спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності. При цьому окремі дослідники стверджують, що «платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність» [7, с. 34], а інші – навпаки «ліквідність більш містке поняття» [6].

Деякі автори вважають, і ми підтримуємо таку позицію, що не слід ототожнювати платоспроможність та ліквідність: «... поняття «ліквідність» і «платоспроможність» не тотожні [8, с. 280] або «...не можна плутати поняття «ліквідність підприємства» і «платоспроможність підприємства» [9, с. 260]. Термін «ліквідність» означає «не ускладнення реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей на готівку» [10, с. 593]. Або «...ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати свої активи на гроші для покриття усіх необхідних платежів» [11, с. 227].

Платоспроможним може вважатися підприємство, яке має достатньо фінансових ресурсів для оплати усіх поточних зобов'язань і одночасно безперервного здійснення свого виробничого процесу, тобто оборотні активи перевищують суму короткострокових фінансових зобов'язань на вартість виробничих запасів, необхідних для здійснення безперервного виробничого процесу. Оскільки вартість таких виробничих запасів необхідно розраховувати за відповідними нормативами, проблеми нормування активів особливо важливі. У фінансовій практиці управління платоспроможності сільськогосподарських підприємств здійснюється за допомогою певних фінансових індикаторів. Вони демонструють, яку частину поточних фінансових зобов'язань підприємство спроможне погасити за

рахунок фінансових ресурсів і на скільки загальна сума оборотних активів перевищує ці боргові зобов'язання.

Аналіз основних показників сільськогосподарських підприємств за 1990-2010 рр. свідчить, що за цей період вони не набули нових якісних стимулів для свого розвитку. Виробництво валової продукції сільського господарства, у порівнянних цінах 2005 р., за 1990-2010 рр. знизилось на 45,5 млрд грн. рослинництва – на 7,9 млрд грн., тваринництва – на 37,4 млрд грн., або на 31,1 %, 11,8 % та 47,2 % відповідно. Водночас, починаючи з 2000 р., було подолано негативну тенденцію постійного зниження виробництва валової продукції сільського господарства; приріст виробництва сільськогосподарської продукції у 2010 р. у порівнянні з 1999 р становив 41,6 %, у т.ч. рослинництва – 65,8 %, тваринництва – 17,7 %. Через згортання виробництва і неефективне його ведення знижується престиж праці в сільському господарстві та трудова зайнятість сільського населення. Погіршується демографічна ситуація на селі: скорочується загальна чисельність і частка сільського населення, зростає частка людей пенсійного віку. Основним джерелом інвестування сільськогосподарських підприємств залишаються власні кошти, частка яких у сукупних інвестиціях в основний капітал в середньому протягом 2001-2009 рр. становила 55-65 %. Частка кредитів фінансових установ знаходилася в межах 5-18 %, коштів державного та місцевого бюджетів – 4-8 %, іноземних надходжень – 3-6 %, інших інвесторів (якими є переважно великі агропромислові структури) – в межах 7-10 %.

На основі поглибленої діагностики фінансово-виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств, а також врахування конкретних умов виробництва, збуту та грошових розрахунків уточнено нормативні значення найбільш вагомих показників оцінки платоспроможності, які набувають наступних параметрів: коефіцієнт покриття > 1 , коефіцієнт швидкої ліквідності $> 0,6$, коефіцієнт абсолютної ліквідності $> 0,2$, коефіцієнт податкоспроможності > 1 , коефіцієнт синхронності грошових потоків > 1 , коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості > 1 , коефіцієнт автономії $\geq 0,5$. За умови отримання значень показників, що не відповідають нормативним, слід аналізувати чинники, які вплинули на їх формування, їх динаміку зміни та причини виникнення.

Стрижневими зовнішніми чинниками впливу на платоспроможність сільськогосподарських підприємств можна вважати: стан економіки та модель державного регулювання нею; політичні, правові і демографічні процеси в країні; грошова, кредитна, податкова та амортизаційна політики; рівень розвитку науки та техніки; стабільність фінансового та валютного ринків; неплатоспроможність партнерів.

До найбільш впливових внутрішніх чинників варто віднести наступні: склад і структура оборотних та необоротних активів; рівень організації бізнес процесів; договірна дисципліна; існуючі рівень техніки, технології та організації виробництва; обсяги грошових коштів та їх еквівалентів; сума короткострокових зобов'язань; маркетингова та цінова політики; управління ліквідністю; дебіторсько-кредиторська заборгованість; організація збуту; наявність фінансового планування.

Фінансові ресурси є основою платоспроможності і її якісною характеристикою. Із 2000 по 2010 р. у сільськогосподарських підприємствах майже не змінюється співвідношення між фінансовими ресурсами із різним рівнем ліквідності та ризику. Негативним моментом можна вважати високу частку фінансових ресурсів із низькою ліквідністю (23,6 %) і значним рівнем ризику (93,4 %) – це переважно дебіторська заборгованість та запаси високоліквідної готової продукції. Оскільки основною відмінною ознакою фінансових ресурсів є їх ліквідність, позитивним можна вважати те, що у їх складі частка високоліквідних платіжних засобів збільшилась на 2,1 відсоткових пункти. Однак варто відмітити, що якісні параметри фінансового стану сільськогосподарського підприємства на певний момент у динаміці можуть не дати об'єктивної оцінки. Виявлено, що здатність сільськогосподарського підприємства виконувати зобов'язання фінансовими ресурсами, передбачає необхідність врахування спроможності генерувати фінансові потоки від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності. При цьому особливого значення набуває синхронність руху фінансових ресурсів у цих потоках, яка полягає у забезпеченні такого руху вхідних та вихідних фінансових потоків, щоб у кожний момент часу чистий фінансовий потік мав позитивне значення, тобто забезпечувалася платоспроможність сільськогосподарського підприємства.

Здійснена діагностика платоспроможності сільськогосподарських підприємств за період з 2000 по 2010 р. засвідчила, що їх баланси є неліквідними, коефіцієнти платоспроможності знижуються, синхронність руху фінансових потоків порушена. Результати розрахунків свідчать, що істотний вплив на платоспроможність сільськогосподарських підприємств спричиняє передусім неефективне використання основних засобів через їх застарілість, фізичну та моральну зношеність. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств основними засобами є незадовільною, про що свідчить зменшення їх вартості у 2009 р. відносно 1996 р. на 88,9 %; в економіці України в цілому зменшення вартості основних засобів за цей період становило 30,9 %. При цьому, якщо в економіці України в цілому, починаючи з 2001 р., спостерігається зростання вартості основних засобів, то у сільськогосподарських підприємствах (за винятком 2005 р., 2007 р. та 2009 р.), їх вартість постійно знижується. Тенденції забезпеченості основними засобами знайшли своє відображення у показниках капіталооснащеності та капіталоозброєності сільськогосподарських підприємств. На кінець 2009 р.

капіталооснащеність 1 га сільгоспугідь становила лише 69,8 % від рівня 2000 р., а капіталоозброєність 1 працівника була на рівні 91,9 % від показника 2000 р. Фактична наявність основних засобів з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь значно нижча за їх нормативну потребу, зокрема у рослинництві вона становить лише 14,3 %, тваринництві – 14,7 %.

Поряд із скороченням вартісних показників забезпеченості сільськогосподарських підприємств основними засобами, знижуються і кількісні, зокрема, забезпеченість машино-тракторним парком. Так, за період 2000-2010 рр. кількість тракторів всіх марок знизилась до 47,4 %, зернозбиральних комбайнів – на 50,2 %, сівалок – до 54,8 %, доїльних установок – до 32,4 %. У результаті, збільшується завантаженість сільськогосподарської техніки з розрахунку на гектар ріллі та посівних площ сільськогосподарських культур. Тому важливого значення набуває оновлення матеріально-технічної бази та модернізація основних засобів в сільськогосподарських підприємствах.

Діагностика переконує, що зниження платоспроможності сільськогосподарських підприємств відбувається за рахунок зростання дебіторської заборгованості внаслідок відволікання оборотних коштів. Особливості виробництва, короткі строки зберігання більшості видів продукції сільськогосподарських підприємств зумовили відповідну систему їх реалізації, коли продукція оплачується покупцями після її продажу. У зв'язку з цим основним завданням на підприємствах повинно бути покращення управління дебіторською заборгованістю, а саме: моніторинг дебіторської заборгованості, контроль за відвантаженням продукції, складання картотеки дебіторів, проведення інкасації дебіторської заборгованості в наступному періоді, використання сучасних форм рефінансування. Суттєвого значення набуває використання маркетингових інструментів, зокрема, знижок з цін на продукцію, що сприяє збільшенню продажу готової продукції та виступає одним із засобів управління дебіторською заборгованістю. За допомогою знижок можна підвищити синхронність між вхідними та вихідними грошовими потоками та забезпечити формування позитивного чистого фінансового потоку в сільськогосподарських підприємствах.

Висновки з проведеного дослідження. На основі узагальнення та аналізу праць вітчизняних і зарубіжних фахівців з питань сутності платоспроможності підприємства виявлено, що платоспроможність підприємства є складним динамічним поняттям, в якому поєднуються здатність у повному обсязі та у визначений термін розраховуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою фінансових ресурсів та спроможність здійснювати безперервну фінансово-виробничу діяльність. Для підтримки належного рівня платоспроможності сільськогосподарських підприємств необхідно забезпечити синхронність руху вхідних та вихідних фінансових потоків у процесі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, яка полягає у тому, щоб підприємство було забезпечено чистим фінансовим потоком з позитивним значенням. При порушенні синхронності вхідних та вихідних фінансових потоків, що є наслідком непослідовного розподілу у часі надходжень та витрат фінансових ресурсів, необхідно задіяти заходи по усуненню короткострокового чи довгострокового дисбалансу.

Бібліографічний список

1. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000. – С. 161.
2. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М. Н. Крейнина. – М. : АО «ДИС», «МВ – Центр», 1994. – С. 14.
3. Уткин З. А. Риск-менеджмент / З. А. Уткин. – М. : Экмос, 2002. – 287 с.
4. Мазурова И. И. Лекции по анализу хозяйственной деятельности / Мазурова И. И., Астапенко З. Н., Брылева Н. Д. – СПб., 1993. – С. 24.
5. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин. – М. : Инфра-М, 1995.
6. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000. – 386 с.
7. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Є. Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6. – С. 31.
8. Прокопенко І. Ф. Курс економічного аналізу : підруч. [для студентів вищих навч. закладів] / Прокопенко І. Ф., Ганін В. І., Петряєв З. Ф. – Х. : Легас, 2004. – 280 с.
9. Фінансова діяльність підприємства : [підручник] / [Бандурка О. М., Коробов М. Я., Лолова П. І., Петрова К. Я.]. – К. : Либідь, 1998. – 260 с.
10. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1977. – 775 с.
11. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності / В. І. Іващенко, М. А. Болюх. – К. : ЗАТ НІЧ ЛАВА, 2001. – 136 с.

Анотація

Розглянуто теоретико-методологічні і практичні аспекти діагностики та управління платоспроможністю в сільськогосподарських підприємствах, здійснено моніторинг існуючих

проблем у контексті реалій викликів і запитів сьогодення та дисбалансів економічного простору, а також окреслено шляхи їх використання.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, фінансовий стан, фінансова стійкість, конкурентоспроможність.

Аннотация

Рассмотрено теоретико-методологические и практические аспекты диагностики и управления платежеспособностью в сельскохозяйственных предприятиях, осуществлен мониторинг существующих проблем в контексте реалий вызовов и запросов настоящего времени и дисбалансов экономического пространства, а также очерчены пути их использования.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, конкурентоспособность.

Annotation

It is considered teoretiko-methodological and practical aspects of diagnostics and management solvency in agricultural enterprises, monitoring of existent problems is carried out in the context of realities of calls and queries of segodennya and disbalances of economic space, and also outlined ways of their decision.

Key words: solvency, liquidity, financial state, financial firmness, competitiveness.

УДК 657

Дрозд І.К.,
д.е.н., проф.,
Михальська О.Л.,
Сакалош О.М.,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

РОЛЬ БУХГАЛТЕРА БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ В СТВОРЕННІ ЦІННОСТЕЙ СУСПІЛЬСТВА

Постановка проблеми. Роль професії бухгалтера в сучасному суспільстві є надзвичайно важливою. Представники цієї професії забезпечують належний контроль за законністю господарських операцій, ефективним використанням коштів та надають управлінську інформацію користувачам для прийняття управлінських рішень. Тому без високо компетентних фахівців з бухгалтерського обліку не може обійтися жодна бюджетна установа. Це особливо важливо нині, коли в Україні, на фоні кризових явищ в економіці, постійної нестачі коштів в державному бюджеті та плутанині в законодавстві, відбуваються складні процеси реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі. Роль бухгалтера в такий період зростає, оскільки представники цієї професії повинні надавати бухгалтерські послуги на високому рівні в умовах постійно зростаючих вимог законодавства, щодо об'єктивності та достовірності інформації.

Кожне суспільство, що прагне стабільного економічного зростання та високого рівня життя населення, повинне сформувати оптимальні умови для розвитку професії бухгалтера, оскільки саме бухгалтер бюджетної установи виступає тією ключовою інформаційною ланкою, без якої неможливе ефективне та законне використання суспільних ресурсів та максимізація суспільного блага [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль бухгалтера бюджетної установи в створенні цінностей держави та суспільства є об'єктами глибоких досліджень науковців, таких як: І. В. Білоусова, І. К. Дрозд [3; 4], В. М. Жук [5], Ю. А. Кузьмінський, Л. Г. Ловінська [7], Т. Г. Мельник, О. М. Петрук, І. І. Рагуліна, О. І. Лебідь, М. А. Студеннікова, С. Ю. Фомічова, М. М. Шевченко, В. Г. Швець та ін. Всі дослідники підкреслюють високі професійні вимоги щодо професійної компетентності бухгалтерів. Водночас роль бухгалтера у створенні цінностей підприємства потребує ширшого розуміння його професійних якостей, що зумовлює необхідність в подальших дослідженнях.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення відповідності вимог суспільства щодо інформаційного забезпечення та рівня професійної компетентності, якому має відповідати бухгалтер бюджетної установи, а також розробка шляхів покращення результативності діяльності головним бухгалтером бюджетної установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною місією бухгалтера бюджетної установи є створення та підтримання належного функціонування інформаційної системи бюджетної установи, спрямованої на акумулювання точної, об'єктивної, ясної, доступної, своєчасної інформації для подальшого її економічного аналізу для забезпечення потреб управління та контролю. Специфіка

професії визначається виконанням місії бухгалтера у державному секторі, що робить його відповідальним за довірені в управління керівнику бюджетної установи фінансові ресурси держави і максимально раціональне їх використання для примноження суспільних благ [9].

Бухгалтери бюджетних установ мають справу з суттєвими потоками фінансових ресурсів. Так, у 2010 р. до загального фонду Державного бюджету України надійшло 207,5 млрд. грн., що на 32,5% більше за відповідний показник 2009 року. Водночас, протягом 2010 року відкрито та зараховано на рахунки відкритих асигнувань головних розпорядників коштів асигнування на загальну суму 152,9 млрд. грн. [2, с. 14]. Усі ці кошти проходять через казначейську систему і розподіляються між бюджетними установами для виконання ними своїх функцій. Водночас, такі обсяги коштів потребують компетентних професійних дій з боку бухгалтерів і казначей, в напрямку забезпечення їх збереження, цільового та ефективного використання.

Для того, щоб бухгалтер бюджетної установи виконував своє завдання перед суспільством, він повинен створити таку інформаційну систему, яка б дозволяла максимально ефективно забезпечувати процес управління інформацією та відповідала б специфіці бюджетної установи та її цілям. З одного боку, це передбачає розробку методології ведення бухгалтерського обліку: визначення облікової політики, зміни обраної облікової політики з урахуванням особливостей діяльності бюджетної установи і технології оброблення облікових даних [8, с. 23].

Організація бухгалтерського обліку в бюджетній установі вимагає вирішення таких аспектів ведення обліку: визначення оптимальної структури бухгалтерської служби та чисельності її працівників, призначення на посаду та звільнення з посади працівників бухгалтерської служби, раціональний та ефективний розподіл посадових обов'язків між її працівниками [2]. Всі ці заходи сприятимуть підвищенню інформаційності облікової системи.

Управління потребує подання обробленої і готової для використання інформації. Тому, з одного боку, бухгалтер повинен прагнути до формування максимально якісної та зрозумілої для сприйняття бази даних. З іншого боку, від бухгалтера дуже часто вимагається проведення аналізу облікової інформації. Це потребує від нього як розуміння аналітичних методів та процедур, так і володіння сучасною обчислювальною технікою та програмним забезпеченням.

Отримана бухгалтером облікова інформація є основою для здійснення ним контрольної функції, що передбачає контроль за [4, с. 213]:

- відображенням у бухгалтерському обліку всіх господарських операцій;
- цільовим та ефективним використанням фінансових, матеріальних, інформаційних та трудових ресурсів, збереженням майна;
- дотриманням вимог бюджетного законодавства;
- усуненням порушень і недоліків, виявлених під час контрольних заходів [2].

Одним з напрямів реалізації контрольних повноважень бухгалтера для підвищення результативності і ефективності його роботи є використання системи внутрішнього контролю. І в майбутньому очікується зменшення навантаження на бухгалтерів бюджетних установ в рамках виконання контрольної функції, оскільки новою редакцією Бюджетного кодексу передбачено для всіх бюджетних установ обов'язкове запровадження системи внутрішнього контролю і відповідно створення підрозділів внутрішнього аудиту.

В новій редакції Бюджетного кодексу [1] 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. І тому, не лише контрольні органи, а кожний учасник бюджетного процесу здійснює контроль за ефективністю і результативністю використання бюджетних коштів.

Таким чином, розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організують внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечують їх здійснення в бюджетних установах [6, с. 41]. Система внутрішнього контролю – це не внутрішня ревізійна діяльність. Це – система правил, регламентів, процедур, які чітко визначені у внутрішніх нормативних правових актах або розпорядчих документах і є обов'язковими до виконання. Як бачимо, внутрішній контроль – це безперервний процес виконання кожним структурним підрозділом, в тому числі і контрольно-ревізійним, покладеним на нього керівництвом установи повноважень.

Внутрішнім контролем є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи [1].

Головною ж метою діяльності бухгалтера бюджетної установи є забезпечення інформаційних потреб керівництва. Керівник бюджетної установи зацікавлений, перш за все, в отриманні облікової інформації для прийняття оперативних господарських рішень. В той же час, бухгалтер повинен надавати інформацію про діяльність бюджетної установи головному розпоряднику бюджетних коштів для загального управління тією чи іншою сферою діяльності держави: науки, освіти, культури, охорони здоров'я. Тобто, завданням бухгалтера є забезпечення інформацією систему державного управління для прийняття рішень загальнодержавного значення.

Бухгалтер бюджетної установи забезпечує інформацією суспільство і дає змогу оцінити ефективність та економічність функціонування інституцій, що забезпечують надання суспільних послуг. Так, для бухгалтера, що працює в органах державного управління важливим є надання інформації перш за все для задоволення інформаційних потреб громадян, громадських організацій та суспільства загалом для того, щоб визначити витрати на утримання цих органів – скільки коштує платникам податків функціонування апарату державних чиновників.

Виконання бухгалтером цих функцій вимагає від нього високого професійного і освітнього рівня. Так, вимоги до бухгалтерів на державному рівні визначені в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників, але ці вимоги вже є застарілими і не відповідають сучасному швидкому розвитку економіки та суспільних відносин. Тому нині все більшого значення для розвитку професії набувають вимоги, встановлені професійною спільнотою, які визначені Міжнародними стандартами освіти професійних бухгалтерів. Ці стандарти визначають мінімальні кваліфікаційні вимоги до освітніх і професійних знань, практичного досвіду і системи безперервного підвищення кваліфікації. Тому важливим є практичне запровадження цих стандартів в систему освіти професійних бухгалтерів в Україні.

В процесі підвищення кваліфікації бухгалтерів слід приділяти належну увагу навчанню сучасним технологіям. Автоматизація обліку повністю змінила технологічний процес обробки облікової інформації і поставила нові вимоги до організації роботи бухгалтера. Хоча в державному секторі запровадження новітніх технологій відбувається меншими темпами, ніж у приватному секторі, але тенденція до все більшої автоматизації є неухильною. Комп'ютеризація облікового процесу полегшує роботу бухгалтера і зміщує акценти в роботі з функції рахівництва в бік виконання контрольної-аналітичної функції [4, с. 141]. Тому навчання бухгалтерів повинно бути орієнтованим на максимальне оволодіння сучасними технологіями для того, щоб бухгалтер не тільки міг користуватися сучасним програмним забезпеченням, а й сам приймав активну участь в розробці нових систем комп'ютерного обліку в бюджетних установах.

Роль бухгалтера у створенні цінностей для конкретної бюджетної установи полягає в об'єктивному відображенні та контролі за правомірністю здійснених операцій, ефективністю і результативністю діяльності бюджетної установи. З одного боку, бухгалтер здійснює реєстрацію здійснених бюджетною установою господарських операцій, але, з іншого боку, він повинен забезпечувати постійний моніторинг достовірності такої діяльності. Цінність бухгалтера для держави полягає в тому, що бухгалтер стоїть на варті законного використання бюджетних коштів та забезпечує органи державного управління інформацією, необхідною для прийняття рішень на загальнодержавному рівні. Завдяки бухгалтерам суспільство отримує необхідну інформацію про ефективність функціонування системи державних фінансів та дає змогу здійснити правильний вибір майбутнього керівництва держави.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Вимоги суспільства щодо інформаційного забезпечення потребують високої професійності від бухгалтера бюджетної установи, що передбачає:

- створення такої інформаційної системи, яка б дозволяла максимально ефективно забезпечувати процес управління інформацією та відповідала б специфіці бюджетної установи та її цілям;
- використання системи внутрішнього контролю сприятиме підвищенню результативності і ефективності роботи бухгалтера;
- навчання бухгалтерів повинно бути орієнтованим на максимальне оволодіння сучасними технологіями для підвищення ефективності діяльності;
- запровадження національних стандартів в державному секторі на основі міжнародних, а також сприятиме розробці сучасних комп'ютерних систем бухгалтерського обліку в державних установах.

2. Головний бухгалтер повинен забезпечити належне функціонування облікової системи, спрямованої на акумулювання точної, об'єктивної, ясної, доступної, своєчасної інформації для подальшого її економічного аналізу, потреб управління та контролю. Це є основою для забезпечення цільового, законного, ефективного та результативного використання бюджетних коштів.

3. Роль бухгалтера бюджетної установи невпинно зростає у відповідь на постійне поглиблення соціально-економічних відносин, впровадження новітніх інноваційних технологій, що приводить до все більшого вдосконалення стандартів роботи бухгалтерів, ефективності їхньої праці, організованості у вирішенні проблем та відстоюванні своїх інтересів. Бухгалтер державного сектора має розуміти значення своєї професії для суспільства, оскільки його діяльність впливає на господарські результати і на розвиток суспільного благополуччя.

Бібліографічний список

1. Бюджетний кодекс України від 21.07.2001 № 2542-Ш [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : www.rada.gov.ua.

2. Гізатуліна Л. В. Бухгалтер – професія державної ваги / Л. В. Гізатуліна // Казна України. – 2011. – № 3(12). – С. 13-15.
3. Дрозд І. К. Професійна етика внутрішнього аудитора державних фінансів / І. К. Дрозд // Фінансовий контроль. – 2009. – № 1 (48). – С. 41-44.
4. Дрозд І. К. Бухгалтерський облік та внутрішній державний аудит за міжнародними стандартами : [навч. посіб.] / І. К. Дрозд, О. О. Чечуліна. – Київ : УАЗБА, 2009. – 312 с.
5. Жук В. М. Професійні аспекти підвищення кваліфікації бухгалтерів / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 4. – С. 176-180.
6. Кодекс етики професійних бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : www.minfin.gov.ua
7. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку : [монографія] / Л. Г. Ловінська. – К. : КНЕУ, 2006. – 256 с.
8. Постанова Кабміну «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи» № 59 від 26 січня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : www.minfin.gov.ua
9. Этический кодекс сотрудников контрольно-счетных органов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Доступ к ресурсу : www.ach.gov.ru
10. Thomas R. Weirich Accounting & Auditing Research: Tools & Strategies / Thomas R. Weirich, Thomas C. Pearson, Natalie Tatiana Churyk. – [7th ed.]. – Central Michigan University, 2010. – 240 p.

Анотація

В статті визначено роль бухгалтерів державного сектору в створенні цінностей для держави та суспільства, що полягає в забезпеченні процесу прийняття управлінських рішень необхідною інформацією та здійсненні контролю за поточною діяльністю бюджетної установи та запропоновано ключові напрями підвищення професійної компетентності.

Ключові слова: бухгалтер бюджетної установи, облікова інформація, роль бухгалтера, система внутрішнього контролю, цінність для суспільства.

Аннотация

В статье проанализована роль бухгалтера государственного сектора в создании ценностей для государства и общества, которая заключается в обеспечении процесса принятия управленческих решений необходимой информацией и осуществлении контроля текущей деятельности бюджетного учреждения и предложены ключевые направления повышения профессиональной компетентности.

Ключевые слова: бухгалтер бюджетного учреждения, учетная информация, роль бухгалтера, система внутреннего контроля, ценность для общества.

Annotation

In the research paper the role of public sector accountants in creation value for the state and society is determined and possible ways of professional improvements are suggested. Public accountants are to provide necessary information for decision-making process and to check current operations of public organizations.

Key words: public accountant, accounting information, the role of accounting, internal controls, the value to society.

УДК 658.15

*Долішня Т.І.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу*

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ОДИН ІЗ ІНСТРУМЕНТІВ ЕФЕКТИВНОГО ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Постановка проблеми. Стабільний розвиток і функціонування сільськогосподарських підприємств, в тому числі сортодослідних станцій в сучасних умовах, передбачає організацію і впровадження адекватних управлінських технологій. До нових управлінських технологій, що все ширше використовуються у сільському господарстві, відноситься бюджетування, яке використовується в економічно розвинутих країнах. Його застосування допомагає вирішити проблему прозорості діяльності суб'єктів господарювання, ефективного використання наявних ресурсів та вказує на високий рівень інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бюджетування витрат глибоко розкрито і в працях вітчизняних, і зарубіжних дослідників, серед яких Голов С. Ф. [1], Данкевич А. Є. [2], Дем'яненко С. І. [3, 4], Друрі К. [5], Кузьмін О. Є. [7], Нападовська Л. В. [9], Нелеп В. М. [10], Партин Г. О. [11], Пушкар М. С. [12], Фостер Дж., Хорнгрен Ч. Т. [13] та інші. Однак аналіз сучасних економічних джерел дає змогу стверджувати, що існують нерозкриті аспекти проблем бюджетного процесу на сільськогосподарських підприємствах. Зокрема, це стосується сортодослідних станцій з властивими їм галузевими особливостями, що зумовлені впливом складно прогнозованих зовнішніх факторів, природно-кліматичними умовами, а також пов'язано з необхідністю виконання основних завдань їх функціонування.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних та практичних рекомендацій щодо впровадження процесу бюджетування на сортодослідних станціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба здійснення прогнозування обсягів витрат на виробництво сільськогосподарської продукції обумовлює необхідність впровадження бюджетування з метою раціонального використання залучених фінансових ресурсів, пошуку інших джерел фінансування та оновлення матеріально-технічної бази.

Аналіз існуючої практики планування господарської діяльності, зокрема витрат на виробництво сільськогосподарської продукції на сортодослідних станціях, показав, що практично неможливо встановити причини невиконання плану, існуючих відхилень, а також їх винуватців. Це зумовлено необґрунтованістю показників бюджетів (кошторисів) витрат, узагальненого підходу до них. Більше того, процес бюджетування керівниками сортодослідних станцій сприймається як зайве навантаження.

Водночас, через відсутність налагоджених процедур і визначеної послідовності операцій планування, на сортодослідних станціях займаються лише збором інформації про величину витрат та доходів від виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції. В подальшому отримана інформація обробляється та консолідується у загальний кошторис (бюджет) доходів і витрат. При цьому можливі випадки не подачі достовірної та оперативної інформації через нескоординованість, розрізненість їх дій при здійсненні планування своєї діяльності. В результаті не забезпечується своєчасне складання зведеного кошторису (бюджету).

З огляду на вищевикладений матеріал, вважаємо, що проблема бюджетування на сортодослідних станціях набуває надзвичайно важливого значення.

Бюджетування – це сучасна управлінська технологія, яка дає змогу аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники з метою обґрунтування прийняття управлінських рішень.

Бюджетування як колективний процес уможливорює узгодження діяльності всіх сортодослідних станцій (структурних підрозділів Держсортмережі) та підпорядковується загальній меті. Він полягає в періодичному, систематичному складанні, затвердженні та аналізі виконання кошторисів (бюджетів) з врахуванням всіх аспектів діяльності сортодослідних станцій.

При цьому бюджетний процес не є відокремленим процесом, а передбачає системний підхід до оптимізації системи управління в цілому. Беззаперечним є факт існування зв'язку між бюджетуванням та функціями управління.

Основними завдання процесу бюджетування витрат в Держсортмережі виступають:

– планування основних напрямків діяльності в цілому і на основі виробничо-фінансового плану;

– на основі досягнутих показників, встановленої динаміки та тенденцій розвитку сортодослідних станцій обґрунтовувати показники бюджетів;
– встановлення потреби матеріальних, трудових та інших ресурсів, грошових коштів на сортодослідних станцій;

- посилення ефективності контролю за використанням ресурсів;
- забезпечення мотивації та підвищення відповідальності за витрачанням ресурсів;
- оцінка вкладеної праці, дій та прийнятих рішень керівництвом.

Окрім вищеперерахованих, бюджетування допомагає «приводити в порядок» незмінну систему нормування. Значимість останньої чітко виражена в меті планування (нормування) витрат та собівартості продукції, яка згідно із методичними рекомендаціями [8, с. 2] з формування собівартості сільськогосподарської продукції, полягає:

- в досягненні найбільш ефективного використання матеріально-технічних і грошових ресурсів на основі нормативів;
- забезпеченні дії противитратного механізму відповідно до технологічних умов та вимог охорони навколишнього середовища.

Результати досліджень економічних джерел та фактичного матеріалу вказали на необхідність дотримання таких принципів бюджетування:

- доцільності – обумовлює потребу врахування вигід та витрат при формуванні бюджетів;
- безперервності – передбачає постійне (з року в рік) здійснення процесу бюджетування, тобто створення єдиної системи збору, обробки, аналізу даних та зведення їх в окремі внутрішні документи – бюджети, що, в свою чергу, забезпечить нагромадження і доступ до інформації в єдиній базі в розрізі різних періодів часу. Як справедливо вважає Дем'яненко С. І., жодних змістових прогалин та часових перерв в одержанні керівництвом управлінської інформації не повинно бути та водночас стверджує, що обов'язковою складовою інформаційної системи господарства є управлінський облік, який повинен разом з нею функціонувати на постійній основі [3, с. 178];

– достовірності – означає, що бюджети повинні точно відображати господарські операції та складатися з тим ступенем достовірності, який сумісний з певним рівнем невідомості, в межах якого приймають управлінські рішення;

– економічності – передбачає необхідність обґрунтування цілей та шляхів реалізації планів. При цьому плани потрібно деталізувати та конкретизувати в межах, які дозволяють зовнішні та внутрішні умови роботи сортодослідних станцій. Зауважимо, що деталізацію витрат слід здійснювати з метою економії та контролю за значними витратами. Бажано враховувати всі витрати або ті витрати, що складають не менше 1% всіх витрат;

– повноти – охоплення бюджетуванням роботу всіх підрозділів Держсортмережі з обов'язковою участю усіх працівників;

– інтегрованості – гармонічний взаємозв'язок усіх видів бюджетів з урахуванням структурного та часового аспектів;

– гнучкості – передбачати можливість коригування бюджетів при виникненні необхідності пов'язаною зі зміною внутрішніх та зовнішніх факторів;

– оцінки – надає системі управління витратами рис інструменту мотивації персоналу як основного елемента економічного механізму організацій.

Дотримання всіх цих принципів є однією із передумов забезпечення ефективності бюджетування.

Водночас, дотримуючись принципів бюджетування, для забезпечення реалізації цілей складання бюджетів потрібно враховувати специфіку функціонування кожної сортодослідної станції, зокрема, галузеві особливості сільськогосподарського виробництва.

Для сортодослідних станцій процес бюджетування є необхідним та водночас трудомістким, що зумовлюється багатогранністю сільськогосподарського виробництва, різноманітністю видів продукції та відсутністю її прогнозованої ціни, мінливими цінами на ресурси тощо. Зауважимо, що, при бюджетуванні витрат необхідно враховувати чинники, які впливають на їх формування. Серед яких величина підприємства, організація виробництва, якість чинників тощо.

Визначення стратегії господарювання досліджуваних об'єктів є відправним пунктом здійснення процесу бюджетування. Для сортодослідних станцій вона полягає в забезпеченні достовірності інформації, ефективності використання залучених фінансових ресурсів, в обґрунтуванні планування собівартості сільськогосподарської продукції, надання послуг та робіт для їх оцінки з метою прийняття управлінських рішень тощо.

Стратегія конкретизується у виробничо-фінансовому плані діяльності сортодослідних станцій, для яких визначальними факторами при формуванні виробничо-фінансового плану є технічні, технологічні їх можливості, а також природно-кліматичні умови. Слід зазначити, що за наявності вільної сільськогосподарської техніки в план включаються сільськогосподарські роботи із надання населенню послуг: оранка, культивування, транспортні послуги із перевезення тощо.

Метою складання виробничо-фінансових планів діяльності є забезпечення єдиної економічної політики щодо планування, нормування, мотивації, аналізу виробничо-господарської діяльності сортодослідних станцій, зокрема, та в цілому по Держсортмережі України, забезпечення раціонального використання трудових та матеріальних ресурсів, застосування вискоєфективних технологій, визначення шляхів підвищення ефективності виробництва шляхом оптимізації витрат та посилення контролю над виробництвом тощо. Саме тому бюджетування, як невід'ємна складова виробничо-фінансових планів, є одним із засобів вирішення цих завдань.

Розробляючи оптимальну систему бюджетування, необхідно більш детально зупинитися на її класифікації, оскільки в економічній літературі [1, с. 338-379; 5, с. 517-561; 7; 13, с. 96-168] наводять різні групування, в залежності від властивостей цих систем.

До найбільш поширених групувальних ознак відносять:

– в залежності від зміни обсягів: гнучкі та статичні бюджети;

Відмітимо, що застосування гнучких бюджетів уможливило проведення набагато точнішого аналізу відхилень, ніж статичні. Так як гнучкий бюджет складають з урахуванням фактичного обсягу діяльності, що, в свою чергу, дозволяє більш адекватно оцінити діяльність того чи іншого центру відповідальності та посилити бюджетний контроль. Наразі погоджуємося із думкою Партин Г. О., що для забезпечення ефективного бюджетного контролю фактичні дані про виконання бюджету порівнюють із бюджетними показниками, скоригованими на фактичний обсяг діяльності підприємства, тобто з показниками гнучкого бюджету. Аналіз розбіжностей дає змогу зробити висновок, що підприємство працює: ефективно і результативно; результативно, але неефективно; ефективно, але не результативно; не результативно і неефективно [11, с. 53].

Однак зауважимо, що використання гнучкого бюджету можливо лише для нижчих рівнів управління. З врахуванням цього, на сортодослідних станціях пропонуємо введення гнучкості у бюджетах ланок, бригад, які безпосередньо задіяні у сільськогосподарському виробничому процесі.

Результати вивчення економічних джерел показали, що гнучкість бюджетів забезпечують такі способи:

– бюджетування за сценаріями (або альтернативними варіантами);

– бюджетування з періодичними змінами;

– бюджетування з мінімальною базою.

Охарактеризуємо їх, виходячи із можливості використання на сортодослідних станціях.

На наш погляд, застосування і першого, і третього способу на досліджуваних сортодослідних станціях недоцільне. Перший спосіб ґрунтується на розробленні сценаріїв (альтернативних варіантів) оптимістичних або песимістичних. Цей процес, по-перше, є доволі трудомісткий, а по-друге, практично неможливо передбачити, спрогнозувати усі можливі ускладнення, що спричиняються як зовнішніми так і внутрішніми факторами.

На сортодослідних станціях, які знаходяться у державній власності, сільськогосподарська техніка практично вся зношена. Для оновлення машинно-тракторного парку потрібно залучати додаткові фінансові ресурси. Тому формування бюджетів з мінімальної бази не може здійснюватися. На нашу думку, гнучкість бюджетування на сортодослідних станціях потрібно забезпечувати необхідною класифікацією витрат.

– від обов'язковості виконання бюджетів (індикативні та директивні);

Бюджетування повинно ґрунтуватися на логіці та здоровому глузді. Тому, на наш погляд, на досліджуваних сортодослідних станціях в якості індикативного періоду планування необхідно брати рік та квартал, а ось бюджет на місяць віднести до категорії директивних планів.

– за характером планування (на базі попередніх показників; бюджетування «з нуля» чи комбінований);

Враховуючи всі переваги і недоліки методів планування, а також галузеві особливості досліджуваних об'єктів, вважаємо, що на сортодослідних станціях доцільно взяти за основу комбіноване планування. При чому показники брати середні за три попередні роки.

– в залежності від процедури складання («згори до низу», «знизу догори» чи комбіновано) тощо.

При складанні бюджетів на сортодослідних станціях вважаємо за необхідне використовувати комбінований підхід. Це дозволить врахувати специфіку їх діяльності.

Бюджетування характеризується також оперативністю та періодичністю аналізу, ступенем деталізації, точністю планування.

Таким чином, уможливлюється впровадження бюджетування на практиці в багатьох варіантах. Вибір того чи іншого залежить від таких факторів: яке інституціональне середовище організації, впливу зовнішнього середовища та специфіки діяльності господарюючого суб'єкта, особливостей стилю управління, готовності керівників до його зміни, цілей впровадження бюджетування та рекомендованих напрямів його використання, величини об'єктів та інших.

Бюджет – це фінансовий план у грошовому вираженні, який охоплює всі сторони діяльності господарюючого суб'єкта та центрів відповідальності.

Потреби управління обумовлюють види та зміст бюджетів. Зміст бюджету повинен бути зрозумілим для користувача та містити тільки необхідну інформацію.

Ефективність процесу бюджетування на сортодослідних станціях безпосередньо залежить від побудови бюджетів та їх структури, узгодженості, номенклатури статей.

Так, Дем'яненко С. І. вказує на те, що сільськогосподарські підприємства розробляють часткові та загальні бюджети, бюджети готівки [4, с. 158-165]. При цьому Е. Касп наголошує, що бюджети складаються з метою розробки планів і напрямів діяльності підприємства на основі оцінки альтернатив. Бюджет виявляє лише більшу чи меншу ступінь доходності заходів, що передбачаються, порівняно з існуючою ситуацією. Він не визначає найбільш ефективних напрямів використання ресурсів. Такі напрями можна визначити, користуючись декількома бюджетами, складеними для різних обставин. Бюджет – це логічно вивіреним інструмент вивчення альтернативних напрямів господарської діяльності, а також оцінки ефективності кожного з цих напрямів [6, с. 144]. Нелеп В. М. вказує на те, що особливо ефективне бюджетування на основі комп'ютерних технологій, зокрема тому, що вони дозволяють реалізувати сценарій «якщо». Моделюючи різні ситуації, менеджер вибирає найкращий спосіб дії з набору альтернатив» [10, с. 104]. Водночас вчений, поділяючи думку Дем'яненко С. І., відмічає, що «частковий бюджет використовується для оцінки ефективності альтернативних рішень, які зачіпають окремі сторони господарської діяльності, не змінюючи підприємства в цілому. У частковому бюджеті розглядаються лише доходи і витрати, що підлягають змінам. Він є різновидом маржинального аналізу» [10, с. 104].

Дослідження показали, що на сортодослідних станціях слід складати загальні бюджети, ґрунтуючись на результатах співставності вигід і втрат, бюджети витрат формувати за статтями витрат та видами продукції.

Окрім того, у процесі розробки системи бюджетів в цілому для центрів відповідальності потрібно дотримуватися уніфікації всіх бюджетних форм за основними статтями та бюджетними періодами незалежно від специфіки їхньої діяльності, а також для всіх структурних підрозділів заздалегідь формулювати фінансові цілі у вигляді планових показників.

Дослідження на сортодослідних станціях дало змогу виявити цілий ряд проблем організаційного та економічного характеру, що ускладнюють ефективне використання бюджетування на сортодослідних станціях. З огляду на це, нами запропоновано наступні шляхи їх вирішення (табл. 1).

Таблиця 1

**Проблеми бюджетування на сортодослідних станціях
та шляхи їх вирішення**

Проблеми	Шляхи вирішення
1. На сортодослідних станціях немає розроблених і обґрунтованих методичних рекомендацій із бюджетування і контролю, які б враховували особливості сільськогосподарського виробництва.	1. Розробка Державною службою з охорони прав на сорти рослин рекомендацій із бюджетування з врахуванням особливостей її діяльності.
2. Відсутність знань з питань бюджетного управління та контролю у керівників та спеціалістів сортодослідних станцій.	2. Необхідно проводити курси з підвищення кваліфікації за даними напрямками.
3. Низька зацікавленість керівників та спеціалістів сортодослідних станцій у впровадженні та застосуванні нових методів в управлінні.	3. Необхідно запровадити матеріальну та моральну зацікавленість працівників у застосуванні нових методів.
4. Відсутність внутрішньогосподарського (управлінського) обліку на сортодослідних станціях. Інформацію отримують виключно з даних фінансового обліку.	4. Необхідно впровадити систему внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.
5. Відсутність добре налагодженої системи довгострокового, середньострокового та поточного планування і прогнозування.	5. Планування потрібно проводити системно з врахуванням маркетингових досліджень.

Таким чином, своєчасне виявлення проблем у здійсненні витрат і повноцінне використання чинників бюджетування сприяє ефективному господарюванню.

Висновки з проведеного дослідження. З врахуванням вищенаведеного матеріалу можемо зробити висновки, про необхідність впровадження бюджетування як дієвого інструменту щодо вдосконалення процесу управління витратами, їх ефективного формування на сортодослідних станціях. Пропонуємо для вдосконалення процесу управління витратами виробництва сільськогосподарської продукції на сортодослідних станціях впровадити систему бюджетів у розрізі центрів відповідальності та розробити систему звітності центрів відповідальності про виконання бюджетів, що забезпечить одержання оперативної інформації про характер і причини відхилень, дасть можливість їх контролювати та приймати рішення щодо регулювальних заходів.

Таким чином, впровадження системи гармонійно взаємопов'язаних бюджетів витрат для окремих центрів відповідальності на сортодослідних станціях уможливить підвищення рівня ефективності управління витратами, стане надійним інформаційним підґрунтям. Більше того, за умови

використання гнучкого бюджетування, дасть змогу реально оцінити ефективність та результативність діяльності кожного підрозділу, підвищить їх зацікавленість у зниженні витрат.

Бібліографічний список

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Данкевич А. Є. Методологічні основи розвитку бюджетування в сільському господарстві / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 64-69.
3. Дем'яненко С. І. Менеджмент аграрних підприємств : [навч. посіб.] / С. І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 347 с.
4. Дем'яненко С. І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С. І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 1998. – 265 с.
5. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри ; пер. с англ. Н. В. Егорова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
6. Касл Є. Эффективное фермерское хозяйствование / Касл Є., Бекер М., Нелсон А. – М. : Агропромиздат, 1991. – 496 с.
7. Кузьмін О. Є. Бюджетування в системі управління організацією: теоретичні та прикладні засади : [монографія] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2007. – 234 с.
8. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : затв. наказом М-ва аграр. політики України від 18.05.2001 р. № 132 // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – № 77 (623). – С. 2-25.
9. Нападовська Л. В. Управлінський облік : [монографія] / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.
10. Нелеп В. М. Планування на аграрному підприємстві : [підручник] / В. М. Нелеп. – [2-ге вид., переробл. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 495 с.
11. Партин Г. О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства / Г. О. Партин // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 50-53.
12. Пушкар М. С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / М. С. Пушкар. – [2-ге вид., переробл. і доп.]. – Тернопіль : Поліграфіст, 1997. – 160 с.
13. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
- 14.

Анотація

У статті розглянуто наукові основи бюджетування витрат. Обґрунтовано потребу і розроблено пропозиції щодо здійснення бюджетування витрат на сортодослідних станціях.

Ключові слова: бюджетування, витрати, формування, планування, контроль, облік, сортодослідні станції.

Аннотация

В статье рассмотрены научные основы бюджетирования затрат. Обоснована необходимость и разработаны предложения по осуществлению бюджетирования затрат на сортоиспытательных станциях.

Ключевые слова: бюджетирование, затраты, формирование, планирование, контроль, учет, сортоиспытательные станции.

Annotation

In the article considered scientific basis of budgeting costs. Substantiated the necessity and proposals for the development and introduction of budgeting on cultivar research stations are developed

Key words: budgeting, costs, development, planning, control, account, cultivar research stations.

**Волкова І.А.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Іванюк Б.І.,
Волинський інститут економіки та менеджменту**

РОЗРАХУНКИ ІНОЗЕМНОЮ ВАЛЮТОЮ ТА ЇХ ОБЛІК В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Інтеграція підприємств України у світовий економічний простір є однією з найважливіших передумов формування конкурентоздатної економіки та формує перспективу виходу нашої держави на міжнародний ринок. Ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств позитивно впливає на темпи економічного росту, створення конкурентного ринкового середовища та успіх трансформаційного процесу в Україні.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств базується на ефективному використанні ресурсів, кооперації праці, раціональному витрачання фінансів та посиленні співпраці з іноземними партнерами [1].

Основними видами зовнішньоекономічної діяльності є зовнішня торгівля, фінансово-кредитні операції, підприємницька діяльність, науково-технічна кооперація з іноземними підприємцями, надання їм різноманітних послуг. Ці напрями діяльності регулюються, з одного боку, державою в особі її органів, а з іншого – недержавними органами управління економікою (біржами, торговельними палатами, спілками тощо) та самими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності на підставі укладених між ними договорів та зовнішньоекономічних контрактів. Проте в будь-якому із перелічених випадків у суб'єкта господарювання виникають розрахунки із іноземними контрагентами [6; 8].

Для інформаційного забезпечення розрахунків з іноземними партнерами на підприємстві повинна бути належним чином організована система бухгалтерського обліку розрахунків в іноземній валюті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результатом поглиблення співпраці між вітчизняними підприємствами та їх закордонними партнерами є поява значного інтересу до вивчення питань розрахунків між ними. Як наслідок, в економічній літературі є значна кількість розробок, спрямованих на дослідження цієї проблеми.

Питанням розробки методології обліку розрахунків в зовнішньоекономічній діяльності підприємств присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як Кадуріної Л. О., Бутинця Ф. Ф., Герасимовича А. М., Голова С. Ф., Жиглей І. В., Кузьмінського Ю. А., Линника В. Г., Небильцової О. В., Пархоменка В. М., Савченка В. Я. та інших, а також російських вчених: Безруких П. С., Григор'єва Ю. А., Кузнєцова Н. [5], Мухіна О. Ф., Палія В. Ф., Серьогіна С. Г. [7], Соколова Я. В. Не зважаючи на значну кількість публікацій, дана проблематика залишається актуальною і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження питання обліку розрахунків в іноземній валюті між вітчизняними підприємствами, що здійснюють операції в сфері зовнішньоекономічної діяльності, та їх закордонними контрагентами. Вирішення цієї наукової проблеми досягається за рахунок розв'язання таких завдань:

- визначення видів зовнішньоекономічної діяльності, що передбачають розрахунки в іноземній валюті;
- проведення класифікації форм розрахунків в сфері ЗЕД;
- дослідження особливостей здійснення операцій на поточному валютному рахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин в Україні, необхідність її входження в світовий інтеграційний процес, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, вимагають нових підходів до вивчення питання обліку розрахунків в іноземній валюті. Особливістю сучасного етапу економічного розвитку є швидкий ріст міжнародної торгівлі, обмін науково-технічними знаннями і результатами виробничо-технічного співробітництва, також характерний бурхливий ріст ринку послуг (страхових, лізингових, транспортних тощо) [9].

Можливими видами зовнішньоекономічної діяльності, що здійснюють підприємства України, є:

- експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- спільна підприємницька діяльність;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції по придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- міжнародний туризм та інші, не заборонені законодавством види діяльності [2].

Всі перелічені види зовнішньоекономічної діяльності передбачають виникнення розрахунків між суб'єктом господарювання – резидентом та його закордонним партнером. Типи таких розрахунків можуть бути найрізноманітнішими, проте в бухгалтерському обліку їх можна групувати таким чином [3]:

1) залежно від виду контрагента: облік розрахунків з іноземними постачальниками; облік розрахунків з іноземними покупцями; облік розрахунків з посередниками при здійсненні розрахунків в іноземній валюті (транспортні, страхові організації, декларанти, митниці).

2) залежно від форми розрахунків: облік готівкових розрахунків в іноземній валюті; облік безготівковий розрахунків (бартер, вексельна форма, акредитив, інкасо тощо).

3) залежно від строків оплати: передоплата; наступна оплата; часткова оплата.

Складність організації бухгалтерського обліку полягає не лише в переході до поширених за кордоном форм розрахунків, а і в необхідності відображати експортно-імпортні й інші валютні операції водночас у двох валютах: національній валюті України (гривнях) та іноземній (доларах, марках, рублях та ін.) [6].

З метою бухгалтерського обліку, всі операції, для розрахунку за якими необхідна іноземна валюта, можна поділити на три групи:

1) поточні торговельні операції (розрахунки за експорт чи імпорт товарів);

2) поточні неторговельні операції (перерахування заробітних плат, матеріальної чи благодійної допомоги, компенсацій, оплата закордонних відряджень, виплати авторської винагороди, перерахування внесків міжнародним організаціям тощо);

3) операції, пов'язані з рухом капіталу (надання кредитів, операції лізингу, факторингу, здійснення інвестицій, операцій з іноземними цінними партнерами тощо) [4].

Більшість операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності здійснюється шляхом перерахування іноземної валюти з поточного рахунку. Тому підприємства поряд з рахунками в національній валюті мають право на відкриття рахунків в іноземній валюті, де повинні зберігатись тимчасово вільні грошові кошти підприємства в іноземній валюті (власні та позикові).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається суб'єкту господарювання для:

- зберігання грошей і проведення розрахунків у межах законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті;

- для здійснення поточних операцій;

- для здійснення інвестицій за кордон, розрахунків за купівлю-продаж облігацій зовнішньої державної позики України та для зарахування, використання і погашення кредитів в іноземній валюті;

- для надходження іноземних інвестицій в Україну відповідно до законодавства України;

- для проведення операцій, передбачених генеральною ліцензією Національного банку на здійснення валютних операцій [4].

Для обліку валютних коштів на рахунках в банку Планом рахунків передбачено рахунок 31 «Рахунки в банках»: субрахунки 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» та 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті».

Рахунок 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» використовується для обліку валютних коштів на поточному валютному рахунку, тобто для обліку надходжень та витрачання валютних коштів у результаті здійснення поточних торговельних та неторговельних операцій. На рахунку 314 «Інші рахунки в банку в іноземній валюті» обліковуються кошти на депозитному та інших (крім поточного) рахунках у банку в іноземній валюті.

На кожному із рахунків в аналітичному обліку має бути забезпечено облік кожної валюти за номіналом, курсом дня, враховано різницю між попереднім і поточним курсом (курсова різниця) та визначення в українській валюті. Залишки грошових коштів підприємства на валютному рахунку відображаються в національній валюті України в сумах, визначених за офіційним курсом Національного банку України на дату здійснення операції в іноземній валюті, а при складанні звітності

– на останнє число звітного періоду. Одночасно операції в іноземній валюті відображаються у валюті розрахунків і платежів.

Аналітичний облік коштів на валютному рахунку ведеться по кожному із відкритих у банках рахунків іноземних валют.

На поточні рахунки в іноземній валюті юридичних осіб-резидентів кошти зараховуються двома шляхами:

1) *через розподільні рахунки:*

- у готівковій формі у випадках, визначених нормативно-правовими актами Національного банку, що регулюють використання готівкової іноземної валюти на території України;
- за платіжними документами, що надіслані з-за кордону на ім'я власника рахунку в порядку, установленому законодавством України;
- перераховані з-за кордону нерезидентами за зовнішньоекономічними контрактами (договорами, угодами);
- повернені з будь-яких причин нерезидентом, на користь якого були перераховані раніше;
- перераховані з-за кордону нерезидентом на рахунок резидента, який виступає посередником, для подальшого перерахування іншим резидентам – суб'єктам господарювання, за дорученням яких було здійснено продаж продукції, робіт, послуг;
- перераховані юридичними особами-нерезидентами згідно з міжурядовими угодами та проектами технічної допомоги;
- перераховані як благодійний внесок юридичними особами-нерезидентами;
- інші надходження на користь резидента – власника рахунку, що не суперечать законодавству України.

2) *безпосередньо на поточні рахунки:*

- куплені, обмінані уповноваженим банком України за дорученням власника рахунку за національну або іншу іноземну валюту відповідно до законодавства України;
- перераховані як кредит, позика, фінансова допомога відповідно до договору;
- перераховані з власного вкладного (депозитного) рахунку в уповноваженому банку відповідно до договору банківського вкладу;
- у сумі процентів, нарахованих за залишком коштів на власному поточному та вкладному (депозитному) рахунках;
- перераховані з рахунку для ведення спільної інвестиційної діяльності за участю нерезидента-інвестора без створення юридичної особи в разі припинення спільної діяльності й інші надходження.

Усі надходження на користь суб'єктів господарювання України в іноземній валюті, що надійшли на валютний рахунок за кордоном, підлягають зарахуванню на валютні рахунки резидентів в українських уповноважених банках після сплати податків та інших зборів, що передбачені законодавством іноземної держави [9].

Висновки з проведеного дослідження. Сфера зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання України визначає необхідність проведення розрахунків із закордонними партнерами в іноземній валюті. В системі бухгалтерського обліку такі види розрахунків знаходять своє відображення з врахуванням вимог як чинного законодавства, так і інформаційних запитів зацікавлених осіб – власників, менеджерів, інвесторів тощо.

Перелік видів діяльності, що можуть здійснюватися вітчизняними підприємствами є достатньо широким. Як наслідок, виникає необхідність в проведенні детальної класифікації видів зовнішньоекономічних операцій та форм розрахунків за ними. Облік розрахункових операцій в іноземній валюті ускладнюється тим, що бухгалтер повинен враховувати коливання курсів національної грошової одиниці по відношенню до валюти контрагентів, відображати в обліку курсові різниці, а також відслідковувати порядок купівлі та своєчасність продажу іноземної валюти.

Бібліографічний список

1. Бураковский И. Путь России в ВТО: Выводы для Украины / И. Бураковский // Зеркало недели. – 2007. – 30 июня. – № 25. – С. 5.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. №959-XII. – [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
3. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 р. №185/94-ВР. – [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=185%2F94-%E2%F0>
4. Інструкція про відкриття, використання та закриття рахунків в національній та іноземних валютах, затверджена постановою НБУ від 12.11.03 №492. – [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1172-03>
5. Кузнецова Н. Купуємо і продаємо валюту / Н. Кузнецова// Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 23. – С. 3-9.

6. На финишной прямой // Бизнес. – 2006. – 26 июня. – № 26. – С. 35-36, 39.
7. Серьогіна С. Г. Регіоналізм у політико-правовій практиці України / С. Г. Серьогіна // Правові проблеми реформування регіональної влади. – Харків, 2002. – С. 18.
8. Україна на ринку Європейського Союзу. Аналітична доповідь Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : [//www.ussi.org.ua/](http://www.ussi.org.ua/)
9. Чопенко В. Еще польское село не згинело / В. Чопенко // Зеркало недели. – 2007. – № 3. – С. 11.

Анотація

У статті розглянуто особливості здійснення розрахунків в іноземній валюті при проведенні зовнішньоекономічних операцій. Досліджено види зовнішньоекономічної діяльності та проведено класифікацію форм розрахунків. Наведено особливості розрахункових операцій з використанням поточного рахунку в іноземній валюті.

Ключові слова: іноземна валюта, зовнішньоекономічна діяльність, розрахункові операції, міжнародна діяльність, розрахунки валютою.

Аннотация

В статье рассмотрены особенности осуществления расчетов в иностранной валюте при проведении внешнеэкономических операций. Исследованы виды внешнеэкономической деятельности и проведена классификация форм расчетов. Приведены особенности расчетных операций с использованием текущего счета в иностранной валюте.

Ключевые слова: иностранная валюта, внешнеэкономическая деятельность, расчетные операции, международная деятельность, расчеты валютой.

Annotation

The article discusses the features of payment in foreign currency during foreign operations. Investigated types of foreign trade and classified forms of payment. An especially payment transactions using the current account in foreign currency.

Key words: foreign currency, foreign trade, settlement operations, international activities, currency calculations.

УДК 336.225.674

Проскуріна Н.М.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Гринь В.П.,
асистент кафедри обліку та аудиту,
Запорізький національний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ ЯК ОСНОВИ ВИБОРУ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКИХ ФІРМ

Постановка проблеми. Аудиторські послуги є сьогодні невід'ємним елементом української економіки. Це пояснюється тим, що відбувається формування приватної власності, процес використання та управління якої пов'язаний з високим ступенем ризику. В умовах ринкової економіки господарську діяльність мотивують майнові інтереси, що викликає потребу в засобах здійснення їх захисту, яка досить ефективно забезпечується системою аудиту. Послуги аудиторських фірм спрямовані на захист законних майнових інтересів господарюючих суб'єктів шляхом незалежного фінансового контролю, підтвердження достовірності фінансової звітності про результати господарської діяльності та надання супутніх послуг.

У даний час спільнота стурбована якістю аудиторських послуг. У зв'язку з цим на перший план виходить завдання оцінки якості аудиторської діяльності. Фахівці в галузі аудиту концентрують свою увагу на окремих процедурах контролю над виконавцями аудиторської перевірки. Однак, перед тим як

здійснювати поточний контроль, необхідно в кожній з фірм забезпечити належний загальний рівень якості аудиторської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка якості надання аудиторських послуг є найважливішим елементом системи управління якістю. Вона не тільки дозволяє проводити контроль якості обслуговування, надає базу для аналізу та прийняття управлінських рішень, а й забезпечує зворотний зв'язок, необхідний для стійкого розвитку системи. Як відомо, кількісною оцінкою якості товарів і послуг займається кваліметрія. Кваліметрія дозволяє кількісно оцінити якісні характеристики.

Велику роль у розвитку даної науки відіграли дослідження Г.Г. Азгальдова [2], А.В. Глічева, В.П. Панова, Е.П. Райхман. Питанням оцінки рівня якості послуг присвячена значна кількість робіт вітчизняних і зарубіжних авторів: Л.Є. Басовський, В.А. Лапідус, В.М. Фомін, Дж. Джуран, К. Ісікава [5], Х. Куме, Д. Фейгенбаум, Дж. Харрінгтон, Дж. Сіттіга та ін.

Загальний підхід до вимірювання якості сформульований Дж. Ван Етгінгером і Дж. Сіттіга, які вважали, що якість може бути виражено кількісним показником за умови, що споживач у змозі згрупувати властивості товарів в порядку їхньої важливості. Але, як відомо, визначити та оцінити якість послуги в кількісному відношенні набагато складніше, ніж якість товару, оскільки невідчутність послуги, тобто відсутність таких фізичних (матеріальних) параметрів, як продуктивність, функціональні характеристики, вартість техобслуговування та інші, які зазвичай використовуються в якості вихідних даних для оцінки якості товару. Проте вітчизняні та зарубіжні фахівці визнають та вказують на необхідність і важливість саме кількісної оцінки якості послуг [4].

якщо в сфері послуг існують теоретичні та методичні напрацювання кількісної оцінки якості послуг, то з впевненістю можемо констатувати, що на сьогодні у сфері аудиту ще не вирішена проблема розробки цілісної, єдиної методики оцінки якості аудиторських послуг. На нашу думку, така методика має включати в себе всі аспекти - починаючи з оцінки реакції користувача за допомогою анкетування та закінчуючи налагодженням системи статистичного обліку і аналізу кількісних параметрів оцінки якості аудиторських послуг, та надавати комплексне уявлення про рівень якості послуг аудиторських фірм.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження процесу використання методів оцінювання ефективності системи управління якістю аудиторських послуг та обґрунтування моделі комплексної оцінки якості аудиторських послуг на макrorівні, яка служитиме індикатором при оцінці політики, процедур та рішень у системі управління якістю аудиторської фірми в умовах лібералізованого економічного простору.

Актуальність статті обумовлена тим, що ринок аудиторських послуг в Україні вже пройшов етап свого становлення, в результаті якого він досяг кількісної складової: сьогодні, за даними Аудиторської палати України, налічується понад 2 тисячі суб'єктів аудиторської діяльності, з них понад 1,5 тисячі - аудиторських фірм. У цих умовах можна говорити про конкурентне середовище в цьому секторі економіки, в результаті чого на даному етапі гостро постає питання про якість послуг, що надаються аудиторськими фірмами. Сучасність вимагає ретельного аналізу якісної складової ринку аудиторських послуг, а саме, якості послуг аудиторських фірм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних критеріїв якості аудиторських послуг зараз визнається ступінь виконання вимог стандартів та інших нормативних документів, а також ступінь повноти і точності виконання плану та програми аудиту. Але відсутність конкретних методик виконання вимог до стандартів і критеріїв якості складання самого плану та програми аудиту призводить до використання від перевірки до перевірки однотипних методик та форм і до суб'єктивності їх оцінки як керівництвом аудиторської фірми, так і зовнішніми перевіряльниками. У той же час кожна аудиторська перевірка унікальна і вимагає свого обсягу і характеру аудиторських процедур, що в першу чергу залежить від особливостей діяльності клієнта. Отже, необхідно доповнити вимоги до стандартів і нормативних актів чітким порядком їх виконання, а також складання плану і програми аудиту. За результатами розгляду цих нормативних документів можна зробити висновки про те, що в них відсутні конкретні методики забезпечення якості та показники оцінки якості аудиторських послуг. Внаслідок цього кожна аудиторська фірма повинна самостійно розробити порядок застосування цих документів.

Відповідно до сучасної теорії управління якістю, оцінка проводиться з декількох сторін: якість у відповідності з технічними характеристиками, якість відповідно до потреб покупців, якість відповідно до потреб внутрішніх користувачів – персоналу. Виходячи з цього, вважаємо, що оцінка якості аудиторської діяльності повинна здійснюватися принаймні на трьох рівнях: оцінка з боку уповноваженого державного органу або професійного аудиторського об'єднання; оцінка з боку користувачів аудиторських послуг; самооцінка з боку керівництва аудиторської фірми і кожного співробітника. Більшість параметрів оцінки якості послуги часто не можна або важко виміряти кількісно. Як правило, з цією метою застосовуються експертні оцінки, анкетні опитування. В сфері аудиторської діяльності користувачі частіше звертають увагу на компетентність аудиторів, їх здатність швидко і правильно висловлювати об'єктивну, неупереджену думку. Детальніше розглянемо наукові методи оцінювання якості аудиторських послуг на рівні аудиторської фірми.

Класичні методи менеджменту якості базуються на технічних підходах та широкому застосуванні методів управління. Сучасні методи менеджменту якості відрізняються соціальною спрямованістю в широкому розумінні. Вони найбільш повно відображені в концепції "Загального управління якістю".

Результати дослідження дозволяють розглядати систему управління якістю аудиторських послуг як властивість аудиторської фірми акумулювати, трансформувати й використовувати інформацію під зміною факторів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства з метою досягнення оптимальних результатів діяльності й високого рівня якості. Це дає змогу оцінити ефективність системи з погляду якісних показників, що характеризують здатність системи гнучко реагувати на будь-якого роду зміни в соціально-економічному житті й сприяти максимально ефективному протіканню внутрішніх процесів. Розглянемо існуючі підходи до оцінки якості аудиторських послуг, щоб виявити, наскільки вони задовольняють вимоги аудиторських фірм.

У теорії Загального управління якістю значна увага приділяється оцінці якості - ступеня задоволеності споживачів. Багато компаній, які застосовують TQM на практиці, переконані, що споживачі оцінюють якість як функцію, яку можна використовувати як головний критерій роботи фірми.

Згідно із Положенням з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 «Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг», якісною визнається аудиторська послуга, яка надається аудиторськими фірмами з дотриманням професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність та задовольняє потреби користувачів, якщо фірма та її персонал діє відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики, Кодексу професійної етики професійних бухгалтерів та законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, а висновки (звіти), що надаються фірмою, відповідають умовам завдання [6].

У концептуальній основі контролю аудиторської діяльності в Україні, затвердженій рішенням АПУ від 27.09.2007 №182/3, визначені основні напрямки контролю аудиторської діяльності. Але необхідно враховувати, що наявність, затвердженої керівництвом аудиторської фірми, системи контролю якості та наявність документації процесу аудитування не дозволяє стверджувати те, що фірма дійсно надає якісні аудиторські послуги, адже складена досконало документація не гарантує якісне надання аудиторських послуг, так як виступає тільки одним з багатьох критеріїв. Практика показує, що досвідчені аудитори можуть без проведення аудитування скласти вірно документацію.

Доведено необхідність одночасного та послідовного використання методів оцінювання систем управління якістю аудиторських послуг, що забезпечить врахування впливу на систему різних зовнішніх та внутрішніх факторів. Це обумовлене, насамперед, необхідністю оцінки безлічі показників, розробки методик і регламентації внутрішніх процесів. Як наслідок, створення системи управління якістю аудиторських послуг повинна здійснюватися на основі ретельного перспективного аналізу, прогнозування змін зовнішніх і внутрішніх умов, імовірнісний характер яких суттєво перешкоджає створенню системи забезпечення й управління якістю аудиторських послуг. Крім того, розробка даних систем в аудиторській фірмі пов'язана із проблемою оцінки необхідних характеристик, факторів, що виявляють вплив на якість аудиту, формування оптимальних, з позиції досягнення високої якості надаваних послуг, моделей забезпечення й управління якістю аудиторських послуг.

Питання управління якістю аудиторських послуг набуло актуальності у зв'язку з тим, що лише при якісному наданні послуг аудиторськими фірмами, користувачі інформації будуть впевнені в реальності та достовірності перевіреної фінансової звітності, що дозволить створювати умови для зниження їх інформаційного ризику при прийнятті управлінських рішень. Значимість цього завдання в найближчому майбутньому, без сумніву, ще більше зросте, що пояснюється рядом причин, які впливають зі стану й перспектив розвитку вітчизняної економіки [8, с. 54].

Але для того, щоб поліпшити якість аудиторських послуг, насамперед потрібно вміти її кількісно визначати, тому що застосування чисельних методів одна з найважливіших передумов раціональності прийнятих управлінських рішень. Оцінка якості - перший і основний етап системи управління якістю аудиторських послуг. Для рішення питань організації й впровадження системи управління якістю аудиторських послуг, що включає питання планування, прогнозування, оптимізації й інші, необхідно розробити об'єктивні методи оцінки якості. Причому, в першу чергу - методи комплексної оцінки, потреба в яких стає все більш зростає.

З огляду на зазначене, ми вважаємо, що одне з найважливіших і складних завдань формування системи управління якістю аудиторських послуг в конкурентному бізнес-середовищі полягає в тому, щоб при розробці системи управління якістю аудиторських послуг, застосовуючи розроблений алгоритм формування системи, її оцінювання внутрішніх і зовнішніх чинників аудиторської фірми та практичний інструментарій, можна забезпечити гармонічну комбінацію факторів і умов, що дозволяє найбільше ефективно управляти якістю аудиторських послуг і зменшувати витрати на їх виробництво. Проаналізувавши праці вітчизняних вчених [7-8], зроблено висновок, що в Україні не розроблена досконала методика оцінки якості аудиторських послуг, а цим питанням займалося досить обмежено коло науковців.

Так, Титаренко Д.В. та Акентьєва О. виділяють такий підхід до визначення якості аудиторських послуг, як використання рейтингів аудиторської фірми, оскільки рейтинги можуть включати різноманітні критерії. Але, на нашу думку, рейтинг аудиторських компаній є зведеною оцінкою внутрішніх і зовнішніх чинників аудиторської діяльності і виступає загальним індикатором стану ринку аудиторських послуг та організації управлінської діяльності в аудиторській фірмі, а не показником якості аудиторських послуг безпосередньо. Оцінити якість аудиторських послуг ми зможемо тільки по вже наданій аудиторській послугі. Безсумнівно й те, що користувачі аудиторських послуг зацікавлені в її якості, однак у більшості випадків вони не можуть послугу дійсно оцінити в силу об'єктивних причин.

Існують методики, в основі яких перебуває заповнення опитувальних аркушів, анкет за аспектами, що стосуються різних сторін аудиторської діяльності. До складу опитувальних аркушів, анкет можуть входити питання, що вимагають детальної пояснювальної відповіді, тому що не існує обмежень за формалізацією відповідей. По суті, такий підхід теж дозволяє нам оцінити якість аудиторських послуг, однак його недолік у тому, що оцінка буде заснована на суб'єктивній думці оцінювачів і в цьому випадку відсутні чіткі критерії для ухвалення остаточного рішення про якість аудиторських послуг.

Але, оцінити якість аудиторських послуг його споживачам дуже складно, оскільки складно виділити універсальний критерій. Жоден з видимих ознак для цієї мети не підходить (ціни, рейтинги, статистичний аналіз). Звичайним явищем для вітчизняного ринку аудиторських послуг стали цінові війни. Ціна аудиторських послуг, звичайно, має зв'язок з якістю, але цей зв'язок має вигляд залежності, яка формується під впливом величезної кількості різних факторів, при цьому вплив фактора «якість» на ціну викривляється. Адже, якщо одна аудиторська фірма пропонує ціну на 10% вище, чим інша, то не можна стверджувати про якість її послуг як вищу на 10%, тому що фірми можуть проводити відповідну маркетингову політику, захоплювати нові ринки шляхом демпінгу, улаштовувати «цінові війни» тощо.

Розповсюдженим методом оцінки якості організації в багатьох країнах світу є моделі вдосконалення організації, які являють собою спрощене відбиття стану складного виробничого середовища. Однак у моделях «зневажають специфічними особливостями об'єктів оцінювання, звертаючи особливу увагу на основні характеристики, властиві будь-яким організаціям незалежно від їхнього розміру, форми власності, галузевої специфіки й інших особливостей».

Досліджені методики та коефіцієнти доцільно застосовувати тільки для аналізу окремих сторін системи якості аудиторської фірми і якості аудиторських послуг. Однак навіть зведення цих коефіцієнтів не дасть нам комплексного показника для оцінки якості аудиторських послуг. На нашу думку, огляд підходів до визначення якості аудиторських послуг дає змогу стверджувати, що якість аудиторських послуг - це комплексне поняття, а існуючі підходи вирішують лише окремі завдання та не можуть надати комплексне уявлення про об'єкт оцінювання.

При розгляді комплексної оцінки якості аудиторських послуг у дослідженні нами були використані елементи кваліметрії, адже, комплексна оцінка якості аудиторських послуг повинна відбивати ефективність управління якістю аудиторських послуг в аудиторській фірмі й виражатися через комплексний коефіцієнт якості аудиторських послуг.

Комплексний коефіцієнт якості аудиторських послуг пропонуємо розглядати через показник рентабельності активів аудиторської фірми, скоректований на коефіцієнти φ та ν :

$$K_{я} = (\varphi + \nu) \cdot \frac{TM + P}{\Phi M + K3_{об}}, \quad (1)$$

де φ - частка сертифікованих аудиторів у загальній чисельності співробітників аудиторської фірми;

ν - частка сертифікованих асистентів аудиторів [181] у загальній чисельності співробітників аудиторської фірми;

$TM, P, \Phi M, K3_{об}$ - показники інтенсифікації надання послуг: трудомісткість, рентабельність, фондомісткість послуг та коефіцієнт завантаження оборотних активів, $\frac{зрн}{зрн}$.

Комплексний коефіцієнт якості аудиторських послуг відображає створену аудиторською фірмою додану вартість і використані при цьому активи фірми. Формалізована модель комплексної оцінки якості аудиторських послуг включає кількісне співвідношення екстенсивності й інтенсивності економічного розвитку аудиторської фірми й виражається через показники ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Кількісна оцінка якості аудиторських послуг застосовна тільки, як правило, якщо є об'єкт для порівняння. Розрахунки коефіцієнтів дозволяють

краще зрозуміти процеси, що відбуваються у аудиторській фірмі, адже числові значення показників завжди виглядають більш об'єктивно, ніж якісна оцінка, заснована на професійному судженні. Крім того, кількісна оцінка дозволяє проводити внутрішньогрупові порівняння, що неможливо при якісній оцінці. Отже, запропонований комплексний коефіцієнт якості аудиторських послуг визначається співвідношенням результатів від надання аудиторських послуг і витрат усіх видів ресурсів на їх надання й служить індикатором при оцінці політики, процедур та рішень у системі управління якістю аудиторської фірми критерію в умовах лібералізованого економічного простору.

Бібліографічний список

1. Адлер Ю. С. Менеджмент качества и оценка соответствия / Ю. С. Адлер // Стандарты и качество. – 2011. – № 1. – С. 81–88.
2. Азгальдов Г. Г. Общие сведения о методологии квалитметрии / Г. Г. Азгальдов // Стандарты и качество. – 2010. – № 11. – С. 24–27.
3. АПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>
4. Безгін К. С. Інтегральна оцінка рівня якості бізнес-процесів на підприємствах машинобудівної галузі / К. С. Безгін // Формування ринкової економіки : збірник наукових праць. – 2008. – № 1. – С. 44–51.
5. Исикава К. Японские методы управления качеством : [сокр. пер. с англ.] / К. Исикава ; предисл. А. В. Гличев. – М. : Экономика, 1988. – 215 с.
6. Коваленко В. П. Теоретико-методичні аспекти управління якістю [Електронний ресурс] / В. П. Коваленко // Ефективна економіка. – 2010. – № 7. – Режим доступу до журналу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
7. Мочалов Н. А. Оценка эффективности и совершенствование системы качества предприятия / Н. А. Мочалов, Д. М. Темкин, Т. М. Полховская // Методы менеджмента качества. – 2010. – № 10. – С. 19–24.
8. Редько О. Ю. Соціологія аудиту (різні думки практикуючих аудиторів) / О. Ю. Редько // Бухгалтерський облік та аудит. – 2010. – № 4. – С. 51–56.

Анотація

Обґрунтована необхідність одночасного та послідовного використання методів оцінювання ефективності системи управління якістю аудиторських послуг. Формалізовано вигляд моделі комплексної оцінки якості аудиторських послуг на макрорівні, яка служить індикатором при оцінці політики, процедур та рішень у системі управління якістю аудиторської фірми в умовах лібералізованого економічного простору.

Ключові слова: управління якістю, аудиторська послуга, аудиторська фірма, система управління якістю, система контролю якості послуг.

Аннотация

Обоснована необходимость одновременного и последовательного использования методов оценки эффективности системы управления качеством аудиторских услуг. Формализован вид модели комплексной оценки качества аудиторских услуг на макроуровне, которая служит индикатором при оценке политики, процедур и решений в системе управления качеством аудиторской фирмы в условиях либерализованного экономического пространства.

Ключевые слова: управление качеством, аудиторская услуга, аудиторская фирма, механизмы управления качеством, система контроля качества услуг.

Annotation

Substantiated necessity of simultaneous and sequential use of methods of evaluating the effectiveness of quality management system auditing services. Formalized form a comprehensive model for evaluating the quality of audit services at the macro level, which serves as an indicator in evaluating policies, procedures and decisions in the quality management system audit firm in a liberalized economic space.

Key words: quality management, auditing service, auditing firm, quality management mechanisms, quality control system services.

**Подмешальська Ю.В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Меліхова Т.О.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Запорізька державна інженерна академія**

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. Автоматизація бізнес-процесів підприємства – це запорука його ефективної роботи. Впровадження інформаційних систем та технологій обліку кропітка та відповідальна робота, оскільки від якості впровадження залежатиме якість отримуваної інформації для прийняття управлінських рішень. Одна з багатьох проблем впровадження інформаційних систем та технологій обліку – наявність ризиків на етапах їх впровадження. Своєчасне діагностування ризиків вельми необхідно для можливості їх своєчасного усунення, врахування та мінімізації в роботі, що і є по суті управління ними. Вирішення завдань управління ризиками дозволяє мінімізувати витрати як тимчасові, так і довгострокові. Це дає можливість врахувати ряд чинників при обчисленні планової сукупної вартості системи, а саме розглядати ризики компанії, які пов'язані з проектом впровадження системи, оскільки роботи з їх мінімізації, або в ідеалі усунення, представляють для компанії додаткові витрати ресурсів. Від якості управління ризиками будуть залежати витрати обох сторін як замовника, так і виконавця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поширення та впровадження в Україні сучасних інформаційних систем, особливо розроблених в Західній Європі і США, ставить ряд важливих завдань, які необхідно вирішувати в процесі впровадження Корпоративної інформаційно-аналітичної системи (KІАС). Впровадження KІАС здійснюється в певній послідовності та відповідно до рекомендацій фірм-виробників KІАС. Аналіз методик впровадження, розроблених компанією SAP [2], Стюартом С. Міллером [6] та іншими науковцями, вказує на необхідність їх адаптації та пристосування до специфіки українських реалій. Відповідно ризики впровадження проектів, а також методи управління ризиками, вимагають уточнення та деталізації. Питанню ризиків впровадження присвячені роботи Андерсона Джорджа В. [1], Івахненкова С.В. [3], Кале В. [4], Тоценко В.Г. [8], але їх вивчення показало, що питання управління ризиками не опрацьовано з достатнім ступенем деталізації і не завжди відповідає потребам вітчизняних підприємств, що робить тему актуальною в теоретичному та практичному аспектах.

Постановка завдання. Мета статті – розробка пропозицій щодо удосконалення управління ризиками при впровадженні інформаційних систем та технологій обліку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для організації та проведення робіт з впровадження KІАС можуть використовуватися різні методики і стандарти (наприклад, ГОСТи, PMI - Project Management Institute, методики від постачальників готових інформаційних систем). Дослідження ризиків та методів управління ними проведемо з використанням методології Accelerated SAP, яка використовується при впровадженні популярного і вельми розповсюдженого в Україні продукту SAP ERP німецької компанії SAP AG.

SAP ERP - це стандартне програмне забезпечення для реалізації організаційно-економічних рішень як для основних, так і для допоміжних процесів підприємства. Завдяки використанню єдиної бази даних, система здатна інтегрувати різні, але при цьому тісно взаємопов'язані, функціональні області підприємства, наприклад, управління матеріальними потоками, планування виробництва і технічного обслуговування та ремонту обладнання, бухгалтерському обліку, планування та обліку витрат, управління персоналом. При цьому конфігурація системи з урахуванням специфіки конкретного підприємства здійснюється за рахунок вбудованих механізмів [5].

Управління проектом є методом управління ходом впровадження системи SAP ERP. Цей метод забезпечує інструменти управління бюджетом та планами проекту, а також організаційною структурою проекту.

Управління проектом включає в себе процеси та інструменти для документування і відстеження проблем, що виникають по ходу проекту. Область дії управління проектом охоплює всі завдання і операції, необхідні для виконання проекту в заданий термін, з даними бюджетом і з якістю, що задовольняє замовника.

Розглянемо ризики та підходи щодо управління ними на початкових етапах впровадження інформаційних систем на підприємстві. Етап початкового планування проекту включає в себе розробку статуту проекту і з'ясування обсягу проекту. Крім цього в нього входить планування

приміщення для проведення проекту. Основною метою початкового планування є узгодження всіма учасниками проекту його завдань, цілей і об'єму. На цьому етапі виникають ризики, які спричинені наступними обставинами:

- не формалізовані та не сформульовані цілі проекту впровадження КІАС;
- не формалізовані і не визначені критерії результативності проекту;
- не визначено та не зафіксовано функціональний обсяг проекту впровадження КІАС.

Управління ризиками на цьому етапі передбачає наступні заходи. Перед початком проекту необхідна ясність та прозорість завдань проекту. Наявність зафіксованих цілей є обов'язковою умовою планування, контролю та управління проектом. Крім того, цілі проекту повинні бути зрозумілі всім залученим співробітникам, щоб забезпечити цілеспрямованість дій у ситуаціях, що вимагають самостійного прийняття рішень. Далі, виходячи з цілей проекту, встановлені формально вимірні критерії результативності проекту, необхідні для контролю досягнення поставлених завдань, наприклад, термін завершення проекту і витрати. Прикладом формалізованості цілей проекту впровадження КІАС можуть бути наступні дії:

- документування бізнес-процесів;
- оптимізація бізнес-процесів з точки зору підвищення їх ефективності, виключення надмірності, скорочення часу і витрат на виконання;
- подолання комунікаційних бар'єрів між різними організаційними одиницями.

Фахівці з впровадження КІАС настійно рекомендують, що функціональний обсяг проекту впровадження КІАС повинен бути виписаний. У функціональному обсязі повинні бути зафіксовані ті функції КІАС, які підлягають впровадженню, наприклад, фінансовий, управлінський облік, звітність, планування і управління витратами, планування і управління виробництвом, управління матеріальними потоками. Також дуже важливо зафіксувати і детально описати підфункції впроваджуваної функціональності, наприклад, для фінансового обліку необхідно вказати підфункції: облік операцій по касі, банківські операції, облік з підзвітними особами і т.д. Фіксація функцій і підфункцій впроваджуваної КІАС дозволить уникнути непорозумінь на наступних етапах впровадження, коли часу на розгляди питань щодо потреб в системі просто вже немає.

Наступним етапом впровадження – є визначення організаційної структури проекту. Організаційна структура проекту включає в себе членів керуючого комітету, спонсора проекту, керівників проекту і персонал різних груп. Метою цього пакету робіт є визначення співробітників, що виконують різні ролі в процесі впровадження та інформування цих співробітників про їх обов'язки, очікувані результати і терміни виконання завдань.

Незважаючи на ретельне планування і дотримання всіх заходів з управління роботами на проекті впровадження КІАС, досягнення поставлених цілей може опинитися під загрозою. Ризики, які призводять до такого результату, часто схожі і носять, в основному, особистий або соціальний характер. Ризики на цьому етапі робіт (типи за Й.Беккером [5]):

1) ризик з умовною назвою «Зі мною так не пройде». Потенціал протистояння співробітників відносно до нововведень може виявитися дуже значним. Співробітники потенційно бояться будь-яких змін і налаштовані до них дуже скептично. Оскільки проекти з впровадження КІАС практично завжди супроводжують зміни на робочих місцях (чи то розподіл робіт, зміна спектру відповідальності або використання нових програмних засобів), то частина співробітників з самого початку спостерігає за проектом з великою недовірою. Вони відгороджуються від проекту невидимою стіною, затримують або відмовляють у наданні інформації, посилаються на інших колег, не розповідають про розроблені ними пропозиції щодо оптимізації процесів на підприємстві - іншими словами займаються тим, що називають «тихим бойкотом». Такі співробітники (нерідко на керівних посадах) створюють деструктивну атмосферу, яка негативно впливає на колег, спочатку налаштованих нейтрально або позитивно;

2) ризик «Це придумали не ми». Зміни, які привносяться в оперативні відділи ззовні (наприклад, відділ бухгалтерського обліку, планово-економічний відділ і т.д.), іноді мають менші шанси бути прийнятими (а значить і реалізованими), ніж ті, які були ініційовані всередині самого відділу. З цієї причини важливо, щоб співробітники не сприймали зміни як щось нав'язане;

3) ризик «Тепер це ваша турбота». Якщо керівництво компанії, в якій розпочато процес впровадження КІАС, після ініціювання проекту впровадження перестає приділяти йому достатньо уваги, то це негайно надасть негативний вплив на його успіх. Ототожнення керівництва з проектом, його однозначну заяву про це всім співробітникам і щире бажання проводити зміни є необхідною передумовою для успішного завершення проекту. Делегування повноважень проектній групі не повинно означати ухилення від відповідальності за прийняття рішень та їх реалізацію з боку керівництва компанії;

4) ризик «Давайте почнемо щось робити». Добре, коли за проект впровадження КІАС приймаються рішуче, з бажанням і переконаністю;

5) ризик «Подивимося, як далеко ми просунемося». Проекти з переходу на нову інформаційну систему приховують в собі ряд невизначеностей щодо часу і ресурсів, необхідних для завершення

проекту. Відсутність формальних тимчасових рамок і нормативів по досягненню цілей погіршують цю проблему і приводять нерідко до відсутності необхідної динаміки робіт по впровадженню КІАС;

6) ризик «Немає часу». Досить часто основна проектна група з боку підприємства, звільнена від виконання інших обов'язків, витрачає в рамках проекту багато зусиль і часу. Така робота може бути успішною тільки в тому випадку, якщо всі, хто знаходиться за межами цього вузького кола, але зобов'язаний вносити свій вклад, зможуть знаходити достатньо часу для конструктивної участі в проекті впровадження КІАС. Оскільки це не є їх основним завданням і, крім того, відволікає від основної діяльності, то присвячений проекту впровадження час часто буває надзвичайно обмеженим;

7) ризик «Тоді мені теж все одно». Членам проектної групи припадає майже постійно протистояти значному опору, а також байдужості всередині компанії, причиною яких стають описані вище ризики. Якщо члени проектної групи піддаються цьому сильному моральному тиску, то наслідки будуть фатальними. Оскільки саме проектна група є двигуном проекту, то в міру убування енергії у цих ключових фігур «видихається» і сам проект впровадження КІАС.

Управляти ризиками на цьому етапі впровадження можливо за допомогою наступних дій:

1) ризик «Зі мною так не пройде». Оскільки проблема має скоріше психологічну, а не професійним природу, то проектна група повинна продемонструвати чуйність і здатність до переконання. При необхідності, в особистих бесідах скептично налаштованим співробітникам потрібно спробувати розкрити позитивні аспекти нововведень. У деяких (особливо важких випадках) роз'яснювальна бесіда з керівництвом компанії стає єдиною можливістю для конструктивної взаємодії;

2) ризик «Це придумали не ми». Необхідно своєчасно залучати членів оперативних відділів до процесу пошуку і вироблення ідей в частині автоматизації процесів і, що дуже важливо, обговорювати з ними плановані зміни. Ні в якому разі не можна «спускати згори» готові ідеї, розроблені в основних проектних групах;

3) ризик «Тепер це ваша турбота». Участь керівництва компанії, особисте втручання у вирішення складних питань і спірних ситуацій, активна підтримка проектної групи впровадження КІАС, прийняття важливих рішень і реалізація прийнятих постанов визначають ставлення всього колективу до проекту впровадження КІАС;

4) Ризик «Давайте почнемо щось робити». Проведення підготовчих робіт у галузі методології фінансового та управлінського обліку і структурування поставлених завдань дозволяє уникнути недоробок через непродуманість дій. Мають бути чітко визначені: мета, фіксований обсяг проекту, методологія, порядок спеціального навчання учасників проекту, а також чітке розмежування процесів (де закінчується один процес і починається інший процес);

5) ризик «Подивимося, як далеко ми просунемося». Позначення окремих етапів проекту, вказівка щодо обґрунтованих і, в той же час, жорстких термінів їх реалізації, а також педантичний контролінг (постійний контроль) складеного плану проекту є невід'ємною передумовою зменшення невизначеності. Не втрачає своєї актуальності і прописна істина, що успішними можуть бути тільки ті проекти, які виконуються під визначеним тиском з боку керівництва компанії (підприємства), де проводиться впровадження КІАС;

6) ризик «Немає часу». Протидіяти цьому можна тільки за рахунок формування системи стимулів, які спонукали б провідних фахівців брати на себе додаткове навантаження. Оскільки працювати в умовах такого навантаження буває деколи неможливо фізично, часткове звільнення провідних фахівців від виконання повсякденних робіт може стати єдиним рішенням проблеми;

7) ризик «Тоді мені теж все одно». Щоб уникнути втрату мотивації, а в результаті і здатність до переконання, керівництво компанії має надавати безпосередню моральну підтримку членам проектної групи, а також намагатися включити до її складу людей з вираженою здатністю до самомотивації [5].

На особливу увагу заслуговує наступний етап впровадження – це підготовка плану проекту. План проекту включає в себе інструменти та/або шаблони для контролю бюджету, тимчасових рамок, а також ресурсів і результатів. Основною метою підготовки плану проекту є контроль ходу проекту в різних аспектах обсягу робіт, якості і часу. Проблеми, які можуть спричинити збільшення ризиків цього етапу робіт наступні:

1) поверхневий рівень складеного плану робіт. Загальний опис пакетів робіт і завдань призводить до нерозуміння у членів проектної групи, що потрібно робити, а це у результаті призводить до втрати часу. Зрештою, погано складений і продуманий план робіт призводить до зриву термінів, тому що в план прийдеться постійно вносити коригування;

2) у план проекту не внесені завдання з проведення навчання членів проектної групи функціональності КІАС. Наслідки – нерозуміння і неприйняття нової КІАС.

Для усунення цих проблем пропонуються наступні заходи:

1) план робіт по впровадженню КІАС повинен бути максимально конкретним та деталізованим, обов'язково враховувати всі пакети робіт і завдання, а також всі ресурси (як людські, так і матеріальні). Це гарантує планування як часу, так і необхідних ресурсів, що знизить ймовірність зриву термінів проектних робіт;

2) внесення в обов'язковому порядку в план проекту виділених завдань по ознайомчому і глибшому вивченню функціональності системи КІАС членами проектної групи, а також керівниками функціональних відділів (наприклад, бухгалтерського обліку, планово-економічного відділу). Відповідальність за проведення та участь у навчанні, процедури навчання встановлюються в письмовому вигляді. Також необхідно систематично визначати потребу співробітників в навчанні окремим завданням. Зміст і цілі освітніх заходів завчасно і точно розмежовуються. Заходи з навчання роботи з КІАС повинні бути доповнені заходами по знайомству з майбутніми бізнес-процесами.

Безпосередньо запуску проекту передують етап визначення процедур проекту. Процедури проекту включають в себе стандарти управління обсягом проектних робіт впровадження КІАС і рішення проблем, ведення документації та інші процедури, визначені на початку проекту [7]. Основною метою цього етапу є забезпечення всіх основних учасників проекту однаковими стандартами і процедурами, що дає можливість стежити за ходом виконання проекту. Безперечно цей етап також буде пов'язаний з певними ризиками:

1) відсутність формалізованих у вигляді документів стандартів проекту. Стандарти проекту повинні описувати способи управління обсягом проектних робіт впровадження КІАС, а також виявлення, опис та пропозиції щодо вирішення виниклих проблем;

2) відсутність шаблонів проектної документації. Відсутність шаблонів документів призводить до втрати часу на розробку єдиних шаблонів проектних документів і подальшого їх приведення до єдиного формату.

Подолати або зменшити вплив цих ризиків допоможуть наступні дії:

1) розробити заздалегідь документи, в яких були б описані стандарти в рамках проекту впровадження КІАС щодо послідовності дій членів проектної групи, що потрібно робити у випадку появи нових вимог від співробітників відділів, в яких проходить впровадження КІАС. Нові вимоги можуть вплинути на раніше визначені терміни проектних робіт з впровадження КІАС, тому важливо прописати у формі стандарту послідовність дій, яку необхідно виконати для розширення обсягу (як географічного, так і функціонального) проекту;

2) при підготовці стандартів потрібно спиратися на шаблони і приклади документів, які поставляються з системою, з методологією впровадження. Важливо також, взяті за основу шаблони і приклади проектних документів, адаптувати до вимог і особливостей підприємства.

Висновки з даного дослідження. З ризиками стикається будь-який проект впровадження і завчасне їх визначення, знання методів управління зводить до мінімуму втрати часу на впровадження КІАС. Але сама наявність ризиків значно впливає на зменшення ефективності процесу впровадження інформаційних систем. Дорогі системи відомих виробників далеко не завжди гарантують успіх їх впровадження, оскільки як раз ризики щодо впровадження можуть скорегувати результати впровадження. Усі вище перелічені аспекти примушують шукати рішення для мінімізації їх впливу на процес впровадження. Подальші дослідження автора плануються у систематизації ризиків на наступних етапах впровадження та удосконаленні методів щодо їх управління.

Бібліографічний список

1. Андерсон Джордж В. SAP за 24 години : пер. з англ. / Андерсон Джордж В., Ларокка Даніель. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 432 с.
2. Впровадження SAP R/3 за допомогою ASAP. Офіційне керівництво компанії SAP : пер. з англ. – М. : Sybex, 1999. – 512 с.
3. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. / С.В. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.
4. Кале В. Впровадження SAP R/3. Керівництво для менеджерів та інженерів : пер. з англ. / Кале В. – М. : Компанія АйТі, 2006. – 511 с.
5. Менеджмент процесів / Під ред. Й.Беккера, Л.Вілкова, В.Таратухіна, М.Кугелера, М. Роземанна. – М. : Ексмо, 2007. – 384 с.
6. Стюарт С. Міллер. Accelerated SAP: впровадження SAP у темпі сучасного бізнесу : пер. з англ. / Стюарт С. Міллер. – М. : Computing McGraw-Hill, 1998. – 576 с.
7. Стів Новак. Бізнес-інструменти для виробничого підприємства. Від основ до вищого пілотажу / Стів Новак. – К. : Гревцов Паблішер, 2008 – 496 с.
8. Тоценко В.Г. Методи та системи підтримки прийняття рішень. Алгоритмічний аспект / В.Г. Тоценко. – К : Наукова думка, 2002. – 381 с.

Анотація

В статті систематизовано ризики впровадження інформаційних систем та технологій обліку на підприємстві. Обґрунтовані пропозиції щодо управління ризиками на початкових етапах впровадження інформаційних систем та технологій обліку.

Ключові слова: облік, інформаційні системи та технології обліку, ризики, управління ризиками, підприємство, програмне забезпечення, КІАС, SAP ERP.

Аннотация

В статье систематизированы риски внедрения информационных систем и технологий учета на предприятии. Обоснованы предложения по управлению рисками на начальных этапах внедрения информационных систем и технологий учета.

Ключевые слова: *учет, информационные системы и технологии учета, риски, управление рисками, предприятие, программное обеспечение, КИАС, SAP ERP.*

Annotation

In this article, the risk of introduction of information systems and technology of accounting in the enterprise. Substantiated suggestions for risk management in the initial stages of implementation information systems and technology of accounting.

Key words: *accounting, information systems and technology of accounting, risk, risk management, enterprise software, KIAS, SAP ERP.*

УДК 657.474

Ночовна Ю.О.,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Полтавський університет економіки і торгівлі

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Постановка проблеми. Організація обліку витрат за центрами відповідальності є одним із важливих елементів управлінського обліку, який сприяє реалізації основних функцій системи управління, а саме планування, обліку, контролю, аналізу, координації та регулювання, обміну інформацією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації обліку витрат за центрами відповідальності детально досліджувалися такими вітчизняними вченими, як С. Ф. Голов [1], В. О. Ластовецький [5], Л. В. Нападовська [6]. Проте, вони все одно залишаються актуальними з огляду на прикладний характер і необхідність врахування особливостей діяльності кожного окремого підприємства, на якому впроваджується система управлінського обліку. До того ж останні наукові публікації за досліджуваною тематикою [2; 3; 4; 7; 8] присвячені більшою мірою вирішенню окремих дискусійних питань загальнотеоретичного характеру і не вирізняються практичною спрямованістю.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження окремих теоретичних та практичних проблем організації обліку витрат за центрами відповідальності, розробка пропозицій щодо виокремлення центрів витрат, закріплення відповідальних осіб та складання внутрішньої звітності на прикладі хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація ефективної системи обліку витрат за центрами відповідальності в межах конкретного підприємства, на нашу думку, повинна здійснюватися у певній послідовності.

На першому етапі передбачається виділення відповідних центрів з метою закріплення відповідальності конкретних осіб. При цьому більшість науковців погоджуються з тим, що під центром відповідальності слід розуміти окремий сегмент підприємства (робоче місце, бригада, ділянка, цех, відділ тощо), в межах якого встановлено персональну відповідальність керівника за результати діяльності його підрозділу. Проте, аналіз літературних джерел з досліджуваної проблеми свідчить про існування різних підходів до класифікації центрів відповідальності.

Л. В. Нападовська [5, с. 474] відокремлює три типи центрів відповідальності: центри витрат, центри прибутку і центри інвестицій. Однак, з нашої точки зору, при такому підході несправедливо ігнорується існування центрів доходів.

Натомість, С. Ф. Голов [1, с. 407-409] виділяє чотири типи центрів відповідальності, а саме: центри витрат, центри доходів, центри прибутку та центри інвестицій. При цьому він поглиблює запропоновану класифікацію шляхом поділу центрів витрат на центри технологічних витрат (центри витрат, в яких можна встановити взаємозв'язок між витратами і результатами діяльності) та центри дискреційних витрат (центри витрат, в яких не можливо встановити взаємозв'язок між витратами і результатами діяльності). Проте, із останнім важко погодитися. Оскільки центри відповідальності, в яких є можливість співставляти витрати із результатами діяльності, відносяться до центрів прибутку, а не витрат.

На наш погляд, зважаючи на відповідні об'єкти контролю, необхідно розрізняти такі центри відповідальності:

- центри витрат – це організаційно-структурні підрозділи підприємства або їх частини, керівники яких несуть відповідальність лише за витрати (робочі місця, бригади, ділянки, цехи обслуговуючого та допоміжного виробництва, відділи, служби тощо). Залежно від характеру здійснюваних функцій пропонуємо виділяти виробничі, допоміжні та номінальні центри витрат. Виробничі центри витрат виділяються в цехах основного виробництва. Допоміжні центри витрат виділяються в цехах та на ділянках, які займаються матеріально-технічним забезпеченням та обслуговуванням основного виробництва. Номінальні центри витрат виділяються в функціональних (адміністративних) відділах і службах підприємства;

- центри доходів — це організаційно-структурні підрозділи підприємства або їх частини, керівники яких несуть відповідальність за доходи (відділи збуту, секції продажу, регіональні представництва тощо);

- центри прибутку – це структурні підрозділи підприємства, керівники яких несуть відповідальність за витрати і доходи та мають можливість оцінити фінансовий результат їх діяльності (магазини, відділення, філії тощо);

- центри інвестицій – це підприємство в цілому, керівник якого контролює витрати, доходи, фінансові результати та інвестиції у власні активи.

Зауважимо, що в межах виділених центрів відповідальності, крім доходів, витрат, фінансових результатів чи інвестицій, може здійснюватися планування, облік та контроль інших показників діяльності окремих підрозділів, наприклад, обсягів виробництва та реалізації продукції, продуктивності праці, якості продукції, чисельності працівників, кількості відпрацьованих днів, годин, машино-годин або людино-годин, кількості замовлень, ринків збуту тощо.

Розглянемо порядок відокремлення центрів відповідальності на прикладі хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України. Враховуючи типові організаційну і виробничу структуру хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України, виділимо характерні для них центри відповідальності різних рівнів управління (рис. 1).

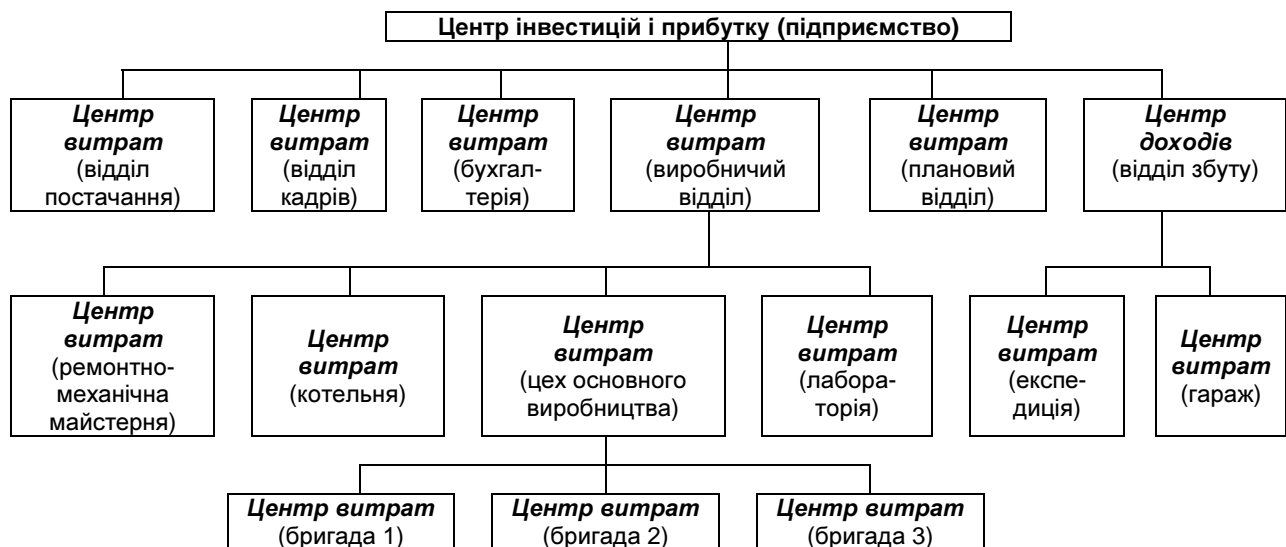


Рис. 1. Типова структура центрів відповідальності хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України

Так, з огляду на змінний характер роботи спочатку виділимо центри відповідальності першого рівня, які формуються на рівні виробничих бригад. Після цього встановимо більш укрупнені центри відповідальності: другого рівня – у розрізі структурних підрозділів основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва, третього рівня – у розрізі функціональних відділів, четвертого рівня – в цілому на рівні підприємства. При цьому відзначимо, що витрати є об'єктом контролю кожного із виділених центрів відповідальності, а дані про них накопичуються і узагальнюються поступово, оскільки в центрах відповідальності більш високих рівнів ієрархічної системи акумулюються первинні витрати даного рівня та підсумкові дані підзвітного центру відповідальності більш низького рівня. До того ж, зважаючи на галузеві особливості діяльності, вважаємо за доцільне виділення лише одного центру доходів – на рівні відділу збуту продукції і об'єднання центру прибутку та центру інвестицій на рівні усього підприємства.

На другому етапі в межах запропонованої автором ієрархічної структури центрів доцільно встановити персональну відповідальність керівників відповідних підрозділів за результати їх роботи, попередньо згрупувавши центри відповідальності за функціональною ознакою (рис. 2).

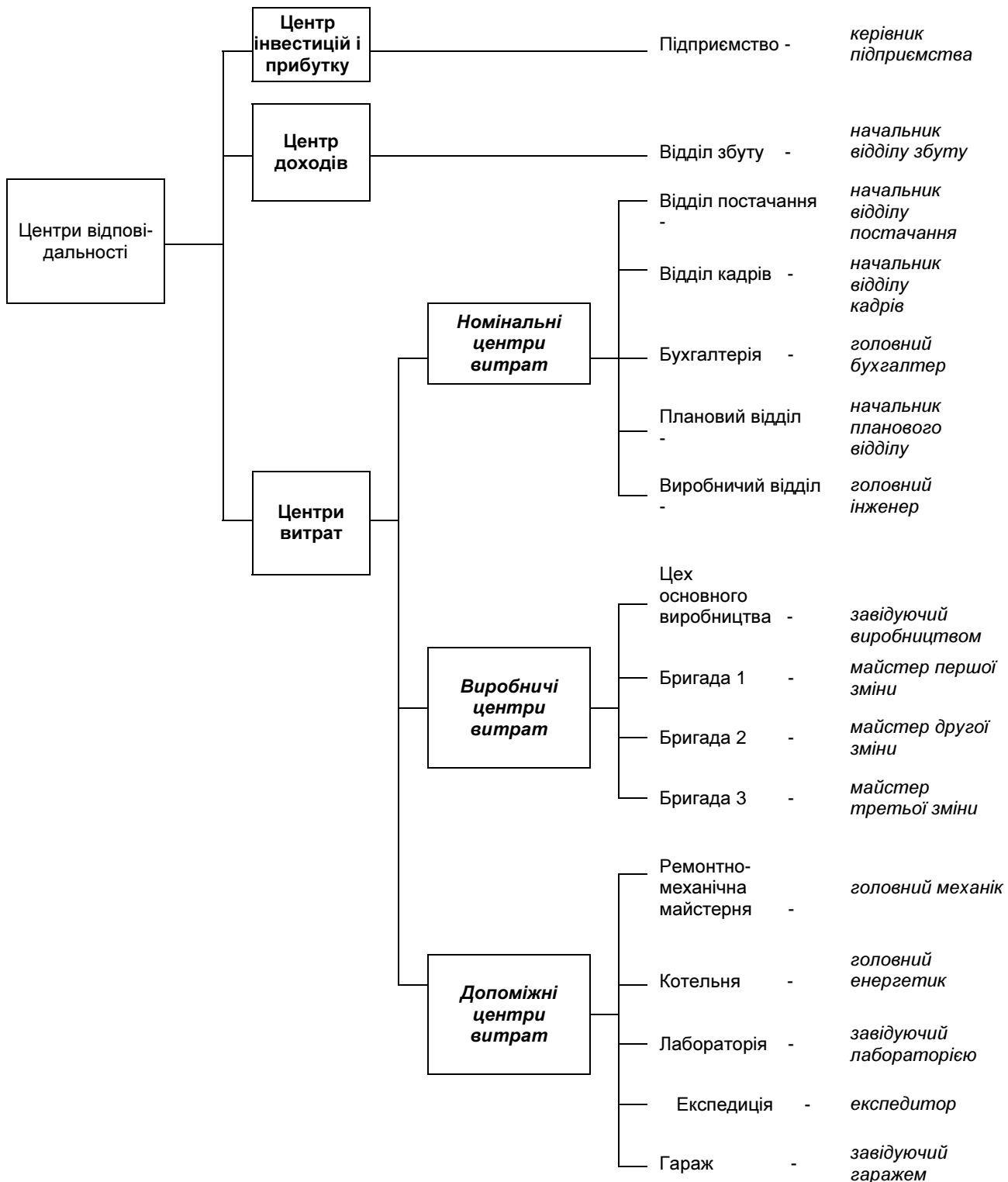


Рис. 2. Схема закріплення персональної відповідальності керівників у розрізі виділених центрів

На наступному етапі необхідно закріпити витрати за окремими центрами відповідальності. В основу цього процесу, як справедливо зазначає С. Ф. Голов [1, с. 413], покладено принцип контролюваності витрат, згідно з яким витрати центрів відповідальності поділяються на контрольовані і неконтрольовані, а їх керівники несуть відповідальність лише за контрольовані витрати.

Отже, розподіл витрат на контрольовані та неконтрольовані залежить від сфери повноважень керівників різних рівнів управління підприємством. Так, витрати, що не контролюються на одному рівні управління, можуть бути контрольованими на іншому (вищому) рівні. Наприклад, загальновиробничі витрати не контролюються на рівні майстра виробничої бригади, але будуть контрольованими на рівні завідуючого виробництвом або головного інженера.

На нашу думку, перелік контрольованих витрат на рівні окремих центрів відповідальності хлібопекарних підприємств споживчої кооперації є таким:

- з позиції майстрів виробничої бригади: основні матеріали, витрати води, палива та енергії на технологічні потреби, заробітна плата робітників бригади та відрахування на єдиний соціальний внесок від їх заробітної плати;

- з позиції завідуючого виробництвом: усі прямі і непрямі витрати, пов'язані з основним виробництвом;

- з позиції керівників допоміжних центрів витрат: витрати, понесені на обслуговування основного виробництва;

- з позиції начальника відділу постачання: транспортно-заготівельні витрати, пов'язані з придбанням виробничих запасів, витрати на зберігання виробничих запасів та витрати на утримання відділу;

- з позиції начальника відділу збуту: витрати на збут продукції;

- з позиції керівників інших номінальних центрів витрат: витрати на утримання відділів та управління підприємством;

- з позиції керівника підприємства: усі витрати підприємства.

На рис. 3 наведено інформаційно-матричну модель обліку витрат за центрами відповідальності хлібопекарних підприємств споживчої кооперації.

Наступним важливим етапом організації обліку за центрами відповідальності є розробка кошторисів витрат для кожного центру та складання внутрішньої звітності про їх виконання з метою оцінки фактичного досягнення запланованих показників, аналізу причин виникнення відхилень фактичних витрат від запланованих та встановлення винних осіб, а також для загальної оцінки ефективності діяльності центрів відповідальності.

З огляду на це, нами розроблені форми внутрішньої звітності, які доцільно застосовувати для здійснення контролю за дотриманням кошторису витрат та оцінки діяльності окремих центрів витрат на підприємствах хлібопекарної промисловості споживчої кооперації України, а саме:

Звіт про виконання кошторису прямих виробничих витрат – складається майстрами виробничих бригад щомісячно на підставі виробничих звітів та первинних документів і включає показники запланованого та фактичного обсягів виробництва, нормативні та фактичні дані про прямі виробничі витрати, відхилення витрат у розрізі окремих статей, причини встановлених відхилень та їх винуватців. До того ж даний звіт відображає такі специфічні показники, як вологість борошна і процент виходу готової продукції, та складається у розрізі видів готової продукції.

Звіт про виконання кошторису витрат основного виробництва – складається завідуючим виробництвом щомісячно на підставі звітів майстрів виробничих бригад та первинних документів і включає заплановані та фактичні показники витрат у розрізі виробничих бригад та за статтями загально-виробничих витрат, розміри виявлених відхилень, їх причини і винних осіб.

Звіт про виконання кошторису витрат допоміжного виробництва – складається щомісячно керівниками цехів та ділянок, які займаються матеріально-технічним забезпеченням та обслуговуванням основного виробництва, на підставі первинних документів і включає заплановані та фактичні показники за статтями витрат, розміри виявлених відхилень, причини відхилень та винних осіб. В нашому випадку даний звіт складається головним механіком – для оцінки виконання кошторису витрат ремонтно-механічної майстерні, головним енергетиком – для оцінки виконання кошторису витрат котельні, завідуючим лабораторією – для оцінки виконання кошторису витрат лабораторії, експедитором – для оцінки виконання кошторису витрат експедиції та завідуючим гаражем – для оцінки виконання кошторису витрат гаражем.

Звіт про виконання кошторису витрат функціональних відділів – складається щомісячно керівниками відділу кадрів, планового відділу та бухгалтерії на підставі первинних документів і включає заплановані та фактичні показники за основними статтями витрат, понесеними на утримання цих підрозділів та управління підприємством, розміри встановлених відхилень, причини відхилень та винних осіб.

Звіт про виконання кошторису витрат відділу постачання – складається керівником відділу постачання щомісячно на підставі первинних документів і включає заплановані та фактичні показники за статтями транспортно-заготівельних витрат і витрат, понесених на утримання цього підрозділу, розміри встановлених відхилень, причини відхилень та винних осіб.

Центри відповідальності	Центр інвестицій і прибутку	Директор (керівник) підприємства										
	Центр доходів								Начальник відділу збуту			
	Центри витрат	Головний інженер				Начальник відділу постачання	Начальник відділу кадрів	Головний бухгалтер	Начальник планового відділу			
		Цех основного виробництва (завідуючий виробництвом)	Ремонтно-механічна майстерня (головний механік)	Котельня (головний енергетик)	Лабораторія (завідуючий лабораторією)	Відділ постачання	Відділ кадрів	Бухгалтерія	Плановий відділ	Відділ збуту	Експедиція (експедитор)	Гараж (завідуючий гаражем)
Витрати основного виробництва:												
сировина і матеріали	+											
транспортно-заготівельні витрати					+							
вода на технологічні потреби	+											
паливо та енергія на технологічні потреби	+											
витрати на оплату праці	+											
відрахування на ЄСВ	+											
загальновиробничі витрати	+											
Витрати допоміжного виробництва		+	+	+								
Витрати на збут									+	+	+	
Витрати на управління					+	+	+	+				

Рис. 3. Інформаційно-матрична модель обліку витрат за центрами відповідальності хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України

Звіт про виконання кошторису витрат відділу збуту – складається керівником відділу збуту щомісячно на підставі звітів експедитора і завідуючого гаражем та первинних документів і включає показники запланованих та фактичних обсягів реалізації продукції, доходів від реалізації продукції, витрат на збут і витрат на утримання цього відділу за окремими статтями, розміри встановлених відхилень, причини відхилень та винних осіб.

Заключним етапом організації обліку за центрами відповідальності є проведення оперативного аналізу відхилень фактичних витрат від запланованих, встановлення причин і винних осіб та здійснення управління за відхиленнями. Зауважимо, що методика факторного аналізу відхилень витрат, як одного з головних інструментів оцінки результатів діяльності центрів відповідальності, достатньо висвітлена у вітчизняній та зарубіжній літературі з управлінського обліку [1, с. 417-435; 6, с. 320-360] і не потребує уточнення.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Організація ефективної системи обліку витрат за центрами відповідальності в межах конкретного підприємства повинна відбуватися у певній послідовності і включати ряд відповідних заходів, а саме: чітке територіальне або функціональне відокремлення центрів відповідальності; встановлення персональної відповідальності керівників центрів за результати їх роботи; закріплення витрат за центрами відповідальності; розробку кошторисів витрат для кожного центру відповідальності; складання внутрішньої звітності про виконання кошторисів витрат; аналіз причин виникнення відхилень фактичних витрат від запланованих та встановлення винних осіб; оцінку діяльності центру відповідальності та його внеску в загальний результат; розробку системи відповідних санкцій до винуватців негативних відхилень; запровадження раціональної системи стимулювання працівників за дотримання кошторисів витрат.

2. З огляду на організаційно-технологічні особливості пропонуємо для хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України виділяти центри витрат першого рівня – на рівні виробничих бригад, другого рівня – у розрізі структурних підрозділів основного, допоміжного та обслуговуючого виробництва, третього рівня – у розрізі функціональних відділів, четвертого рівня – в цілому на рівні підприємства. При цьому вважаємо за доцільне виділення лише одного центру доходів – на рівні відділу збуту продукції і об'єднання центру прибутку та центру інвестицій на рівні усього підприємства.

3. Розроблені автором інформаційно-матрична модель обліку витрат за центрами відповідальності та форми внутрішньої звітності сприятимуть здійсненню дієвого контролю за витратами і забезпечать створення якісної інформаційної бази, необхідної для прийняття управлінських рішень і ефективного управління витратами хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України.

Бібліографічний список

1. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет : [учебник] / К. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
3. Дюкарева Х. Л. Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб'єктів господарювання / Х. Л. Дюкарева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 159-168.
4. Іванченко П. М. Облік витрат за місцями виникнення та за центрами відповідальності як основа побудови управлінського обліку витрат / П. М. Іванченко // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 139-143.
5. Ластовецький В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності / В. О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
6. Нападівська Л. В. Управлінський облік / Л. В. Нападівська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
7. Сидоренко Р. В. Внутрішня звітність центрів відповідальності / Р. В. Сидоренко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 326-328.
8. Скрипник М. І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів / М. І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 46-49.

Анотація

У статті досліджено окремі теоретичні та практичні проблеми організації обліку витрат за центрами відповідальності, розроблено пропозиції щодо виокремлення центрів витрат, закріплення відповідальних осіб та складання внутрішньої звітності на прикладі хлібопекарних підприємств споживчої кооперації України.

Ключові слова: відповідальність, витрати, звітність, облік, організація, центр витрат.

Аннотация

В статье исследованы отдельные теоретические и практические проблемы организации учета затрат по центрам ответственности, разработаны предложения по выделению центров затрат, закреплению ответственных лиц и составлению внутренней отчетности на примере хлебопекарных предприятий потребительской кооперации Украины.

Ключевые слова: ответственность, затраты, отчетность, учет, организация, центр затрат.

Annotation

This article explores some theoretical and practical problems of cost accounting centers for liability, developed proposals for the selection of cost centers, consolidation of those responsible and making internal reporting for example bakeries Consumer Cooperatives in Ukraine.

Key words: liability, costs, reporting, accounting, organization, cost center.

УДК 657.471.1: 658.8

Захарченко В.Ю.,
канд. наук з держ. упр-ня, кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту ,
Фірсова Н.В.,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
„Полтавський університет економіки і торгівлі”

ПОБУДОВА СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОВІДОМЧОГО КОНТРОЛЮ В ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Постановка проблеми. Будь-який вид управління неможливий без чіткої організації системи контролю, тому що не можна ефективно управляти, не перевіряючи виконання встановлених вимог і не виявляючи фактичного стану справ на керованих об'єктах.

Проте слід зазначити, що внутрішньовідомчий контроль у системі споживчої кооперації на сьогодні є малоефективним засобом впливу для поліпшення фінансово-господарської діяльності, збереження кооперативної власності, оскільки є наступним видом контролю і лише констатує факти безгосподарності та допущених збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтуванню методів і прийомів контролю присвячені праці В.Д. Андреева, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Е.А. Вознесенського, В.С. Рудницького, Б.Ф. Усача та ін. [1; 6; 7; 8].

В окремих джерелах спеціальної літератури [1; 6; 7] підкреслюється, що внутрішньовідомчий контроль здійснюють міністерства, концерни, асоціації та інші органи управління стосовно діяльності підвідомчих їм підприємств і організацій згідно із законодавчими та іншими нормативними актами у формі перевірок законності й доцільності прийнятих рішень. Такий контроль сприяє розвитку діяльності підвідомчих підприємств і організацій, раціональному використанню ними матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Огляд літературних джерел засвідчує необхідність продовження наукових досліджень поставленої проблеми.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення основних аспектів організації внутрішньовідомчого контролю в підприємствах торгівлі споживчої кооперації, як інструменту ефективного управління кооперативними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішньовідомчий контроль у системі споживчої кооперації України (Укоопспілки) є однією з функцій системи управління, тому система внутрішньовідомчого контролю не може бути відокремленою від організаційної структури системи управління у цілому. Організаційну структуру внутрішньовідомчого контролю та її місце в системі споживчої кооперації України наведено на рисунку 1.

Головна мета внутрішньовідомчого контролю системи Укоопспілки та споживспілок полягає в забезпеченні досягнення цілей організаційної системи та її життєдіяльності на основі сприяння розвитку й удосконаленню системи управління через прийняття і дотримання правильної для даного суб'єкта політики внутрішнього економічного контролю, власної ефективності та чіткої взаємодії у відносинах з іншими управлінськими функціями.

Внутрішньовідомчий контроль у системі споживчої кооперації здійснюють уповноважені на його проведення підрозділи Укоопспілки та облспоживспілки у формі тематичних перевірок і документальних ревізій.

При проведенні перевірок ревізори в своїй роботі зобов'язані керуватися Законом України “Про споживчу кооперацію”, чинними законодавчими та підзаконними актами України, рішеннями з'їздів, зборів рад, правлінь Центральної спілки споживчих товариств України, споживспілок, статутами організацій, що ревізуються, а також Положенням про порядок проведення ревізій фінансово-господарської діяльності в організаціях, підприємствах та установах споживчої кооперації України, затвердженим постановою третіх зборів Ради Укоопспілки шістнадцятого скликання від 15.03.95 р. [5].

До джерел нормативного забезпечення проведення ревізійної роботи у системі споживчої кооперації слід віднести також Закон України “Про Державну контрольно-ревізійну службу в Україні” від 26.01.93 р. № 2939-XII [4], який регламентує правові основи діяльності органів державної контрольно-ревізійної служби (ДКРС) із здійснення державного фінансового контролю у формі ревізій по відношенню до різних об'єктів такого контролю та об'єктів відомчого контролю в тому числі. Зокрема, у статті 3 Закону зазначено, що

державний фінансовий контроль реалізується органами ДКРС через проведення інспектування, що здійснюється у формі ревізії та полягає в документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, з метою виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб.

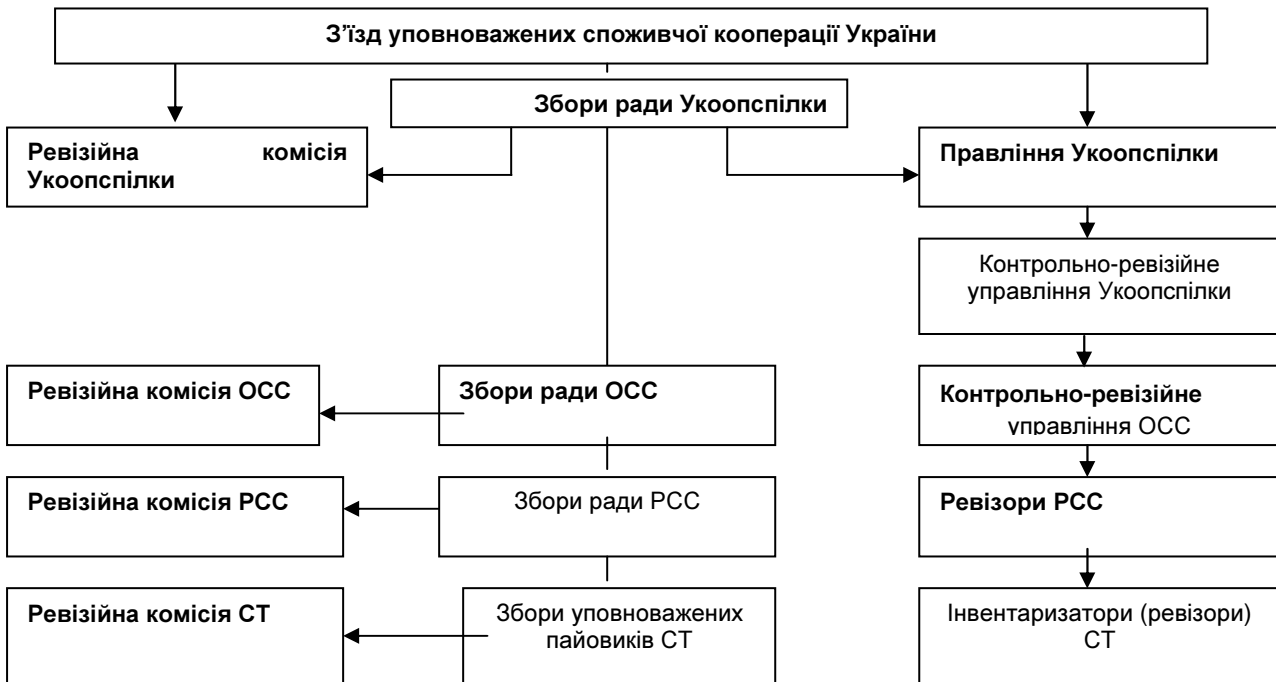


Рис. 1. Організаційна структура внутрішньовідомчого контролю у споживчій кооперації України

До основних завдань документальної ревізії слід віднести: 1) контроль виконання завдань фінансово-господарської діяльності; 2) перевірки економічного використання сировинних, пально-мастильних та інших матеріалів, а також фінансових і трудових ресурсів; 3) перевірки достовірності обліку і звітності; 4) контроль збереження власності споживчої кооперації.

Згідно з Положенням про порядок проведення ревізій фінансово-господарської діяльності в організаціях, підприємствах та установах споживчої кооперації України, затверджене постановою третіх зборів Ради Укоопспілки шістнадцятого скликання від 15.03.95 р. [5] ревізії фінансово-господарської діяльності організацій споживчої кооперації проводять у міру потреби, проте не рідше одного разу на два роки. Крім того, Положенням встановлено чотири етапи ревізії: 1) організація й підготовка ревізії; 2) проведення ревізії; 3) оформлення матеріалів ревізії; 4) реалізація наслідків ревізії.

Процедури контролю, що здійснюються у рамках кожного етапу ревізії, містять не тільки контрольні дії, а й зворотний зв'язок між етапами. Тим самим відбувається реалізація наслідків ревізії, забезпечується ефективність здійсненої перевірки. У споживчій кооперації накопичено віковий досвід проведення ревізій, який передається від одного покоління кооператорів до іншого; нормативні акти з контрольно-ревізійної роботи враховують перевірені практикою кращі методики ревізійної роботи.

Проте, у зв'язку зі змінами у суспільно-господарському середовищі України за останні 15 років контрольно-ревізійна робота має проводитися не лише виходячи з накопиченого досвіду, а й відповідно до сучасних умов ведення бізнесу, що не повною мірою враховано у загальному забезпеченні контрольно-ревізійної роботи у споживчій кооперації України. Етап організації й підготовчої роботи до проведення документальної ревізії передбачає оформлення розпорядження на проведення документальної ревізії, ознайомлення керівника та головного бухгалтера підприємства з цим розпорядженням, планування роботи на об'єкті ревізії (складання робочого графіка ревізора).

Проте, на сьогоднішній день нагальною потребою є впровадження в системі споживчої кооперації внутрішнього аудиту, оскільки більшість підприємств і організацій системи не мають змоги оплатити послуги зовнішніх аудиторів.

Потреба у впровадженні внутрішнього аудиту полягає в тому, що на відміну від контрольно-ревізійної служби внутрішній аудит не просто констатує запізнілі факти, а й передбачає і застерігає від небажаних наслідків, дає рекомендації з раціонального використання ресурсів; надає консультації та пропозиції керівникам підприємств і обліковим працівникам щодо поліпшення системи

внутрішньогосподарського контролю, дотримання законодавчих і нормативних вимог у процесі здійснення фінансово-господарських операцій для запобігання негативним наслідкам, сплати штрафів та пені.

Отже, важливими принципами організації внутрішнього аудиту можна вважати поінформованість керівництва про наслідки перевірки і звітність перед керівником. Принцип поінформованості вимагає від внутрішнього аудитора інформування керівника про хід перевірки і виявлені при аудиті недоліки в роботі підприємства (втрати від недбалого господарювання, неефективна діяльність, втрата майна, крадіжки, нестачі тощо).

Узагальнення напрацювань вітчизняних учених, які зробили значний вклад у вітчизняну аудиторську теорію і практику (зокрема, М.Т. Білуха, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко та ін.), дало змогу дійти висновку, що предметом внутрішнього аудиту є всі аспекти фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта. Отже, можна зазначити, що основні методичні прийоми внутрішнього аудиту торговельних підприємств аналогічні методиці проведення документальної ревізії.

У своїх роботах В.С. Рудницький зазначає, що "основним завданням внутрішньосистемного аудиту в споживчій кооперації є контроль за фінансово-господарською діяльністю підвідомчих їм підприємств та організацій, ефективним і раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, виконанням планових завдань, збереженням майна, стан обліку і контролю та інші" [5].

Складовим елементом організації процесу внутрішнього і зовнішнього аудиту є ведення аудитором робочих документів, форми та зміст яких висвітлила О.А. Петрик [4].

Основною метою внутрішнього аудиту торговельного підприємства є проведення незалежної перевірки діючої системи обліку, спрямованої на визначення оптимізації витрат і їх впливу на фінансовий результат діяльності підприємства. На нашу думку, раціональна організація внутрішнього аудиту – це система практичного здійснення аудиторського контролю за ефективною діяльністю підприємства, яка передбачає перевірку понесених витрат підприємством за визначений період і формування достовірної та своєчасної контрольної інформації для ефективного управління.

Потрібно підкреслити, що організація служб внутрішнього аудиту в підприємствах має відповідати трьом основним вимогам: повноті, мінімуму витрат і максимуму ефекту. В цьому зв'язку штат і структуру таких служб слід формувати залежно від особливостей фінансово-господарської діяльності підприємства, обсягів, складності й умов контрольних процедур, що здійснюються. Вважаємо, що служби і посади внутрішніх аудиторів доцільно впроваджувати у великих і середніх підприємствах споживчої кооперації.

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на те, що до цього часу внутрішній аудит у системі споживчої кооперації не був організований в основному через низький рівень заробітної плати і відсутність необхідних спеціалістів, обов'язки внутрішніх аудиторів можуть виконувати спеціалісти контрольно-ревізійного та фінансово-економічного управлінь облспоживспілок, або за договором незалежні аудиторські фірми.

Різноманітність завдань, які можуть виконувати служби внутрішнього аудиту при здійсненні перевірок, потребує відповідної кваліфікаційної підготовки їх працівників. Це мають бути висококваліфіковані фахівці із вищою економічною освітою, досвідом бухгалтерської та економічної роботи, а також кваліфіковані фахівці за іншими профілями.

Фахівці внутрішніх аудиторських служб мають бути незалежними при збиранні інформації та мати повноваження подавати звіти безпосередньо правлінню споживспілки чи Укоопспілки.

Хоча видача кваліфікаційних сертифікатів внутрішнім аудиторам не передбачено, вони повинні вміти професійно застосовувати методичні прийоми та способи аудиту для збирання необхідних аудиторських доказів, правильно документувати отримані відомості, аналізувати інформацію й подавати рекомендації у формі належно складеного звіту внутрішнього аудитора. Крім того, фахівці внутрішнього аудиту при виконанні своїх професійних обов'язків мають дотримуватися етичних принципів аудиторської діяльності (чесність, об'єктивність, конфіденційність, професійні норми поведінки), визначених у Кодексі професійної етики аудиторів України. Діяльність служби внутрішнього аудиту має здійснюватися відповідно до плану й посадових інструкцій внутрішніх аудиторів, затверджених правлінням споживспілки (зборами Ради Укоопспілки). Посадові інструкції для внутрішніх аудиторів мають передбачати загальні положення, конкретні посадові обов'язки, права та персональну відповідальність аудитора.

Вважаємо, що впровадження в підприємствах споживчої кооперації наведених пропозицій щодо вдосконалення організації внутрішньовідомчого контролю сприятиме більш ефективному веденню господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи споживчої кооперації.

Бібліографічний список

1. Контроль і ревізія: Підручник / Ф.Ф. Бутинець, С.В. Бардаш, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко. – [2-ге вид.]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 512 с.
2. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26.01.93 р. № 2939-XII зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] Україна. Верховна Рада. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2939-12>

3. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992 р. № 2265-XII зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] Україна. Верховна Рада. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2265-12>

4. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація : монографія / О.А. Петрик – К. : КНЕУ, 2003. – 260 с.

5. Положення про порядок проведення ревізій фінансово-господарської діяльності в організаціях, підприємствах та установах споживчої кооперації України, затверджено постановою третіх зборів Ради Укоопспілки шістнадцятого скликання від 15.03.95 р. – К. : Укоопспілка, 1995. – 42 с.

6. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: методологія, організація : монографія / В.С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 104 с.

7. Усач Б.Ф. Контроль і ревізія : підручник / Б.Ф. Усач. – [4-ге вид.]. – К. : Знання-Прес, 2002. – 253 с.

8. Андреев В.Д. Ревизия и контроль в потребительской кооперации : учебник / В.Д. Андреев, И.А. Борознов, Г.Н. Лисин. – М. : Экономика, 1987. – 328 с.

Анотація

В статті проаналізовано діючу систему внутрішньовідомчого контролю, обґрунтовано необхідність впровадження внутрішнього аудиту в підприємствах торгівлі споживчої кооперації як інструменту ефективного методу контролю

Ключові слова: внутрішньовідомчий контроль, об'єкти контролю, торговельні витрати, внутрішній аудит.

Аннотация

В статье проанализировано действующую систему внутриведомственного контроля, обосновано необходимость внедрения внутреннего аудита на предприятиях торговли потребительской кооперации как инструмента эффективного метода контроля

Ключевые слова: внутриведомственный контроль, объекты контроля, торговые расходы, внутренний аудит.

Annotations

In article analyzed by operating system of the interdepartmental control, it is proved necessity of introduction internal to audit in consumers' cooperative society trading enterprises as tool of an effective quality monitoring.

Key word: The interdepartmental control, objects of the control, trading expenses, internal audit.

УДК 657.6

Бойко В.М.,
к.е.н., доцент, кафедри менеджменту
та економіки підприємництва,
Костецький І.І.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Буцацький інститут менеджменту і аудиту

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ - ОСНОВА ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Постанова проблеми. У сільському господарстві виробничі ресурси виступають одним із синтетичних показників якості роботи. Зниження їх у грошовій формі означає зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції, створює передумови для підвищення темпів розширеного відтворення в агроформуваннях, вирішення питань інфраструктури на селі і покращення добробуту працівників.

В сучасних умовах підвищується рівень обліку, аналізу і контролю виробничих витрат як основного чинника зниження собівартості продукції та оптимізації процесів виробництва. Ринкові засади трансформації аграрної економіки України визначають необхідність формування нових підходів до управління витратами підприємства, які здійснюють свою діяльність в умовах швидких, перманентних змін.

На сьогоднішній день відсутні єдині стандарти обліку, аналізу та контролю виробничих ресурсів і собівартості, а також не утвердився управлінський облік як самостійна ланка обліково-аналітичного процесу, то питання формування і ефективного розподілу витрат підприємства залишається актуальним і потребує подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам обліку, аналізу та управління витратами виробництва в умовах трансформаційної економіки присвячені праці вчених Боднар І.Ю., Пахомова В.І., Бутинця Ф.Ф., Дем'яненка С.І., Іванюти П.В., Лугівської О.П., Котлярова С.А., Маренича Т.Г., Огійчука М.Ф., Поповича П.Я., Прокопенка І.Ф., Ганіна В.І., Цал-Цалка Ю.С. та інших.

Бутинець Ф.Ф. розглядає виробничі ресурси як об'єкт збереження майна власника на всіх без винятку підприємствах. Він відмічає: "Якщо немає збереження наявних активів через систему обліку, то й немає управління витратами" [1, с. 39].

Дем'яненко С.І. пропонує організовувати управління витратами за центрами відповідальності, видами продукції, відповідальними особами. Це підвищує аналітичність виробничих витрат, дозволитьчасно впливати на результати виробництва, приймати конкретні рішення [2, с. 179].

Іванюта П.В., Лугівська О.П. переконані, що "Управління витратами на підприємстві необхідне для оцінки факторів рентабельності, вибору потрібних замовлень, планування майбутніх напрямків діяльності, оцінки виробничих запасів і їх кошторису, розподілу й мінімізації витрат; для визначення рівня беззбитковості, можливих фінансових результатів при зміні ціни продажу; для складання кошторису і аналізу відхилень; для прийняття нестандартних рішень, наприклад таких, як "виготовляти чи продавати", "чи продавати нижче нормальної продажної ціни" [3, с. 65].

При виборі методу обліку і контролю витрат Маренич Т.Г. пропонує застосувати відомий у зарубіжній практиці метод "директ-костинг". За цим методом у центрах відповідальності контролюються лише змінні витрати, а постійні коливаються за рахунок маржинального доходу, тобто різниці між виручкою продукції та змінними виробничими витратами. Застосування цього методу можна розглядати з різних позицій: з одного боку, виразніше проявляється рентабельність продукції, а з іншого – відбувається викривлення собівартості окремих видів продукції і встановлення її реальної рентабельності [4, с. 672].

На нашу думку, при виборі методу обліку, аналізу та управління виробничими витратами необхідно врахувати всі специфічні умови підприємства, виробити централізований підхід.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних та практичних аспектів до аналізу та управління за поточними витратами підприємства, виявлення напрямів їх ефективного використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринку виробничі витрати виступають у вартісній формі і складають вартість продукції, адже будь-яка продукція, вироблена в сільському господарстві, є результатом витрат, необхідних для її виробництва. З метою з'ясування сутності витрат, необхідно вияснити початковий етап їх формування. Поняття "витрати" певним чином пов'язане з поняттям "ресурси". Поки необхідні ресурси знаходяться на ринку капіталу, вони є потенційними для підприємства. Якщо підприємство купує їх для забезпечення досягнення поставленої мети, вони стають реальними ресурсами або чинниками виробництва для цього підприємства. Таким чином потенційні ресурси перетворюються в реальні ресурси (активи) підприємства тільки з моменту їх придбання, а чинниками виробництва – з моменту їх цільового використання [3, с.23]. Задіяні в процесі діяльності підприємства ресурси, які зафіксовані в грошовій формі, формують його витрати. Виходячи з цього, «витрати» – це вартісне вираження абсолютної величини застосування спожитих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети. Тому управління виробничими витратами це цілеспрямована діяльність державних органів та господарюючих суб'єктів, направлена на ефективне їх використання з метою отримання прибутку [5; 6; 7].

Виробництво сільськогосподарської продукції як галузі рослинництва, так і тваринництва, характерне тим, що поряд з отриманням основної продукції (зерно, корені цукрових буряків, приріст, молоко) одночасно одержують побічну (солома, гичка, гній, шкіри). Звідси виникає складність визначення собівартості продукції, тому що до певного моменту виробничий процес основної і побічної продукції є неподільним, оскільки витрати на виробництво всієї продукції на початковому етапі поділити не можливо. Проте для управлінського персоналу в інформації для прийняття оптимальних рішень необхідно мати більш точні показники собівартості кожного виду продукції. При розподілі витрат і визначенні фактичної собівартості продукції сільськогосподарські господарюючі суб'єкти керуються Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затвердженими наказом МАП України від 18.05.2001р. №132 [8]. Рекомендовані підходи до визначення собівартості основної продукції не дозволяють враховувати особливості кожного виробництва продукції, та й саме трактування основної і побічної продукції є неточним і потребує доповнення. На нашу думку, поряд з рекомендованими методами розподілу витрат керівникам сільгоспдприємств слід надавати право скористатись міжнародною практикою розподілу комплексних витрат.

Унікальність сільського господарства, як галузі, вважається вирощування та збирання врожаю, тобто біологічне перетворення, яке включає стадії відтворення, самовідтворення, що охоплюють якісні та кількісні зміни рослин і тварин, а також створення нових або додаткових біологічних активів у формі сільськогосподарської продукції. Враховуючи таку особливість діяльності, виникає необхідність розробки окремого стандарту для сільського господарства, а методологія виробничих витрат потребує удосконалення, що значною мірою вплине на ефективність організації управлінського обліку [9; 10; 11].

Зміна витрат на виробництво сільськогосподарської продукції визначається дією загальновідомих чинників (рівнем оплати праці, цінами на промислову продукцію, спожиту господарством, зміною соціальних умов і т.д.), а також внутрішньогосподарськими чинниками.

Динаміка витрат виробництва продукції рослинництва під впливом цих двох груп чинників в сільськогосподарських підприємствах області показана в табл.1.

Таблиця 1

**Зміна структури виробничої собівартості 1ц продукції рослинництва в
сільгосппідприємствах Тернопільської області (в%)**

Культура	Оплата праці		Насіння і посадковий матеріал		Добрива		Нафтопродукти		Інші витрати	
	2006р.	2010р.	2006р.	2010р.	2006р.	2010р.	2006р.	2010р.	2006р.	2010р.
Пшениця	9,8	5,9	13,6	13,3	20,7	21,6	19,0	15,5	36,9	43,7
Ячмінь	10,1	6,7	15,9	13,0	19,6	19,2	19,3	14,5	35,1	46,6
Кукурудза на зерно	7,4	5,6	17,6	15,4	21,2	17,1	16,5	13,5	37,3	48,4
Ріпак	8,0	5,2	10,4	10,5	24,2	26,5	20,8	13,3	36,6	44,5
Цукрові буряки	8,1	2,9	12,5	13,2	20,2	26,6	14,6	6,9	38,6	50,4

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Аналіз таблиці показує, що сукупні виробничі витрати в рослинництві за останні роки значно зросли. Питома вага інших прямих витрат (амортизація, відрахування на соціальні заходи, оплата послуг і робіт сторонніх організацій та ін.) у 2010 р. в порівнянні з 2006 р. у витратах виробництва цукрових буряків піднялась на 11,8, ячменю – 11,5, кукурудзи на зерно – 11,1, ріпаку – 7,9 і пшениці на 6,8 відсотків [12].

Окремо хочеться сказати про основну технічну культуру області – цукрові буряки. Внаслідок непередбаченої політики в останні роки значно зменшилися посіви та врожайність цієї культури. У переважній більшості сільгосппідприємств в структурі витрат виробництва зросли затрати на мінеральні добрива. Збільшення цих витрат пройшло в основному за рахунок підвищення цін на них, хоча кількість внесення їх бажає бути більшою.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, ефективне використання виробничих ресурсів є важливою умовою зниження собівартості продукції та підвищення її рентабельності. Облік та аналіз витрат дає оперативну і повну інформацію про розмір та структуру понесених витрат, допомагає контролювати витрати підприємства, встановлювати критерії ефективності виробництва і головне – визначати ціну, що забезпечує підприємству оптимальний рівень рентабельності та конкурентоспроможності.

Бібліографічний список

1. Бутинець Ф.Ф. Теоретичні та практичні проблеми бухгалтерського обліку або чи необхідний поділ обліку на фінансовий та управлінський? / Ф.Ф. Бутинець // Матеріали VI-ої Міжнар.наук.конф. «Наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку, контролю та аналізу: Теоретико-практичне значення та напрями подальшого розвитку» – Житомир : ЖДТУ, 2007. – С. 23-48.
2. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві : навч.посібник / С.І.Дем'яненко. – К. : КНЕУ. – 1998. – 264 с.
3. Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами : навч. посіб. / П.В. Іванюта, О.П. Лугівська . – 2-ге вид. ; за ред. П.В. Іванюти. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 320 с.
4. Маренич Т.Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях : підручник / Т.Г.Маренич. – 2-ге. вид., доп. і перероб. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 896 с.
5. Огійчук М.Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / М.Ф. Огійчук. – К. : Аграрна освіта, 2001. – С. 245-251.
6. Прокопенко І.В. Методика і методологія економічного аналізу : навч. пос. / В.І.Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
7. Пожарническая Н.М. Бухгалтерський підхід к определению затрат // Н.М.Пожарническая, Т.Н.Пилатова // Экономика и управление. – 2004. – №1. – С. 33-35.
8. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькування собівартості продукції (робіт,послуг) сільськогосподарських підприємств. Затв. Наказом Міністерства аграрної політики від 18.05.2001р. №132
9. Боднар І.О.Управління витратами виробництва та собівартістю продукції : навч. посібник / І.О. Боднар, В.І. Пахомов. – К. : КНТЕУ, 2000. – 64 с.

10. Грещак М.Г. Управління витратами : навч. метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / М.Г.Грещак, О.С. Коцюба. – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
11. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. пос. / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 636 с.
12. Основні показники роботи сільгосппідприємств Тернопільської області за 2010 рік. Статистичний бюлетень / Головне управління статистики у Тернопільській області. – Тернопіль, 2011. – 60 с.

Анотація

У статті розглянуті питання обліку, аналізу та контролю використання витрат виробництва. Обґрунтовано методологічні підходи до економічного контролю за витратами виробництва та визначено їх вплив на зниження собівартості продукції рослинництва.

Ключові слова: виробничі ресурси, аграрні підприємства, собівартість продукції, ринкові відносини.

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы учета, анализа и контроля использования издержек производства. Обоснованы методологические подходы к экономическому контролю за издержками производства и определено их влияние на снижение себестоимости продукции растениеводства.

Ключевые слова: производственные ресурсы, аграрные предприятия, себестоимость продукции, рыночные отношения.

Annotation

In statti address issues of accounting, analysis and control the use of production costs. Sound methodological approaches to economic control over production costs and defined by their impact on reducing the cost of crop production.

Key words: industrial resources, farmers, production costs, market principles.

УДК 631.162:657.471

Стендер С.В.,
асистент кафедри обліку і аудиту

РОЛЬ КАЛЬКУЛЯЦІЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ

Постановка проблеми. Калькуляція собівартості продукції має вагоме значення для оцінки наукової обґрунтованості норм і нормативів витрат, контролю за їх динамікою, виявлення резервів їх зниження, а також встановлення і перегляд ринкових цін на продукцію. Істотним моментом в організації сільськогосподарських підприємств є калькуляція собівартості продукції рослинництва, якою закінчується черговий етап обліку витрат на виробництво продукції. В галузі рослинництва виникає необхідність правильного вибору об'єкту обліку витрат. Така необхідність обумовлюється потребами управління в оперативній інформації і контролю витрат. Дане питання, окрім як від організаційно-технологічних особливостей, залежить і від ступеню централізації, децентралізації обліку та рівня його механізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі [2, с. 263; 6, с.13; 7, с. 53; 8, с. 38] калькуляція визначається як система економічних розрахунків собівартості одиниці окремих видів продукції. Проте існує інша точка зору, а саме: в ринкових умовах немає необхідності калькулювати собівартість продукції. Таку точку зору висловлюється як серед вітчизняних теоретиків, так і серед західних, з чим ми не погоджуємося [9, с. 52; 10, с. 372]. Суперечливим моментом серед науковців [1, с. 163; 3, с. 184] стоїть питання щодо оптимального вибору об'єктів обліку витрат в галузі рослинництва. У зв'язку з цим, важливим методологічним моментом в калькулюванні собівартості продукції є визначення калькуляції та правильний вибір об'єктів обліку витрат в галузі рослинництва.

Результати проведеного аналізу літературних джерел засвідчують про необхідність продовження наукових досліджень даної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є встановлення ролі калькуляції собівартості продукції в управлінні виробництвом в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Калькуляція як елемент методу бухгалтерського обліку існувала не завжди. У російській мові слово «калькуляція» (лат. calculatio – обчислення) з'явилося в другій половині дев'ятнадцятого століття і означає обчислення собівартості. Правильне обчислення собівартості продукції мало, має і матиме важливе значення для управління

виробництвом, визначення прибутку, рентабельності, що є базою для встановлення як внутрішньогосподарських, так і реалізаційних цін.

Нами досліджено, що цілий ряд вчених-економістів [2, с. 274; 3, с. 183; 4, с. 159; 8, с. 38] визначають калькулювання як розрахунок собівартості одиниці певної продукції. Так, С. Голов [1, с. 9-12] визначає калькуляцію як економічну систему пізнання величини собівартості, її компонентів і техніко-економічних умов формування. Вважаємо, що вищезазначені думки вчених-економістів з приводу визначення калькуляції не зовсім точно характеризують її суть:

- по-перше, на практиці обчислюють собівартість не тільки одиниці продукції, але й окремого сорту з урахуванням її якості (особливо актуально у рослинництві), а також всього об'єму виробленої продукції;
- по-друге, обчислюється собівартість не тільки готової продукції, але й закупівельних цінностей, одиниці робіт і послуг;
- по-третє, калькуляція собівартості припускає економічне групування витрат по однорідних статтях і за об'ємом виробництва.

Тому вважаємо, що *калькуляція* – це обчислення собівартості продукції (робіт, послуг) за статтями витрат (змінними або повними).

Одним з актуальних питань в галузі рослинництва на сьогодні стоїть правильне визначення об'єкту обліку витрат. Важливу роль при виборі об'єкту витрат відіграють особливості галузі рослинництва. Тому, на нашу думку, доцільно їх розглянути більш детально та звернути увагу на об'єкти обліку витрат, що підлягають розподілу.

Одна з важливих особливостей рослинництва полягає в тому, що основним засобом виробництва в цій галузі є *земля*. Це незамінний, завжди діючий засіб праці. При розумному використанні вона не лише не виснажується, але й може стати більш родючою. Систематичне підвищення родючості ґрунту потребує додаткових вкладень, які виражаються не лише в поліпшенні її обробки, але й в додаткових витратах на добрива. В зв'язку з цим при плануванні та калькулюванні витрат на виробництво потрібно враховувати особливості землі, так як навіть при рівних витратах і однакових погодних умовах на різних земельних ділянках виробляється неоднакова кількість продукції.

Друга. Виробничі процеси у рослинництві пов'язані з живими організмами – *рослинами*. Тому проявлення економічних законів в даній галузі пов'язано з діями біологічних законів, за якими розвиваються живі організми. Це потребує індивідуального підходу до планування нормативних витрат, рівень яких може змінитися не лише під дією техніко-економічних, але й біологічних факторів.

Третя. Процес виробництва сільськогосподарської продукції ускладнюється через те, що крім людини і технічних засобів, відбувається *вплив природних факторів*. Робота в рослинництві, як правило, виконується на відкритому повітрі з мінливими метеорологічними умовами і температурою. Погода впливає на збільшення або зменшення обсягу виробництва продукції, полегшує або ускладнює виконання роботи. В зв'язку з цим, існують особливості технології виробництва, які відрізняються за місяцями, виникають відмінності у нормах витрат матеріальних, грошових і трудових ресурсах, а обсяг виробництва передбачити складно.

Четверта. Процес виробництва неможливо організувати так, щоб вихід всієї продукції протягом року був рівномірним або продовжувався без тривалої перерви при рівномірних витратах. Галузь рослинництва має *тривалий цикл виробництва*. Іноді може тривати більше року, що ускладнює процес управління, адже керівник, приймаючи якесь поточне рішення, має враховувати, що наслідки стануть відомі лише через значний відрізок часу, тобто поточне регулювання перетворюється у стратегічне, особливо через неможливість передбачити вплив на виробничий процес в першу чергу зовнішніх факторів. Все це свідчить про високий ступінь ризику щодо очікуваних наслідків діяльності. Наприклад, в рослинництві тривалість виробничого циклу не дає можливості щомісячно визначити нормативну і фактичну собівартість продукції, а обумовлює накопичення нормативних витрат по окремих роботах, що виконуються під ті чи інші культури, за їх нормативною собівартістю. Фактичні ж витрати, які складаються з витрат по нормі і відхилення від норм, та кінцеві фінансові результати діяльності визначаються по закінченню періоду виробництва.

П'ята. Істотною особливістю діяльності сільськогосподарських підприємств полягає в тому, що значну частину продуктів, створених власними силами та засобами направляють на потреби інших галузей чи підрозділів, наприклад як корм або на потреби у наступному виробничому періоді (зерно на посів) або для виготовлення основних засобів (для поповнення основного стада, вирощування багаторічних насаджень тощо). Таким чином, *значна частина продукції власного виробництва не приймає товарної форми*, а залишається в господарстві для потреб виробництва. При цьому деякі витрати однієї галузі переносять на іншу (наприклад, витрати на вирощування кормів в рослинництві через вартість цих кормів включаються до складу витрат тваринництва). В результаті рівень собівартості одного виду продукції залежить від собівартості іншого.

Професора А. І. Ламікін [3, с. 152] та В. Г. Лінник [4, с. 184], враховуючи особливості галузі рослинництва, пропонують виділяти такі об'єкти:

- сільськогосподарські культури (групи культур);
- сільськогосподарські роботи;
- витрати, що підлягають розподілу.

Погоджуємось з таким традиційним поділом, але вважаємо, що в умовах глобалізації економіки при використанні всередині сільськогосподарських підприємств різних форм організації праці та її оплати об'єктами обліку витрат в рослинництві на рівні управлінського обліку повинні стати етапи технологічних процесів виробництва за госпрозрахунковими підрозділами (бригадами, цехами, ланками та ін.), а на рівні підприємства в цілому – етапи технологічних процесів за конкретними сільськогосподарськими культурами (групами культур) та сільськогосподарськими роботами.

Вважаємо, що сільськогосподарські підприємства повинні мати право вибору організації обліку витрат за вказаними об'єктами або на рівні виробничих підрозділів чи в центральній бухгалтерії підприємства. Вибір повинен здійснюватися в обліковій політиці з урахуванням особливостей підприємства, технології, спеціалізації виробництва, а також необхідності і корисності для управління потоків інформації про витрати виробництва.

Певною складністю в калькуляції собівартості продукції є те, що необхідно калькулювати собівартість різних видів продукції з різними термінами дозрівання. А так як в галузі рослинництва виробничий процес по вирощуванню сільськогосподарських культур не обмежується календарним роком, то в даному випадку одночасно можуть бути три групи витрат: 1) минулих років під урожай поточного року; 2) даного року під урожай поточного року; 3) даного року під урожай наступних років.

Перші дві групи витрат з початку календарного року практично збігаються – витрати минулих років списуються на відповідні аналітичні рахунки витрат під урожай поточного року. Тому в обліку виділяють витрати під урожай поточного року і витрати під урожай майбутніх років.

Витрати під урожай майбутніх років обліковують на окремих аналітичних рахунках за видами робіт, бо під час здійснення таких витрат невідомо, на вирощування якої культури вони відносяться. Ці витрати переходять на наступний рік як залишок незавершеного виробництва. В наступному році витрати по посіву озимих культур відносять постатейно на відповідні аналітичні рахунки озимих культур урожаю поточного року.

Витрати минулого року на виконання сільськогосподарських робіт розподіляють у поточному році після визначення фактичних площ посіву під культури. Розподіл здійснюють постатейно пропорційно до площ посіву. Для цього роблять окремий розрахунок, в якому розраховують суму витрат на 1 га, і множать її на площу, що фактично зайнята відповідною культурою. Таким способом розподіляють витрати минулого року на підняття зябу, луцення стерні, внесення органічних, мінеральних добрив, догляд за парами, снігозатримання, зрошення, осушення тощо.

Окрему групу об'єктів обліку становлять витрати, які підлягають розподілу. Наприклад, практика планування та обліку в галузі рослинництва вимагає виділення об'єктів обліку виходу продукції окремо на богарних, зрошуваних та осушуваних землях.

Витрати, пов'язані з підготовкою ґрунту, посівом багаторічних трав, вартістю їх насіння та інші разові витрати, які обліковані в складі незавершеного виробництва, рівномірно розподіляють за роками залежно від терміну експлуатації посівів. Витрати на поліпшення природних сіножатей, на створення культурних пасовищ (дискування, підсів трав, внесення добрив, вартість насіння) розглядаються як витрати на незавершене виробництво, які розподіляються між продукцією, одержаною протягом 3-4 років.

Методичними рекомендаціями з № 132 передбачено витрати, які підлягають розподілу, обліковувати на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» і відносити на конкретні культури шляхом розподілу [5]. Проте такий розподіл проводиться тільки в кінці року, а тому протягом року за рахунком 91 буде залишок за дебетом, що не вписується у технологію бухгалтерського обліку.

Тому пропонуємо витрати рослинництва, які підлягають розподілу в кінці року обліковувати протягом року за дебетом рахунка 23 «Виробництво» на окремих аналітичних рахунках, а в кінці року їх розподіляти за культурами, записуючи кореспонденцію за дебетом і кредитом рахунка 23.

Висновки з проведеного дослідження. Калькуляція – це обчислення собівартості продукції за статтями витрат. Проведені дослідження складу та характеристики витрат дозволяють стверджувати, що об'єктами обліку витрат в рослинницьких підрозділах можуть виступати культури (групи культур) та роботи під урожай наступного року. Витрати рослинництва, які підлягають розподілу пропонуємо в кінці року обліковувати за дебетом рахунка 23 «Виробництво» на окремих аналітичних рахунках, а в кінці року їх розподіляти за культурами.

Бібліографічний список

1. Голов С.Ф. Проблеми і перспективи бухгалтерського обліку в Україні / С.Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11.
2. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С.І. Дем'яненко. – К. : «Україна», 1998. – 384 с.
3. Ламыкин А.И. Основы бухгалтерского учёта / А.И. Ламыкин. – М. : МГУ, 1981. – 274 с.

4. Лінник В.Г. Калькуляція собівартості продукції сільськогосподарських підприємств / В.Г. Лінник. – К. : НМК ВО, 1991. – 220 с.
5. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. Затверджено Наказом Міністерства аграрної політики України № 132 від 18 травня 2001 р.
6. Моссаковський В.Б. Система контролю витрат виробництва за сучасних умов / В.Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – № 5. – 2008.
7. Олійник С.О. Вимоги до обліку витрат і випуску продукції в процесі управління виробництвом / С.О. Олійник // Науковий вісник НАУ. – № 16. – 1999.
8. Сук П.Л. Обґрунтування статей обліку витрат у сільськогосподарських підприємствах / П.Л. Сук // Економіка АПК. – 1999. № 10. – С. 38-39.
9. Хоружий Л.И. Калькуляция себестоимости продукции в аграрной сфере / Л.И. Хоружий. – М. : Аудиторские ведомости. – 2003. – 69 с.
10. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономики развитых стран / А. Яругова. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 471 с.

Анотація

Обґрунтовано сутність калькуляції собівартості продукції в сучасних умовах. Запропоновано враховувати об'єктами обліку витрат в рослинницьких підрозділах культури та роботи під урожай наступного року та обліковувати витрати рослинництва, які підлягають розподілу в кінці року, за дебетом рахунка 23 «Виробництво» на окремих аналітичних рахунках.

Ключові слова: калькуляція, собівартість, рослинництво, об'єкт, період, технологічний процес.

Аннотация

Обоснована сущность калькуляции себестоимости продукции в современных условиях. Предложено учитывать объектами учета затрат в растениеводческих подразделениях культуры и работы под урожай будущего года и учитывать расходы растениеводства, подлежащих распределению в конце года, по дебету счета 23 «Производство» на отдельных аналитических счетах.

Ключевые слова: калькуляция, себестоимость, растениеводство, объект, период, технологический процесс.

Annotation

Substantiated the essence the calculation cost of production in modern conditions. It is proposed to consider the objects of cost accounting in crop units of culture and work the harvest next year and accounted for costs crop, which should be distributed at the end of the year the debit of account 23 "Production" on separate analytical accounts.

Key words: calculation, prime price, plant-grower, object, period, technological process.

УДК 657.474.5:664.717

Щербина О.В.,
викладач кафедри економіки і управління,
Конопотський інститут Сумського державного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ БОРОШНОМЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Постановка проблеми. Зернопереробна промисловість є однією з найважливіших складових галузі хлібопродуктів агропромислового комплексу України, яка забезпечує населення життєво необхідною продукцією. В останні роки спостерігається нарощування обсягів виробництва у зернопереробній промисловості, проте собівартість борошна, крупи та макаронних виробів зростає набагато швидше. Частково це зумовлено складною фінансовою ситуацією на світових та вітчизняних ринках, але в значній мірі на це впливає відсутність ефективної системи управління витратами. Впровадження якісного обліку витрат врахуванням технологічних та організаційних особливостей дозволить підвищити виробничий та збутовий потенціал борошномельної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми побудови обліку витрат та калькулювання собівартості продукції висвітлені у працях багатьох вчених, таких як: Бланк І. О.,

Бутинець Ф. Ф., Голов С. Ф., Гуцайлюк З. В., Данілочкіна Н. Г., Друрі К., Лінник В. Г., Манн Р., Майєр Е., Сухарєва Л. А., Чумаченко М. Г тощо. Проте слід відмітити, що особливості обліку витрат безпосередньо на борошномельних підприємствах мало вивчені. Найбільше це знайшло відображення у наукових працях Сопка В. В. Проте деякі аспекти потребують більш глибокого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей організації та технології борошномельного виробництва та ступінь їх впливу на вибір методу обліку витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова обліку виробничих витрат у значній мірі залежать від особливостей галузі, типу й виду виробництва, характеру його організації й технологічного процесу, розмаїтості виготовленої продукції, масовості випуску, об'єктів калькулювання та інших умов [3, с. 260]. Організація бухгалтерського обліку затрат не залежить від форми власності і організаційно-правових форм діяльності підприємства, а визначається такими ознаками:

- 1) Вид діяльності: виробнича; комерційна; грошово-кредитна.
- 2) Галузева приналежність: промисловість; сільське господарство; будівництво; транспорт; зв'язок (в частині обслуговування виробництва); матеріально-технічне постачання; торгівля тощо.
- 3) Особливість технології і організації виробництва: механічна або органічна (за будовою); видобувна або переробна (за видом); одно- або багатопереробна (за складністю); цехова або без цехова (за організаційною структурою).
- 3) Вид продукції: виріб; послуга; робота.
- 4) Тип виробництва: індивідуальне (одиничне); серійне; масове.
- 5) Ступінь спеціалізації.
- 6) Методи формування фактичної собівартості продукції.
- 7) Робочий план рахунків тощо.

Технологічний процес на борошномельному комбінаті (у даному дослідженні розглядається переробка зерна на борошно) поділяють на три основні етапи. Розглянемо кожний з них окремо.

Етап 1: Доробка (підготовка) зерна. Для одержання борошна високої якості дуже важлива попередня підготовка зерна. Необхідно здійснити підбір партій зерна таким чином, щоб вони мали добрі борошномельні та хлібопекарські властивості. Також слід ретельно очистити зерно від домішок і бруду. Покращення фізичних і біохімічних властивостей зерна досягається його зволоженням з послідовним витримуванням зерна при певній температурі (холодне чи гаряче конденсування). Підготовлене таким чином зерно легше розмелюється, а іноді підвищується і хлібопекарські властивості в результаті діяльності ферментних систем [7, с. 224].

Етап 2: Розмелювання підготовленого зерна на борошно. Щоб отримати борошно, яке б відповідало вимогам державного нормування, і в кількостях, які відповідають виходу, застосовують різні види помелів.

Помелом називають сукупність процесів і операцій, які проводяться з зерном і проміжними продуктами, що утворюються під час подрібнення зерна [7, с. 220]. Помели поділяють на одноразові і повторні. Перші названі так, тому що перетворення зерна на борошно відбувається після одного проходження через роздрібні механізми (жорнові постави). При одноразових помелах з попереднім очищенням зерна отримують борошно встановлених виходів. Більш світле борошно (сіре сіяне) одержують шляхом просіювання на густих ситах.

Повторні помели – це такі, коли всю масу борошна отримують не за один, а за декілька пропусків через розмелювальну машину. Роздрібнюють зерно на спеціальних машинах – вальцових верстатах. Після проходження через вальців верстат продукт поступає на розсів, що має набір різних сит, на яких продукт сортується за крупністю на декілька фракцій. Отримане при цьому борошно спрямовують для формування якого-небудь сорту, а інші фракції – на інші машини. Це називається драним процесом. Спочатку одержують борошно вищого ґатунку, потім – першого та другого. При сортових помелах розмельний процес повторюється на 8-12 розмельних системах. Крім борошна певних сортів, отримують побічні продукти: манну крупу, відходи різної цінності, борошневий пил, висівки тощо [7, с. 221-223].

Етап 3: Фасування і пакування борошна, його зберігання до моменту реалізації. Фасування продукції здійснюється на спеціальних машинах у тару різного розміру (від 1 кг до 50 кг). Борошно – менш стійкий продукт при зберіганні, ніж зернові маси. Під впливом факторів навколишнього середовища (перш за все температури та вологості, а також кисню) в борошні відбуваються різні процеси, в тому числі як позитивні (побіління і дозрівання), так і небажані (зараження шкідниками, перезрівання, прокисання, пліснявіння) [7, с. 231]. Чим якісніша тара та чим краще організоване складське господарство, тим довше борошно збереже свої властивості.

Розглянувши технологічний процес перетворення зерна на борошно, узагальнимо особливості, що значно впливають на методику обліку витрат:

- промисловість;
- переробне підприємство;

- однорідна вихідна сировина (зерно);
- масовий характер обробки;
- фізико-хімічні та механічні процеси перетворення сировини на готову продукцію;
- єдиний безперервний виробничий цикл;
- відсутність незавершеного виробництва;
- одночасний випуск декількох видів продукції.

Враховуючи наведені характеристики борошномельного виробництва, доходимо висновку, що найоптимальнішим та найбільш доцільним є застосування так званого передільного методу затрат. Цей метод обліку витрат застосовують на тих промислових підприємствах, де продукція виготовляється при послідовній переробці вихідної сировини за окремими стадіями (переділами, фазами) технологічного процесу [4, с. 197]. Деякі науковці пропонують для подібних підприємств пропонували використовувати поняття котлового методу. Так, Гуцайлюк З. В. котловим методом називає систему обліку, коли калькулювання собівартості відбувається лише за групами однорідних виробів, а звітна калькуляція кожного виду продукції складається лише в кінці року шляхом розподілу фактичних витрат пропорційно визначеній базі [2, с. 67-68]. Проте інші науковці, наприклад, Сопко В. В. з цим не погоджуються: «Котловий (знеособлений) метод, який деякі автори вважають за самостійний, не має під собою методичної основи, оскільки варіант попередільного методу – однопредільний – і є власне котловим, тобто затрати обліковуються по виробництву в цілому за певний час – місяць, сезон тощо. А потім на підставі якогось параметру розподіляються на окремі види продукції» [1, с. 171].

Як би там не було, але у реальному житті на борошномельному підприємстві протягом звітного періоду (як правило, це місяць) на затратних рахунках акумулюються всі витрати підприємства, понесені в процесі виробничої діяльності. Потім накопичені затрати переносяться на рахунок основного виробництва і розподіляються між окремими видами продукції пропорційно встановленої бази розподілу [8, с. 113]. Таким чином визначається сума, що затрачена на виробництво кожного окремого виду продукції.

Для більш точних розрахунків доцільно обліковувати питомі витрати сировини і матеріалів окремо, а в межах переділів – лише добавлені витрати (заробітна плата, загальновиробничі витрати тощо) кожного з них. Ця система калькулювання називається калькуляція витрат за стадіями обробки [4, с. 200]. На борошномельних підприємствах такої підхід обґрунтований, оскільки мають місце давальницькі операції [5, с. 14], для яких необхідно мати інформацію про собівартість власних витрат підприємства на доробку і переробку (без вартості зерна, яке належить давильцям) [6, с. 13].

Висновки з проведеного дослідження. Не дивлячись на чисельні розробки теорії обліку витрат, рівень організації обліку і контролю за витратами на практиці має певні особливості. Огляд спеціальної літератури і проведені на підприємствах дослідження дозволяють зробити висновок про необхідність враховувати організаційно-технологічні особливості виробництва під час побудови системи обліку витрат. Для борошномельних підприємств слід застосовувати попередільний метод обліку витрат, який характеризується такими ознаками: 1) узагальнення витрат за переділами безвідносно до окремих замовлень, що дозволяє калькулювати собівартість кожного переділу (доробка зерна, розмелювання зерна тощо); 2) списувати витрати за календарними періодами, а не за часом виконання замовлення; 3) організувати аналітичний облік до синтетичного рахунку «Виробництво» для кожного переділу; 4) простота й дешевизна обліку.

Бібліографічний список

1. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / [Сопко В. В., Лузан Ю. Я., Рішняк І. М. та ін.] ; за заг. ред. В. В. Сопка, О. В. Бойка. – К. : Фенікс, 2001. – 486 с.
2. Гуцайлюк З. В. Учет и контроль показателей эффективности производства в пищевой промышленности / З. В. Гуцайлюк. – М. : Агропромиздат, 1985. – 117 с.
3. Дорогунцов С. І. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості / С. І. Дорогунцов. – К. : Науковий світ, 2004. – 374 с.
4. Ільїна С. Б. Контролінг процесів господарської діяльності на підприємствах харчової промисловості : [навч. посіб.] / С. Б. Ільїна, Т. С. Журба. – К. : Професіонал, 2008. – 592 с.
5. Каменская Т. Бухгалтерський облік операцій з переробки зернових / Т. Каменская // Вісник податкової служби України. – 2002. – № 46. – С. 13-15.
6. Плешонкова Л. Облік переробки давальницької сировини / Л. Плешонкова // Баланс. – 2002. – № 19-20. – С. 10-13.

7. Трисвятский Л. А. Хранение и технология сельскохозяйственных продуктов / [Трисвятский Л. А., Лесик Б. В., Курдина В. Н.] ; под общ. ред. Л. А. Трисвятского. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Колос, 1975. – 448 с.

8. Управление затратами на предприятии : [учеб.] / [Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г., Краюхин Г. А. и др.] ; под общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 277 с.

Анотація

У статті розглянуто вплив технології борошномельного виробництва на вибір методу обліку витрат. Подано класифікацію типів виробництв, охарактеризовано основні стадії технологічного процесу борошномельного виробництва та особливості обліку витрат.

Ключові слова: технологія, виробництво, витрати, метод обліку.

Аннотация

В статье рассмотрено влияние технологии мукомольного производства на выбор метода учета затрат. Автор представил классификацию типов производств, охарактеризовал основные этапы технологического процесса мукомольного производства и особенности учета затрат.

Ключові слова: технологія, виробництво, витрати, метод обліку.

Annotation

In the article studied the impact of the flour-milling production technology on the choice of expenditure method of accounting. The author gave the classification of production types, described the basic technological stages of the flour-milling production and the peculiarities of expenditure account.

Key words: technology, production, expenditures, method of accounting.

УДК 336.322:631.11

Музиченко Т.О.,
асистент кафедри економічної теорії,
Національний університет біоресурсів та природокористування України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОЛІПШЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Аграрний сектор України є одним з найважливіших секторів економіки країни і ключовим в наданні робочих місць сільськогосподарських територій, має великий потенціал, однак потребує докорінного реформування через його невисоку конкурентоспроможність [5].

Передумовою ефективного реформування аграрного сектора України є покращення інформаційного забезпечення, яке відіграє вирішальну роль для забезпечення високої ефективності, через продумане формування і аналітичне опрацювання інформації та даних цього сектору економіки.

Органам державної влади та сільськогосподарським товаровиробникам необхідна надійна інформація для більш якісного планування та управління, а також для моніторингу результатів своєї діяльності та стану виконання державних програм. Механізми здійснення такого моніторингу мають бути поліпшені шляхом удосконалення якості інформації та систем, які забезпечують формування такої інформації та аналіз зібраних даних і розробку варіантів управлінських рішень.

Таким чином, як внутрішні, так і зовнішні чинники вимагають невідкладного реформування системи інформаційного забезпечення аграрного сектору України. Існуючий стан інформаційного забезпечення, розвиток якого певним чином обмежується невеликими бюджетними видатками, не відповідає сучасним потребам суб'єктів господарювання та державних органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження інформаційно-аналітичного забезпечення інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств займалися багато вчених, зокрема: М. Кагаловський, С. Лазарева, А. Кострова, Р. Костяєва, М. Желена, В. Пономаренка та інших. Однак це питання є актуальним і потребує постійної уваги науковців.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств для формування і розвитку аграрного

інформаційного простору, які б могли задовольнити інформаційні потреби сільського населення, виробників та переробників сільськогосподарської продукції, інвесторів, органів державної влади та неурядових організацій, установ аграрної освіти і науки, а також всіх інших учасників інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Огляд та аналіз літературних джерел, а також власні дослідження показали, що результатом реалізації принципу системності при формуванні інформаційного забезпечення суб'єктів інвестиційної діяльності має бути розробка концепції інформаційно-аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Як відомо, будь яка концепція є сукупністю взаємопов'язаних елементів, які формуються і взаємодіють під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Сукупність факторів, що діють на концепцію, та інтенсивність їх дії прямо впливають на результати функціонування, як правило, використовують метод моделювання [2]. З проведених досліджень виявлено, що серед напрямків удосконалення концептуальних підходів інформаційного забезпечення слід виділити: автоматизацію процесу акумулювання, обробки, зберігання і передачі інформації; розширення інформаційної бази суб'єктів інвестиційної діяльності в умовах часткової інформаційної невизначеності результатів їх діяльності; покращення рівня інформаційної освіти суб'єктів інвестиційної діяльності.

Автоматизація є засобом формалізації операцій із акумулювання, обробки, зберігання і передачі інформації за допомогою технічних засобів і програмних продуктів [2]. Огляд літературних джерел показав, що в теорії і практиці формування та використання інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств автоматизація зазвичай охоплює систему документообороту, систему класифікації та ідентифікації інформації, систему пошуку і передачі даних.

Автоматизація систем документообороту, класифікування та ідентифікації інформації в основному призначена для полегшення процесу формування і реалізації управлінських рішень. З огляду на це, у системі інформаційного забезпечення логічно є автоматизація також процесу передачі інформації в системі управління по вертикалі і горизонталі, а також передачі інформації іншим сільськогосподарським підприємствам інвестиційної діяльності.

Отже, роблячи висновки з вищесказаного можна зауважити, одним з найважливіших шляхів покращення моделі інформаційного забезпечення є автоматизація операцій із акумулювання, обробки, зберігання і передачі інформації.

Проведені дослідження також показали, що серед концептуальних підходів до удосконалення системи інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання аграрного сектору України інвестиційної діяльності, крім автоматизації, слід виділяти: удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності сільського населення та АПК України повинно бути одним з головних пріоритетів державної аграрної та інформаційної політики; інформатизація аграрного сектору є необхідною складовою аграрної і адміністративної реформ в Україні, і без робіт з удосконалення інформаційної системи аграрного сектору цілі цих реформ не будуть досягнуті; інформаційна система аграрного сектору є невід'ємною частиною інформаційного середовища України, і тому основні концептуальні підходи мають співвідноситися з підходами, опрацьованими в завданнях Національної програми інформатизації.

Основою досягнення розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення АПК є створенням умов, засобів та технологій для підтримки сталого розвитку сільських територій, підвищення якості життя сільського населення, сталого розвитку сільськогосподарського виробництва, залучення інвесторів для розширення можливостей учасників аграрного ринку України [3].

Головні завдання розвитку та удосконалення інвестиційної діяльності аграрних підприємств України передбачають необхідність:

- запровадити інтегровану геоінформаційну та прогнозно-аналітичну систему аграрного сектору України на основі моніторингу соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва, аграрного ринку та екології сільських територій для інформаційного забезпечення центральних органів державної влади та органів місцевого самоврядування, наукових і освітніх установ, приватного сектору, інвесторів, сільськогосподарських виробників;
- створити умови для вільного доступу до некомерційної сільськогосподарської інформації та знань;
- розвивати комунікаційні мережі для доступу сільського населення до високоякісної та неупередженої інформації та знань навчального, виробничо-технологічного та нормативно-правового характеру, які також мають бути адаптованими або допрацьованими з метою задоволення специфічних потреб різних груп їх споживачів (особливу увагу необхідно приділити невеликим та середнім аграрним підприємствам);
- забезпечити двосторонній обмін інформацією між вітчизняними та міжнародними науковими, освітніми та інформаційними аграрними центрами через навчання, покращення організаційного та технічного забезпечення;

- вдосконалити систему підготовки фахівців з методів визначення інформаційних потреб, інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційно-комунікаційного менеджменту в агропромисловому комплексі;

- забезпечити відповідні аналітичні можливості та навчальні заходи для покращення управління збором даних, аналізом інформації, створенням прогнозів та наданням консультацій зі стратегічних питань.

Реалізація завдань інформаційного-аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності АПК і сільського населення України дозволить: створити необхідні умови для доступу інвесторів до інформації щодо законодавства, стану та подальшого розвитку місцевості, діяльності регіональних органів самоврядування, умов життя (освіта, охорона здоров'я, охорона довкілля тощо) та знань про новітні досягнення агропромислової науки і виробництва; забезпечити можливість взаємодії органів місцевого, регіонального, центрального управління з інвесторами та подолати відомчі інформаційні бар'єри; задовольнити попит АПК і сільського населення в інформації і порадах законодавчого, економічного, технологічного і соціального характеру; удосконалювати управління й підвищити ефективність прийняття рішень на основі використання достовірної інформації, прогнозування та моделювання; підвищити рівень аналітичного забезпечення управління розвитком сільського господарства; покращити доступ до існуючої сільськогосподарської інформації; забезпечити стаке фінансування для розвитку аграрної інформації; гармонізувати законодавчі вимоги до аграрної інформації.

На сьогодні в Україні одним з основних джерел забезпечення суб'єктів аграрного ринку офіційною статистичною інформацією є Державний комітет статистики України. На даний час в Україні функціонує трирівнева система органів державної статистики. Відповідно і статистична інформація проходить і формується на кожному з цих рівнів [6].

Диверсифікація державної статистичної інформації, її аналіз та покращення доступу до неї можуть відігравати ключову роль в питанні покращення використання статистичної інформації в Україні.

Як інвестори, так і сільськогосподарські виробники зацікавлені в інформації про стан ринків, кредитування та державне регулювання для того, щоб пристосуватися до викликів ринкової економіки [1].

У зв'язку з цим, необхідно розробити систему постачання інформації та знань щодо технологій, ринків, а також кредитування та державного регулювання сільськогосподарським виробникам [7, 8]. Це особливо важливо для малих та середніх сільськогосподарських підприємств, які не мають достатніх ресурсів, щоб задовольнити свої інформаційні потреби.

Через низький рівень розвитку інфраструктури та недостатнє фінансування сільське населення знаходиться в інформаційній незабезпеченості. Відсутність або дуже низька якість доступу сільського населення та органів місцевого самоврядування до існуючих комунікаційних каналів робить неможливим ефективне використання інформаційних ресурсів. Частина сільського населення є фактично ізольованою від сучасного інформаційного простору, а їх інформаційні потреби залишають незадоволеними.

Тому надання своєчасної, точної, надійної та зрозумілої за змістом та формою інформації сільському населенню та органам місцевого самоврядування через розвиток інформаційних та комунікаційних систем має стати пріоритетом для всіх відповідних державних програм та ініціатив.

З вищенаведеного можна зробити висновки, що основними недоліками існуючих інформаційних систем інвестиційної діяльності агропромислового комплексу є наступні: застарілі технології збору, систематизації, обробки та поширення інформації, що не дозволяють забезпечити її оперативність та надійність; обмеженість технічних можливостей доступу до національних та світових інформаційних ресурсів у мешканців сільських територій; нестача комплексних інформаційних ресурсів ринкового призначення та відсутність механізмів їх оновлення; непристосованість інформації до потреб сільського населення та сільськогосподарських виробників; у державній аграрній статистиці переважають макроекономічні показники; відсутність державної підтримки сільськогосподарського дорадництва; національні законодавчі акти та стандарти не гармонізовані з міжнародними.

Провідним принципом та головним пріоритетом концептуальні підходи до розвитку інформаційно-аналітичного забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств є створення інформаційного простору, який відповідатиме потребам та забезпечуватиме доступ до інформації для всіх груп учасників аграрного сектору України.

Основними принципами реалізації концептуальних підходів є: поєднання централізації (національні бази даних тощо) та децентралізації (розвиток інформаційних потоків на обласних та районних рівнях) інформаційних систем; інтеграція новітніх і традиційних інформаційних та комунікаційних технологій при побудові інформаційних систем; адаптація інформаційних систем до потреб різних груп користувачів (наука, освіта, приватний сектор, споживачі, сільське населення тощо); стандартизація і уніфікація інформаційних систем на всіх рівнях з урахування регіональних та галузевих відмінностей; відповідність міжнародним інформаційним стандартам, методикам і інструментарію; розвиток ринків аграрної інформації та об'єктів інтелектуальної власності; планування формування та поширення інформації зацікавленими сторонами; створення організаційних передумов та кадрового забезпечення для оптимального використання інформаційно-комунікаційних технологій; застосування системного та програмно-цільового підходів при розробці проектів для реалізації концепції.

Інформаційне середовище повинне мати таку якість, яка дозволяє інвесторам покращувати свою діяльність. Важливо постійно проводити оцінку поточних та потенційних інформаційних потреб споживачів інформації, а також здійснювати заходи, направлені на заохочення використання сучасних інформаційних технологій, використовуючи для цього приклади, що зрозумілі інвесторам [8, 9].

В аграрному секторі України функціонують потужні інформаційні потоки, проте в силу різних причин, у тому числі і внаслідок відомих бар'єрів, вони використовуються неефективно. За відсутності координації робіт відбувається дублювання у створенні деяких інформаційних продуктів. Разом з тим, багато користувачів не можуть вчасно отримати необхідну інформацію. Потрібно посилити також інформаційно-аналітичну підтримку прийняття стратегічно важливих рішень у аграрній економіці [4].

Основним джерелом фінансування цільових проектів має бути державний бюджет та інноваційні фонди. Розробка цільових проектів має бути узгоджена за напрямками інформатизації і забезпечувати поетапну реалізацію основних положень стратегії.

При виконанні проектів необхідно максимально використовувати потенціал науково-дослідних установ, науково-освітніх закладів, проектно-технологічних та інформаційних організацій у співпраці зі спеціалізованими фірмами та підприємствами, які володіють новітніми інформаційними технологіями та активно налагоджувати міжнародне співробітництво з питань інформатизації АПК. Реалізація стратегії у повній мірі залежить від висококваліфікованих виконавців, тому кадровому забезпеченню, навчанню та підвищенню кваліфікації має бути приділена велика увага.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, поліпшення аналітичного забезпечення інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств в повній мірі залежить від вдосконалення систематизації збору, обробки та поширення інформації, створення інформаційного простору який забезпечуватиме доступ до інформації для всіх груп учасників аграрного сектору України.

Бібліографічний список

1. Абрамов С. И. Инвестирование / С. И. Абрамов. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероб.] – К. : КНЕУ, 2002. – 624с. – Бібліогр. : С. 612 – 614.
3. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер.с англ. Л. П. Белых. – М. : Банки и биржи, 1997. – 631 с.
4. Бондарєв Б. В. Інвестиції. Математична теорія / Б. В. Бондарєв. – Донецьк : Апекс, 2001. – 227 с.
5. Бородіна О.М. Людський капітал на селі: наукові основи, стан, проблеми розвитку / О.М. Бородіна – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 276 с.
6. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: Стан, проблеми і перспективи / Л. М. Борщ. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. – 318 с.
7. Berg H. Investing in farmers – the impacts of Farmer Field Schools in relation to Integrated Pest Management / H. Berg, J. van den Jiggins // World Development (Oxford). – 2007. – Vol. 35, No. 4. – PP. 663-686.
8. Lagerkvist C. J. Agricultural policy uncertainty and farm level adjustments – the case of direct payments and incentives for farmland investment / C. J. [Lagerkvist](#) // European Review of Agricultural Economics. – 2005. – Vol. 32, No. 1. – PP. 1-23.
9. Rozelle S. Huang JiKun Transition, development and the supply of wheat in China / S. Rozelle // Australian Journal of Agricultural and Resource Economics. – 2000. – Vol. 44, No. 4. – PP. 543 – 571.

Анотація

Розглянуто сучасний стан аналітичного забезпечення управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств України, запропоновано концептуальні підходи до його поліпшення.

Ключові слова: концепція, інвестиції, інвестиційна діяльність, управління, розвиток, удосконалення, суб'єкт господарювання.

Аннотация

Рассмотрено современное состояние аналитического обеспечения управления инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий Украины, предложены концептуальные подходы к его улучшению.

Ключевые слова: концепция, инвестиции, инвестиционная деятельность, управление, развитие, усовершенствование, субъект ведения хозяйства.

Anotation

Considered the current status of analytical support of investment activity of agricultural enterprises in Ukraine, suggested conceptual approaches to improving it.

Key words: conception, investments, investment activity, management, development, improvement, subject of menage.

Вакун О.В.,
аспірант кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Постановка проблеми. Однією із визначальних особливостей системи бухгалтерського обліку, у порівнянні з іншими управлінськими інформаційними системами, є її здатність забезпечувати здійснення грошової оцінки. Ця риса відрізняє бухгалтерський облік від інших видів обліку, таких як оперативний та статистичний. Основним елементом методу бухгалтерського обліку, який дозволяє реалізувати на практиці застосування грошового вимірника є оцінка, що є процесом визначення грошових сум, за якими елементи фінансової звітності визнаються і включаються до складу форм фінансової звітності.

Оцінка дозволяє виконувати завдання, які ставляться перед системою бухгалтерського обліку при її створенні – забезпечувати потреби користувачів в отриманні релевантної інформації про активи, капітал та зобов'язання підприємства, яка дозволить їм приймати ефективні управлінські рішення. Лише за умови оцінки вищевказаних об'єктів може здійснюватись їх управління, оскільки тими ресурсами, що не піддаються вимірюванню, неможливо ефективно управляти.

На сьогодні оцінка є одним із ключових етапів процесу ведення бухгалтерського обліку. Оскільки в умовах його комп'ютеризації ймовірність здійснення багатьох помилок є малою, тому більш актуальними стають питання присвоєння окремим об'єктам обліку конкретних грошових величин, тобто їх оцінка. Саме під час здійснення оцінки об'єктів обліку найбільш відчутною є роль людського фактору, який може здійснювати значний вплив на показники фінансового стану та результати діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних дослідників проблемам бухгалтерської оцінки значну кількість праць присвятили Н. Н. Карзаєва, В. Я. Соколов, Я. В. Соколов, В. Ф. Палій, А. Н. Хорін, О. А. Шапорова та інші. Питанням оцінки нематеріальних активів в бухгалтерському обліку присвячували праці такі вітчизняні дослідники як Т. М. Банасько [1], І. А. Бігдан [2], Л. В. Бражна [3], Н. М. Бразілій [4], І. І. Криштопа [5], Н. М. Малюга [6], С. В. Шульга [13] та інші. Ці вчені зробили значний внесок в розробку теоретичних проблем застосування оцінки в бухгалтерському обліку, однак, на сьогодні залишаються маловивченими та невирішеними питання оцінки нематеріальних активів, як одного із «нових» об'єктів бухгалтерського обліку. Така ситуація обумовлюється, з одного боку, недостатнім досвідом використання нематеріальних активів в практичній діяльності вітчизняних підприємств, а з іншого, застосуванням звуженого підходу до розуміння сутності нематеріальних активів в бухгалтерському обліку.

Враховуючи розширений підхід до розуміння сутності нематеріальних активів, виникає значна кількість об'єктів, для оцінки яких відсутні напрацювання в бухгалтерському обліку. Вищенаведене обумовлює необхідність проведення досліджень в сфері бухгалтерської оцінки нематеріальних активів в широкому розумінні.

Постановка завдання. Основна мета статті полягає в обґрунтуванні існуючих підходів до нормативного регулювання оцінки нематеріальних активів, встановлення недоліків в існуючих підходах та виявлення відмінностей в методах оцінки нематеріальних активів згідно МСФЗ, американських стандартів GAAP, національних П(С)БО та міжнародних стандартів оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», такі активи оцінюються виходячи із двох критеріїв – моменту проведення оцінки (під час початкової оцінки, або під час подальшої оцінки) та залежно від способу надходження на підприємство (під час окремого придбання; під час об'єднання бізнесу; придбання за допомогою державної субсидії; придбання шляхом обміну; самостійне створення).

При початковій оцінці при окремому придбанні об'єкт нематеріального активу оцінюється за собівартістю, яка є реальним вимірником, оскільки достатньо зручно і прозоро розраховується. Згідно п. 27 МСФЗ 38 до складу собівартості нематеріального активу включається:

- ціна купівлі нематеріального активу, включаючи імпортні мита та невідшкодовувані податки на купівлю після відрахування торговельних знижок та уступок;
- інші витрати, що безпосередньо відносяться до підготовки активу до використання за призначенням;
- витрати, пов'язані з винагородою працівникам, що мають безпосереднє відношення до приведення активу в робочий стан;

- витрати на оплату професійних послуг, що мають безпосереднє відношення до приведення активу в робочий стан;

- витрати на перевірку належної роботи активу [7, с. 1921].

Під час об'єднання бізнесу згідно МСФЗ (IFRS) 3 «Об'єднання бізнесу» нематеріальні активи оцінюються за собівартістю, яка прирівнюється до його справедливої вартості, що розраховується на дату придбання такого активу. Вже у МСФЗ 38 «Нематеріальні активи» конкретизовано, що розуміється під справедливою вартістю таких активів. Зокрема, розробники стандартів виділяють декілька варіантів (методів) можливої оцінки нематеріальних активів при придбанні;

- ринкові котирування на активному ринку, що встановлюється на основі поточної ціни покупця або ціни подібної останньої операції купівлі;

- ціна нещодавніх операцій з подібними активами;

- застосування методів опосередкованої оцінки (для підприємств, що регулярно здійснюють операції об'єднання підприємств).

При придбанні нематеріального активу за допомогою державної субсидії підприємство може оцінювати їх або за справедливою вартістю, або за номінальною вартістю із включенням будь-яких витрат, що мають безпосереднє відношення до приведення активу в робочий стан.

Придбання шляхом обміну передбачає оцінку нематеріальних активів за їх справедливою або балансовою вартістю.

При самостійному створенні нематеріальні активи оцінюються за собівартістю, яка включає всі прямі витрати, понесені на його створення, виробництво і підготовку до використання. До таких витрат відносяться:

- витрати на матеріали та послуги, що були використані чи спожиті при створенні нематеріального активу;

- витрати на винагороди працівникам, що виникають у зв'язку зі створенням нематеріального активу;

- виплати, необхідні для реєстрації юридичного права;

- амортизація патентів та ліцензій, що використовувались для створення нематеріального активу.

При здійсненні подальшої оцінки підприємство може обирати одну з двох моделей для кожного виду нематеріальних активів:

- оцінка за собівартістю, тобто на основі понесених на їх одержання витрат за мінусом амортизації і витрат від знецінення;

- оцінка за переоціненою вартістю.

Застосування другої моделі оцінки доцільне лише за умови наявності активного ринку для конкретного нематеріального активу та передбачає застосування двох варіантів:

- здійснення одночасного коригування первісної вартості і накопиченої амортизації;

- шляхом елімінування накопиченої амортизації відносно балансової (залишкової) вартості активу таким чином, щоб балансова вартість після переоцінки дорівнювала справедливій вартості.

В американських стандартах GAAP, в положенні SFAC № 1 «Задачі складання фінансової звітності для комерційних підприємств» встановлено, що основною задачею складання фінансової звітності є надання достовірної інформації для її користувачів про фінансовий стан підприємства і відображення його найбільш точно і надійно [10, с. 2]. Такий підхід до розуміння цілей складання фінансової звітності обумовив застосування особливих підходів до оцінки та відображення в обліку нематеріальних активів, зокрема, шляхом застосування концепції справедливої вартості нематеріальних активів.

Підходи до оцінки нематеріальних активів згідно з американськими стандартами GAAP регулюється стандартом SFAS 142 «Гудвіл та інші нематеріальні активи». В п.9 стандарту зазначається, що нематеріальні активи, придбані індивідуально чи з групою активів (але придбані не в результаті об'єднання підприємств) повинні бути визнані і оцінені на основі справедливої вартості [11, с. 7]. Однак безпосередня процедура застосування оцінки нематеріальних активів за справедливою вартістю обґрунтована в п. A21-25 стандарту SFAS 157 «Вимірювання на основі справедливої вартості» [12, с. 19-20], в якому запропонована наступна ієрархія, якої слід дотримуватись при проведенні оцінки:

Рівень 1. Якщо підприємство має вихід на ринок, на якому продаються нематеріальні активи, ідентичні тим, які наявні в балансі підприємства, при цьому на такому ринку відомі ціни на ці активи, що встановлюються на даному ринку, слугують оцінкою справедливої вартості вказаних активів.

Рівень 2. Якщо відомі ціни на подібні нематеріальні активи, які наявні в балансі підприємства, то застосовується порівняльний підхід до їх оцінки із введенням необхідних коригувань.

Рівень 3. За умови невиконання умов рівня 2 і 3 необхідно застосовувати один або декілька підходів до оцінки нематеріальних активів (витратний, доходний і його варіації із застосуванням коригувальних вагових коефіцієнтів) на основі найкращої інформації стосовно об'єкту оцінки в конкретному випадку.

Застосовувати дані підходи слід лише під час оцінки тих активів, які не були одержані в результаті об'єднання підприємств.

При об'єднанні підприємств згідно стандарту п. 37 SFAS 141 «Об'єднання підприємств» окремо ідентифіковані нематеріальні активи оцінюються за справедливою вартістю. Ідентифікованими нематеріальні активи вважаються за умови відповідності критеріям юридичної відособленості та відокремленості.

Проведений аналіз міжнародних моделей обліку МСФЗ та американських стандартів GAAP дозволив виявити відмінності стосовно оцінки нематеріальних активів. Загалом в моделі GAAP можна прослідкувати чітку орієнтацію в оцінці нематеріальних активів на застосування справедливої вартості, для розрахунку якої запропонована відповідна ієрархія. В моделі МСФЗ в багатьох випадках використовується оцінка на основі розрахунку собівартості із зазначенням переліку витрат, які включаються, або не включаються до її складу.

Однією із основних відмінностей між моделями МСФЗ та GAAP є оцінка внутрішньо створених нематеріальних активів, зокрема, в частині витрат на їх дослідження і розробку. Якщо, згідно п. 56 та 57 МСФЗ 38, нематеріальні активи можуть бути визнані лише на стадії розробки, то в моделі GAAP заборонено робити таку капіталізацію. Однак, в той же час, в моделі GAAP існують спеціальні правила щодо окремих груп нематеріальних активів, які дозволяють проводити таку капіталізацію в конкретних випадках. Наприклад, відображення в обліку витрат на створення програмного забезпечення для внутрішнього призначення регулюється Положенням 98-1 «Бухгалтерський облік витрат на комп'ютерне програмне забезпечення, розроблене і одержане для внутрішнього використання», а для іншого програмного забезпечення, що створене не для внутрішнього використання – стандартом SFAS 86 «Бухгалтерський облік витрат на комп'ютерне програмне забезпечення для продажу, лізингу чи іншого продажу». Ці два положення для різних видів програмного забезпечення передбачають різні підходи до проведення капіталізації понесених витрат та встановлення переліку конкретних витрат, що підлягають капіталізації.

Згідно п. 10 національного П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [8], придбані нематеріальні активи зараховуються на баланс за первісною вартістю, яка складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням.

Існують наступні підходи до розрахунку первісної вартості, залежно, від способу надходження нематеріального активу на підприємство (табл. 1).

Запропоновані в П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» підходи передбачають застосування різноманітних методів до оцінки нематеріальних активів залежно від шляху їх надходження.

При придбанні або створенні нематеріальних активів на підприємстві їх слід оцінювати за затратним підходом, виходячи із законодавчо встановленого переліку витрат.

Однак при придбанні нематеріального активу в результаті обміну на подібний об'єкт, в результаті обміну (або часткового обміну) на неподібний об'єкт, та результаті безоплатного отримання нематеріальних активів чи внесення нематеріальних активів до статутного капіталу для їх оцінки використовується поняття справедливої вартості, що свідчить про певну лібералізацію оціночних суджень бухгалтера в конкретних випадках. До того ж за умови наявності активного ринку нематеріальних активів підприємство може проводити їх переоцінку за справедливою вартістю.

Таким чином, на сьогодні, згідно національного законодавства, шлях надходження активів на підприємство визначає підхід до його оцінки. Це обумовлює виникнення проблеми асиметрії бухгалтерської інформації стосовно нематеріальних активів підприємства, оскільки значна кількість нематеріальних активів або взагалі не визнаються такими, або відображаються в обліку за заниженою ціною, розрахованою на основі сумування витрат, що включаються при розрахунку первісної вартості. Це призводить до того, що підприємства не надають користувачам всієї необхідної інформації про наявні у нього ресурси та не дозволяють забезпечити прийняття ними ефективних рішень для здійснення інвестицій тощо.

Дану проблему частково може вирішити переоцінка нематеріальних активів. Однак відсутність активного ринку для окремих груп таких активів також зумовлює наростання інформаційної асиметрії. Для вирішення цієї проблеми можливими є два шляхи:

- розширення переліку об'єктів нематеріальних активів та статей витрат, що включатимуться до складу їх первісної вартості. Наприклад, в Російській Федерації до складу вартості нематеріальних активів включаються організаційні витрати, що стало основою для висунення пропозицій щодо впровадження даної норми окремими вітчизняними дослідниками;

- пошук нових підходів до оцінки нематеріальних активів, їх адаптація з врахуванням особливостей національної системи обліку та впровадження в практику шляхом розробки методик їх бухгалтерського відображення.

Таблиця 1

**Підходи до розрахунку первісної вартості залежно від шляху їх надходження за П(С)БО 8
«Нематеріальні активи»**

Шлях надходження	Структура первісної вартості
Придбання нематеріального активу	Первісна вартість складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням. Фінансові витрати не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок запозичень (за винятком фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати»).
Придбання нематеріального активу в результаті обміну на подібний об'єкт	Первісна вартість дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість із включенням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду.
Придбання нематеріального активу в результаті обміну (або часткового обміну) на неподібний об'єкт	Первісна вартість дорівнює справедливій вартості переданого нематеріального активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.
Безоплатне отримання нематеріальних активів	Первісна вартість дорівнює справедливій вартості на дату отримання з урахуванням відповідних витрат, що включаються до первісної вартості.
Внесення нематеріальних активів до статутного капіталу	Первісною вартістю визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість з урахуванням відповідних витрат, що включаються до первісної вартості.
Створення нематеріального активу на підприємстві	До складу первісної вартості включаються прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо).

На нашу думку, лише комплексне поєднання двох вищенаведених шляхів дозволить усунути інформаційну асиметрію в частині нематеріальних активів підприємства та створити відповідні передумови для їх ефективного управління на підприємстві.

Міжнародний комітет зі стандартів оцінки є розробником незалежних і об'єктивних стандартів оцінки. Щодо нематеріальних активів комітетом у липні 2010 р. було опубліковано проект нового стандарту, що підлягає публічному обговоренню (IVS 210 «Intangible assets») та впроваджений в практику у вересні 2011 р.

В проекті нематеріальний актив розглядається як немонетарний актив, який надає його власнику права володіння ним, яке приносить йому майбутні економічні вигоди. Нематеріальні активи можуть бути ідентифікованими (які відокремлюються від підприємства і забезпечують певні права) і невідокремлювані (наприклад, гудвіл). За стандартом IVS 210 гудвіл відноситься до залишкової вартості підприємства після оцінки всіх ідентифікованих активів.

Цілями оцінки нематеріальних активів за IVS 210 є: угоди зі злиттів і поглинань; угоди з нематеріальними активами; розкриття інформації про нематеріальні активи в фінансовій звітності; внутрішнє управління тощо.

За IVS 210 виділяються наступні види нематеріальних активів: нематеріальні активи зі сфери маркетингу; нематеріальні активи клієнтської сфери; технологічні нематеріальні активи; нематеріальні активи сфери художнього мистецтва. Стандарт закріплює план при проведенні всіх видів нематеріальних активів: точне визначення цілей та об'єкта оцінки, часового інтервалу оцінки, необхідної для вихідної інформації (оскільки такі об'єкти мають значну специфіку) тощо.

В стандарті IVS 210 [9] визначено види підходів та конкретні методи, які слід використовувати при оцінці нематеріальних активів в рамках конкретних підходів (рис. 1).

З метою забезпечення одноманітності застосування встановлених в стандарті методів та підходів, для кожного з них вибирається набір вхідної інформації. Так, для ринкового підходу потрібна інформація про ціни аналогічних нематеріальних активів на ринку і відповідні розрахункові мультиплікатори. Для доходних методів найважливішою інформацією є інформація про грошові потоки та про ставку дисконтування. Для розрахунку вартості нематеріального активу за затратним

підходом необхідна інформація про прямі та супутні витрати на створення, купівлю чи заміщення того чи іншого активу.

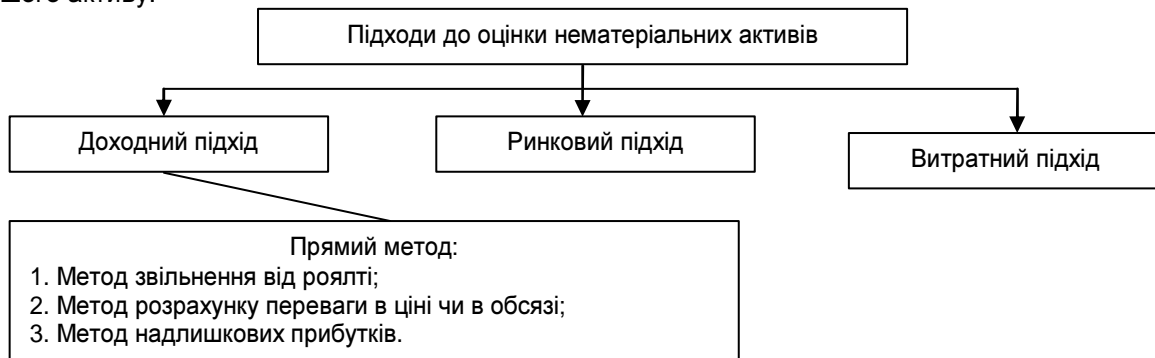


Рис. 1. Підходи та методи оцінки нематеріальних активів за стандартом оцінки IVS 210

Також слід відмітити, що в пропонованому проекті міжнародних стандартів оцінки є окремий стандарт IVS 300, який називається «Вимірювання для фінансової звітності». Метою цього стандарту є ознайомлення оцінювачів із підходами до оцінки, що регламентуються МСФЗ шляхом розкриття сутності справедливої вартості, визначення рівнів її ієрархії, а також розгляд прикладів її застосування стосовно окремих видів активів та зобов'язань підприємства. У випадку наявності суперечностей між стандартами IVS та МСФЗ, пріоритет віддається положенням МСФЗ.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз підходів до оцінки нематеріальних активів згідно національних П(С)БО та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСФЗ та американських стандартів GAAP) дозволив виявити існування відмінностей між підходами, що полягають як в порядку проведення самої оцінки, так і в методах, які використовуються для її здійснення.

Згідно національних П(С)БО підхід до оцінки конкретного нематеріального активу визначається шляхом надходження його на підприємство, що зумовлює виникнення проблеми асиметричності бухгалтерської інформації стосовно нематеріальних активів, яка призводить до введення в оману користувачів інформації про нематеріальні активи та не дозволяє забезпечити прийняття ними ефективних управлінських рішень. Для вирішення існуючої проблеми запропоновано два підходи: розширення переліку об'єктів нематеріальних активів та статей затрат, що включатимуться до складу їх первісної вартості; пошук нових підходів до оцінки нематеріальних активів на основі врахування зарубіжного досвіду та їх адаптації з врахуванням особливостей національної системи бухгалтерського обліку.

Проведений аналіз міжнародних стандартів оцінки в частині нематеріальних активів дозволив встановити, що на відміну від стандартів, які регулюють їх бухгалтерське відображення (П(С)БО, МСФЗ, американські стандарти GAAP), міжнародні стандарти оцінки нематеріальних активів створені для широкого кола цілей застосування оцінки, зокрема: закріплюють більш детальні і узагальнюючі класифікації нематеріальних активів; враховують різноманітні критерії оцінки (правовий, поведінковий і фінансовий); виділяють різноманітні підходи до оцінки з варіаціями методів в межах кожного з них. Виходячи з цього, окремі положення міжнародних стандартів оцінки можуть використовуватись в бухгалтерському обліку для оцінки нематеріальних активів в тому випадку, коли вони не суперечать бухгалтерським стандартам.

Перспективним напрямом наукових пошуків, на нашу думку, є здійснення досліджень щодо проведення диференційованої оцінки для кожного виду нематеріальних активів за справедливою вартістю, незалежно від шляху їх надходження на підприємство, що підвищить релевантність бухгалтерської звітності в частині нематеріальних активів та сприятиме зростанню ефективності управління підприємства в ринкових умовах їх розвитку.

Бібліографічний список

1. Банасько Т. М. Бухгалтерський облік і контроль нематеріальних активів: оцінка та порядок відображення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Тетяна Миколаївна Банасько. – Житомир, 2010. – 20 с.
2. Бігдан І. А. Питання оцінки вартості нематеріальних активів / І. А. Бігдан // Науково-практичний журнал "Регіональні перспективи". – 2001. – №2-3. – С. 78-80.
3. Бражна Л. В. Оцінка нематеріальних активів для цілей відображення в бухгалтерському обліку та звітності / Л. В. Бражна // Агро Інком. – 2005. – № 2. – С. 90-92.
4. Бразілій Н. М. Особливості вартісної оцінки нематеріальних активів у бухгалтерському обліку / Н. М. Бразілій // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія:

економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2006. – №14 – С. 180-186.

5. Криштопа І. Оцінка нематеріальних активів / І. Криштопа // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 169-176.

6. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи : Наукове видання / Н. М. Малюга. – Житомир : ЖІТІ, 1998. – 383 с.

7. Международные стандарты финансовой отчетности по состоянию на 1 января 2009 года. – Лондон : International Accounting Standards Board, 2009. – 2880 с.

8. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» із змінами і доповненнями від 25.09.2009 р., № 1125.

9. Proposed Revised International Valuation Standards. Staff Draft. Issued 14 February 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ivsc.org/pubs/exp_drafts/ivs_20100610.pdf.

10. Statement of Financial Accounting Concepts № 1 «Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises». – Financial Accounting Standards Board, 2008. – 17 p.

11. Statement of Financial Accounting Standards No. 142. «Goodwill and Other Intangible Assets». Financial Accounting Standards Board. – 2008. – 64 p.

12. Statement of Financial Accounting Standards No. 157 «Fair Value Measurements». Financial Accounting Standards Board. – 2008. – 85 p.

13. Шульга С. В. Методи оцінки нематеріальних активів / С. В. Шульга // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наукових праць. Вип. 198. В 4-х т. Т. II. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – 260 с. – С. 307-314.

Анотація

Проведено критичний аналіз існуючих підходів до оцінки нематеріальних активів в МСФЗ, американських стандартах GAAP та міжнародних стандартах оцінки. Визначено перспективи розвитку оцінки нематеріальних активів в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: нематеріальні активи, оцінка, національні та міжнародні стандарти, бухгалтерський облік.

Аннотация

Проведен критический анализ существующих подходов к оценке нематериальных активов в МСФО, американских стандартах GAAP и международных стандартах оценки. Определены перспективы развития оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: нематериальные активы, оценка, национальные и международные стандарты, бухгалтерский учет.

Annotation

Present approaches to intangible assets valuation in IFRS, American GAAP and International valuation standards have been analyzed. Perspectives of accounting intangible assets valuation development have been determined.

Key words: intangible assets, valuation, national and international standards, accounting.

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 339.37.005.336.1

*Бакунов О.О.,
к.е.н., доцент, заст. завідувача кафедри
прикладної економіки,
Сергєєва О.В.,
к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки,
Распопова В.А.,
к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Постановка проблеми. Торгівля в сучасних умовах об'єднує первинні торговельні ланки (підприємства) на умовах економічної самостійності. Але їхня діяльність не обмежується внутрішньофірмовими відносинами, а здебільшого визначається зв'язками з іншими ринковими суб'єктами, регіонами, державами. А тому певної актуальності і значущості набуває формування пріоритетних напрямів регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж, що дозволяє вирішувати комплекс соціально-економічних питань, які входять до компетенції відповідного рівня державного (або регіонального) регулювання та саморегулювання мереж на правових засадах з використанням фінансових, економічних та матеріальних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування пріоритетних напрямів регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж, запровадження дієвих механізмів їх практичної реалізації висвітлені в наукових публікаціях вітчизняних та зарубіжних вчених: Л. О. Лігоненко, І. В. Фірстова, Н. О. Голошубової, А. П. Марченко, С. О. Канаплицького, В. А. Гросул, А. А. Мазаракі, В. А. Павлової, А. А. Садекова, В. О. Соболева та інших. Однак, в розглянутих публікаціях основна увага зверталася на необхідність законодавчого забезпечення регулювання роздрібною торгівлю на окремих рівнях управління: в державі, регіонах та на окремих підприємствах. Поряд з цим, однією з важливих проблем є розробка пріоритетних напрямів регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж, які б дозволили ув'язати інтереси підприємств, окремих регіонів та країни в цілому стосовно ефективного використання ресурсів та забезпечили б комплексність і системність усіх елементів та структурних рівнів торговельної галузі.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація та удосконалення пріоритетних напрямів регулювання розвитку роздрібною торговельною мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж (РТМ) є складним процесом, що містить у собі безліч структурних елементів. Крім того, формування пріоритетних напрямів регулювання потребує дослідження факторів впливу, умов, особливостей, проблем і перспектив розвитку.

Аналізуючи ряд досліджень у сфері управління розвитком роздрібних торговельних мереж [1, с. 76; 3, с. 283; 4, с. 52-53; 5, с. 146; 8, с. 33-34], слід зазначити, що він відбувається в основному безсистемно, причиною чого є відсутність єдиної концепції розвитку торгівлі (наявна «Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні» є застарілою й не враховує сучасні реалії [7]), а, відповідно, й система регулювання такого розвитку не є цілісною. Це й спричиняє виникнення диспропорцій у розвитку роздрібною торгівлю, що призводить до хаотичності діяльності як на рівні державних органів регулювання торгівлі, так і на рівні торговельних підприємств.

Виходячи з цього, система регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж являє собою цілеспрямований процес, який забезпечує найбільш повне задоволення різноманітних потреб населення в товарах та послугах (оптимальний рівень, динаміку та структуру споживчого попиту), підвищення їх якості на основі інтеграції специфічних функцій і методів регулювання з метою досягнення високого рівня соціально-економічної ефективності РТМ з урахуванням впливу зовнішнього середовища [2, с. 124; 6, с. 260].

У межах такої системи є абсолютно необхідною взаємодія органів державного регулювання роздрібною торгівлі й підприємств роздрібною торгівлі як суб'єктів такої системи. Однак мова йде не тільки про взаємодію між ними, але й про стандартизацію бази взаємодії, тобто визначення вихідної платформи розвитку. У цьому випадку такою платформою об'єднання розвитку РТМ є інформаційне забезпечення, до складу якого входять: нормативно-правова база регулювання роздрібною торгівлі, фактори, умови, особливості, проблеми та перспективи розвитку роздрібних торговельних мереж (рис. 1).

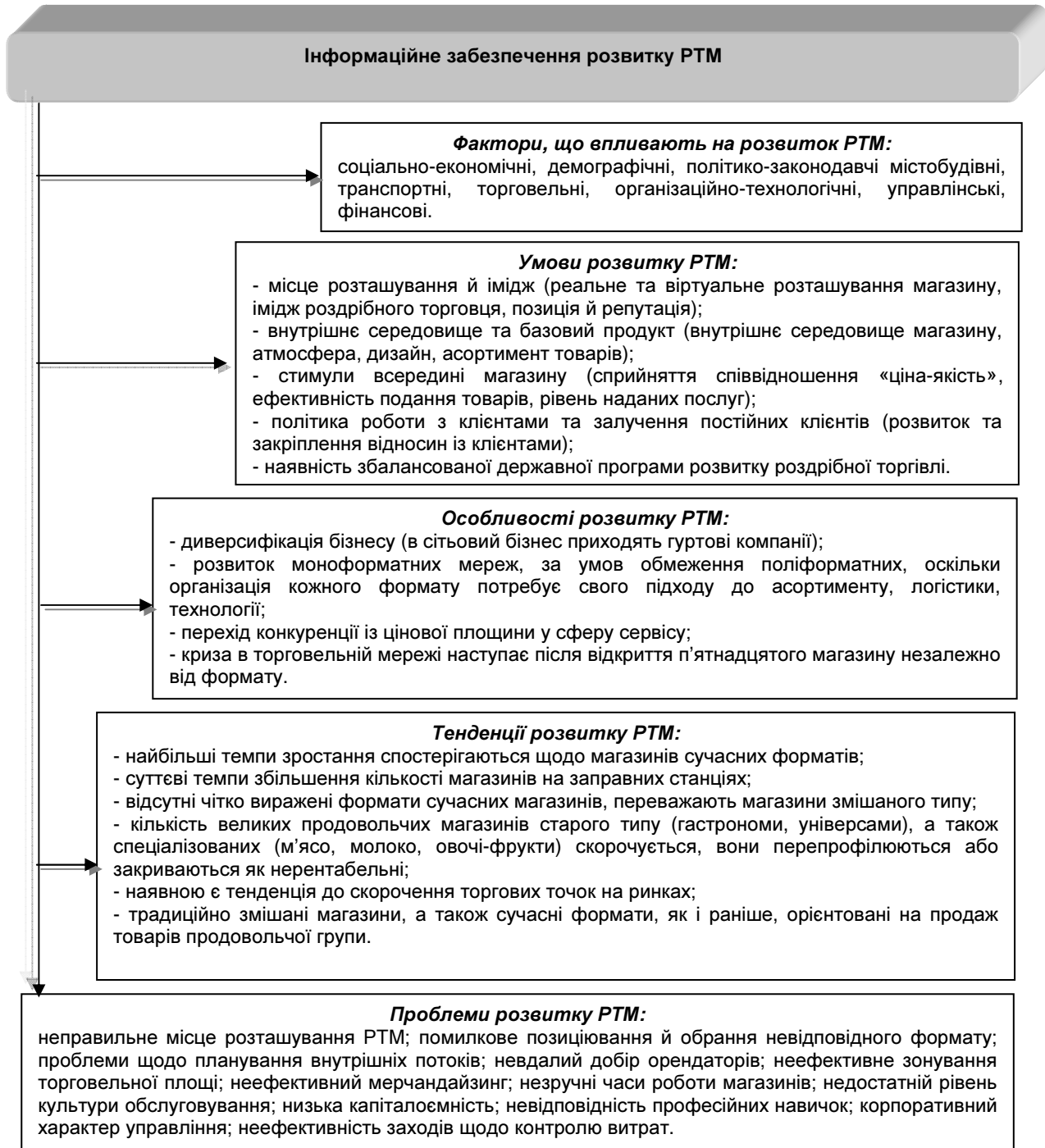


Рис. 1. Складові інформаційного забезпечення розвитку роздрібних торговельних мереж

На основі представленої інформаційної бази були сформовані пріоритетні напрями регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж, які систематизовані у чотири групи: нормативно-правові, соціально-економічні, організаційні та кадрові напрями.

Нормативно-правові напрями регулювання розвитку РТМ – це план скоординованих дій органів державного та місцевого управління щодо реалізації програм розвитку роздрібною торгівлі. Основними з них можна запропонувати такі: вдосконалення нормативно-правової бази регулювання діяльності

торговельних об'єктів; створення рівних конкурентних можливостей для розвитку великих, середніх і малих підприємств; підтримка вітчизняних торговельних структур, організуючих власні товаропровідні мережі; захист прав підприємців, ліквідація необґрунтованих адміністративних бар'єрів; розробка механізму підтримки соціально-значимих магазинів; удосконалення системи державного контролю безпеки та якості товарів та послуг; створення умов щодо підвищення підприємницької активності у сфері торгівлі за допомогою інвестиційної політики, системи місцевих податків, зборів, надання пільг кредитування, землекористування, оренди місцевого майна.

Не менш важливими пріоритетними напрямками регулювання розвитку РТМ є заходи соціально-економічного характеру, оскільки діяльність торговельних мереж спрямована на досягнення як соціальної (задоволення потреб споживачів), так і економічної ефективності (отримання максимального прибутку).

З цією метою найбільш важливими напрямками, на наш погляд, при вирішенні питань, що пов'язані з підвищенням соціально-економічної ролі роздрібних торговельних мереж, є наступні: раціональне розміщення і розвиток матеріально-технічної бази РТМ на території з урахуванням інтересів всіх зацікавлених сторін; формування соціально-орієнтованої системи торговельного обслуговування; розвиток мережі підприємств соціальної спрямованості; реалізація соціальної політики облдержадміністрацій у регіоні в сфері торгівлі і забезпечення їх соціальної орієнтованості, залучення підприємств торгівлі до обслуговування соціально незахищених громадян за дисконтними програмами і соціальними картами.

Загальний зміст організаційних напрямів регулювання розвитку роздрібних торговельних мереж має базуватися на наступних заходах: розробка механізмів покращення якісного складу підприємств роздрібною торгівлі за рахунок зростання кількості великих сучасних торговельних центрів і комплексів, формування системи так званих «крокових» магазинів; активізація інтеграційних процесів в торгівлі, націлених на створення торговельних об'єднань і комплексів як з виробниками товарів, так і з торговельними підприємствами і фінансовими організаціями; формування і реалізація інноваційної політики у сфері торгівлі; підтримка розвитку інфраструктури торгівлі, включаючи інформаційне забезпечення їх діяльності, рекламно-виставкову діяльність; розвиток мережних принципів організації торговельної мережі; розширення масштабів застосування франчайзингу на споживчому ринку; нове будівництво, реконструкція і модернізація об'єктів відповідно до містобудівних концепцій і новітніх науково-технічних досягнень.

Останньою групою пріоритетних напрямів регулювання розвитку торговельних мереж є кадрові, які повинні орієнтуватися на досягнення якісного і кількісного забезпечення потреб підприємств роздрібною торговельною мережею у кваліфікованих кадрах. Засобом реалізації є формування багаторівневої системи навчання, підготовки кадрів і підвищення кваліфікації, а також організація конкурсів і інших заходів, що сприяють розвитку людського фактора, підвищенню престижності і ефективності праці працівників торгівлі. Державні органи управління торгівлею спільно з навчальними закладами повинні розробляти комплексний план підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, що передбачає навчання як підприємців, так і державних службовців.

Великі мережні торговельні структури вже працюють в цьому напрямі та створюють власні навчальні центри. Проте не всі торговельні мережі в змозі містити власну корпоративну систему навчання, оскільки така система не може повною мірою вирішити задачу підготовки управлінських кадрів і кадрів масових професій. Також необхідно розв'язати проблему з обслуговуючим персоналом середнього і нижчого рівня.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропоновані пріоритетні напрями регулювання розвитку РТМ базуються на поєднанні інтересів всіх структурних складових, які в змозі забезпечити ресурсно-цільову збалансованість розвитку торгівлі, безперервне вдосконалення структури торгівлі у напрямі розширення діяльності підприємств всіх форм власності з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності на споживчому ринку, створення через торгівлю замкненої системи споживання і виробництва, оптимальне розміщення торговельної мережі на території регіону, реалізацію державної політики в сфері розвитку внутрішнього ринку та соціальної політики.

Бібліографічний список

1. Голошубова Н. Розничная торговая сеть Украины: состояние и тенденции развития / Н. Голошубова // Экономика Украины. – 2008. – № 9. – С. 74-85.
2. Ільяшенко В. Удосконалення державного регулювання продовольчого ринку / В. Ільяшенко // Актуальні проблеми державного управління. – Донецьк, 2007. – Вип. 3. – С. 124-132.
3. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємств : [монографія] / Л. А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
4. Лігоненко Л. О. Державне регулювання розвитку внутрішньої торгівлі: сучасний стан та напрями удосконалення / Л. О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 1. – С. 52-57.
5. Марченко О. Роздрібна торгова мережа великих міст: стан і основні тенденції розвитку / О. Марченко // Економіка. – 2003. – № 4. – С. 145-147.

6. Распопова В. А. Державне регулювання роздрібною торгівлею / В. А. Распопова // Торгівля і ринок України : [темат. зб. наук. пр.] / голов. ред. О. О. Шубін. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – Вип. 14, Т. 2. – С. 259-264.

7. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України / Схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 1997 р. N 1449. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP971449.html.

8. Федько В. П. Инфраструктура товарного рынка / В. П. Федько, Н. Г. Федько. – Ростов н/Д:Феникс, 2000 – 512 с. – (серия «Учебники, учебные пособия»).

Анотація

У статті розглянуто сутність системи регулювання розвитку роздрібної торговельної мережі, досліджено зміст та складові інформаційного забезпечення розвитку торговельних мереж, запропоновані пріоритетні напрями регулювання такого розвитку.

Ключові слова: роздрібна торговельна мережа, система регулювання, розвиток, пріоритетні напрями, інформаційне забезпечення, рівні управління.

Аннотация

В статье рассмотрена сущность системы регулирования развития розничной торговой сети, исследовано содержание и составляющие информационного обеспечения развития торговых сетей, предложены приоритетные направления регулирования такого развития.

Ключевые слова: розничная торговая сеть, система регулирования, развитие, приоритетные направления, информационное обеспечение, уровни управления.

Annotation

Essence of the system adjusting of development retailing network is considered in the article, maintenance and constituents of the informative providing of development of retailing network is explored, priority directions of adjusting of such development are offered.

Key words: retail network, system of adjusting, development, priority directions, informative providing, management levels.

УДК 65.011.1 (477)

Козирєва О.В.,
к.е.н., доц., доцент кафедри управління
та економіки підприємства,
Національний фармацевтичний університет

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Розробка механізму формування корпоративної соціальної відповідальності підприємств (КСВП) забезпечить умови для оптимізації процесів у сферах екологічної, суспільної, трудової та економічної відповідальності підприємства завдяки своєчасному виявленні негативних відхилень та розробки заходів щодо їх ліквідації. При цьому стає важливим забезпечення узгодженості діяльності працівників підприємства, розподіл між ними повноважень та відповідальності за досягнення поставлених цілей.

При розробці механізму формування КСВП необхідним є подолання проблеми співвідношення цілей діяльності підприємства (збільшення прибутковості та рентабельності, забезпечення можливості для розвитку, підвищення ефективності функціонування тощо) та положень даного підходу. Тобто, якщо розглядати КСВП як сукупність заходів реалізації екологічної, суспільної, трудової та економічної складових, то необхідним є забезпечення їх підпорядкованості загальній меті діяльності підприємства, що дозволяє знайти баланс між інтересами підприємства та потребами різних груп зацікавлених сторін. Відповідно до цього, при створенні механізму формування КСВП необхідно забезпечити його відповідність політиці підприємства у сферах природоохоронної діяльності, працевлаштування та розвитку персоналу, їх соціального захисту тощо, яка виступає запорукою повноти реалізації його цілей і завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему корпоративної соціальної відповідальності підприємства досліджують в економічній літературі ряд науковців, серед яких Вітковська Л. К., Данюк В. М., Петюх В. М., Цимбалюк С. О. та інші. При цьому слід відмітити, що серед дослідників немає єдиної думки щодо визначення поняття «механізм формування КСВП» [1, с. 355; 2; 3]. Це підтверджує доцільність проведення подальших досліджень.

З аналізу літературних джерел видно, що в загальному вигляді такий механізм можна визначити як систему управління КСВП, реалізація якої стає можливою завдяки застосуванню різних методів управління та дії певних важелів, що забезпечують організацію, планування та стимулювання фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів.

Відповідно, даний механізм повинен розглядатися як відкрита, динамічна структура, що регулюється дією економічних законів, вимогами чинного законодавства та забезпечує взаємоузгодженість інтересів підприємства та потреб зацікавлених сторін, проходячи у своєму безперервному розвитку етапи планування, організації, впровадження, контроль та КСВП [4].

Основними характеристиками механізму формування КСВП повинні виступати:

- плановість діяльності, що виражається у розробці дієвої системи показників оцінки ефективності окремих заходів та КСВП загалом;
- раціональність використання ресурсів через забезпечення мінімізації витрат та пошуку шляхів їх розподілу між підприємством та іншими учасниками відносин;
- гнучкість управління для мінімізації ризиків у випадку зміни факторів внутрішнього чи зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів покращання рівня корпоративної соціальної відповідальності підприємства та основних аспектів їх інтеграції у систему управління підприємством, а також розробка механізму формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подібний підхід до механізму формування КСВП потребує визначення та детального розгляду його елементів (як складових системи) і стадій (як етапів процесу).

Серед елементів механізму можна виділити наступні складові – це мета та завдання, принципи, забезпечення, напрями, методи, інструменти, органи управління та результати.

Розгляд механізму формування КСВП у контексті загальної системи управління дозволяє визначити її місце, що визначається дією принципу підпорядкованості часткового загальному.

Саме основні цілі та завдання функціонування підприємства (а саме: забезпечення максимальної прибутковості та мінімізації ризиків діяльності; забезпечення постійної платоспроможності підприємства; формування достатнього обсягу і необхідного складу ресурсів, що забезпечують задані темпи соціально-економічного розвитку [5, с. 195-196]), які, подекуди, є протилежними за напрямками від цілей КСВП, є пріоритетними і визначальними.

Відповідно, і мета формування КСВП визначається через забезпечення конкурентоздатності підприємства при реалізації екологічної, суспільної, трудової та економічної відповідальності. Саме тому, основні завдання, що покладені в основу даного механізму, є наступними: 1) забезпечення ефективності природоохоронної діяльності; 2) покращення відносин із зацікавленими сторонами; 3) розвиток території функціонування підприємства; 4) якісний розвиток персоналу підприємства; 5) організаційно-технічний та фінансово-економічний розвиток підприємства.

Формування КСВП має базуватися на методичному, правовому, ресурсному та інформаційному забезпеченні, які включають окремі складові [5, с. 170-185; 6]. Так, методичне забезпечення охоплює теоретичні, методичні та практичні питання щодо розробки, функціонування та розвитку системи управління корпоративною соціальною діяльністю підприємства; воно складається з:

- міжнародних документів, що регламентують КСВП («Зелена книга», АА 1000, SA 8000);
- документів загальнодержавного, регіонального та галузевого рівнів – це закони, укази, нормативи, методичні вказівки, інструкції тощо (на даний час через те, що концепція КСВП в Україні знаходиться на початковій стадії, документи даних рівнів наразі потребують розробки);
- методичних документів, що функціонують на рівні підприємства (внутрішній кодекс підприємства, колективний договір, інструкції, накази, рішення тощо).

Ресурсне забезпечення є одним із ключових аспектів запровадження соціально-відповідального підходу у діяльність підприємства, що, в першу чергу, зумовлено несприятливим фінансово-економічним становищем значної частини підприємств галузі, обмеженістю наявних ресурсів, які можуть бути використані на розробку та реалізацію заходів соціально-відповідального характеру.

Інформаційне забезпечення створює основу для прийняття управлінських рішень, які стосуються впровадження КСВП, забезпечуючи зв'язок як між підприємством та зовнішнім середовищем, так і між окремими структурними одиницями. Джерелами необхідної для прийняття управлінських рішень інформації можуть виступати: документи для внутрішнього користування, звіти, результати соціологічних та маркетингових досліджень, аналітичні розробки незалежних агенцій тощо.

Правове забезпечення виражається сукупністю нормативно-правових актів, що визначають діючі вимоги до основних складових (екологічної, суспільної, трудової та економічної) КСВП. Фактично

– це є мінімальний рівень, дотримуючись якого підприємство діє в межах вимог чинного законодавства. Як зазначалося вище, рівень добровільної КСВП визначається тим, наскільки прояви корпоративної соціальної відповідальності регламентуються чинним законодавством.

Досліджені елементи дозволяють визначити функції, що покладені в основу механізму формування КСВП, а саме: формування системи нормативно-індикативного регулювання, яка дозволяє правильно ідентифікації проблеми, визначити шляхи (напрями) покращення негативних проявів, забезпечує умови для вчасного та оперативного коригування впливу конкретних заходів, відповідно до поставленої мети та завдань; забезпечення контролю за результатами реалізації заходів у сфері КСВП як основи для подальшого удосконалення та розвитку; розробка процедури поширення інформації про діяльність підприємства та налагодження процедури зворотного зв'язку із зацікавленими сторонами як невід'ємної умови забезпечення балансу інтересів та потреб підприємства і зацікавлених сторін.

Розглянуті вище елементи системи фактично визначають параметри та умови розробки механізму формування КСВП, виступаючи своєрідним каркасом для «активних» елементів (напрямів, методів, інструментів).

Нами було проведено дослідження існуючих наукових поглядів [7; 8] щодо можливих напрямів реалізації КСВП, які потенційно можуть бути застосовані на підприємстві та охоплюють сфери екологічної, суспільної, трудової, та економічної відповідальності. Результати дослідження представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Напрями реалізації КСВП

Назва	Загальна характеристика напрямів
Екологічна відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> – запровадження системи екологічного менеджменту, інтегрованої у всі етапи діяльності підприємства, яка дозволить ідентифікувати екологічні загрози, визначити екологічні вимоги, закріплені діючими нормативно-правовими актами, розробити власну екологічну політику та програму її впровадження; – система екологічного менеджменту має охоплювати два етапи – стабілізацію екологічної ситуації та її покращення. Стабілізація екологічної ситуації має виступати початковим етапом екологічної відповідальності підприємства, складовими якого може виступати: а) запровадження ціни екологоемності продукції з метою відрахування певного відсотку у галузеві фонди екологоемності для відшкодування збитків, заподіяних природі; б) контроль за дотриманням гранично допустимих концентрацій забруднених речовин; в) ведення моніторингу ефективності витрат на природоохоронні заходи.
Суспільна відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> – співпраця з місцевим співтовариством та місцевою владою щодо створення нових робочих місць, підтримки освітніх ініціатив, розвиток наукової діяльності, утримання соціальної інфраструктури, підтримка соціально-незахищених верств населення; – забезпечення випуску якісної продукції та запровадження системи оцінки якості. Контроль якості продукції повинен здійснюватися на всіх стадіях виробництва; – дотримання принципів доброчесності та повноти при сплаті податків та інших обов'язкових платежів.
Трудова відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> – система оплати праці та мотивації працівників, що може включати створення власних пенсійних фондів, виплату компенсацій, заохочувальні та інші виплати соціального характеру, запровадження матеріальної підтримки працівників та їх сімей, додаткове соціальне страхування; – підвищення професійного рівня та кваліфікації працівників шляхом налагодження співпраці із навчальними закладами чи розробки власних освітніх програм; – забезпечення безпеки праці шляхом постійного моніторингу роботи потенційно-небезпечного обладнання та навчання працівників безпечному поведінню на виробництві.
Економічна відповідальність	<ul style="list-style-type: none"> – створення умов для забезпечення фінансової стабільності та економічного розвитку підприємства, забезпечення його прибутковості та високого рівня рентабельності.

Ефективне функціонування механізму формування КСВП потребує координованої роботи різних структурних одиниць, формування органу, який відповідатиме за реалізацію основних функцій управління в межах розробленого механізму. На нашу думку, існують три шляхи розв'язання даного питання:

- створення окремої структурної одиниці (відділу), що спеціалізуватиметься на діяльності у сфері КСВП; недолік – зростання витрат, пов'язаних з розширенням штату працівників, невизначеність повноважень та підпорядкованості;

- розширення повноважень вже існуючого відділу, надання додаткових обов'язків; недолік – зростання навантаження на працівників, що може призвести до погіршення їх роботи;

- формування єдиного колегіального органу, до складу якого входять представники різних відділів, діяльність яких пов'язана із основними напрямками КСВП, та спеціалісти з даної сфери, що володіють необхідними знаннями.

Подібний підхід до управління дозволяє подолати вищезазначені недоліки, оскільки дає можливість:

- об'єднати економічну, маркетингову, науково-дослідну, технічну, юридичну, кадрову та соціальну служби підприємства у процесі запровадження КСВП;

- зв'язати проблему підпорядкованості;

- створити умови для уникнення протидії з боку окремих керівників.

На рис. 1 показано взаємозв'язки між елементами механізму, які у своїй сукупності забезпечують основу для розробки структурної моделі.

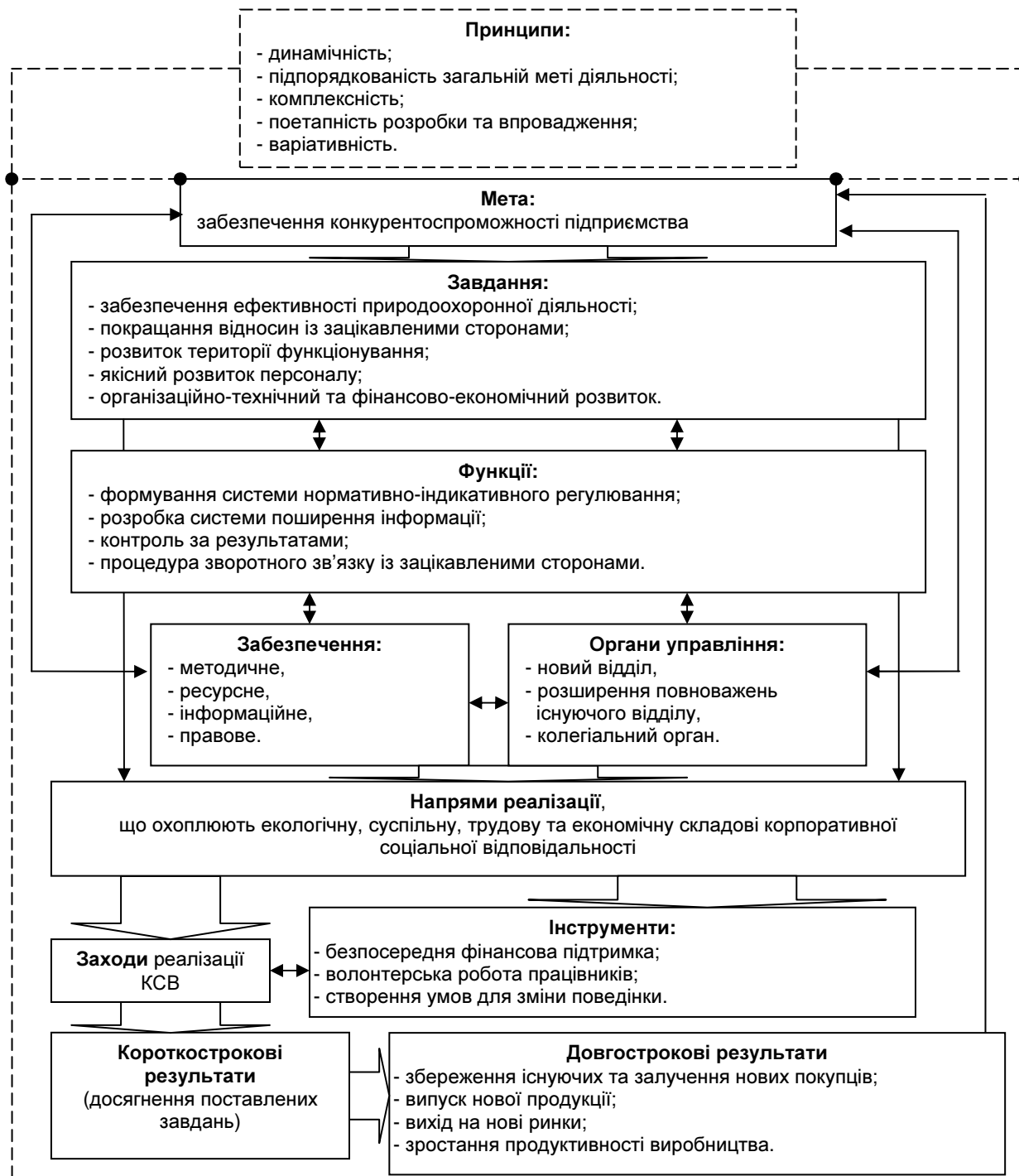


Рис. 1. Зв'язок між елементами механізму формування КСВП

На основі вище наведених даних стає можливим успішне запровадження механізму формування КСВП, що дозволить реалізувати набуті конкурентні переваги та забезпечить досягнення певних результатів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розуміння суті механізму формування КСВП, його місця у системі управління підприємством, чітке розуміння його структури та взаємопов'язаності окремих елементів має важливе практичне значення, оскільки сприяє визначенню його проблемних місць та, відповідно, розробці дієвих шляхів підвищення загальної ефективності дії механізму.

Бібліографічний список

1. Економічна енциклопедія. У 3-х томах. Т. 2 / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
2. Карпенко Н. М. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Н. М. Карпенко // Держава та регіони. – 2007. – № 1. – С. 137.
3. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств / О. І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.
4. Литовченко С. Что такое «хорошо» и что такое КСО? (Из выступления исполнительного директора Ассоциации Менеджеров VIII Петербургском международном экономическом форуме в июне 2004 года) / С. Литовченко // Вестник Ассоциации Менеджеров. – 2004. – № 6/7. – С. 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vam.amr.ru/articles/cm/64>. – Назва з екрану.
5. Менеджмент персоналу / [Данюк В. М., Петюх В. М., Цимбалюк С. О. та ін.] ; заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. – К. : КНЕУ, 2006. – 398 с.
6. Корпоративная социальная ответственность: возвращение к стокам (Научная конференция Европейской ассоциации этики бизнеса на факультете менеджмента СПбГУ) // Российский журнал менеджмента. – СПб., 2006. – № 3, Т. 4. – С. 186-190.
7. Витковская Л. К. О предмете исследования социальной ответственности корпорации / Л. К. Витковская // Экономические проблемы и решения. – 2004. – № 2. – С. 104-112.
8. Головнев В. Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада / В. Головнев. – М. : ООО «Деловая Россия», 2004. – 95 с.

Анотація

У статті сформовано комплекс напрямів покращання рівня корпоративної соціальної відповідальності підприємства та визначено основні аспекти їх інтеграції у систему управління підприємством. Розроблено механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством та визначено його складові елементи, принципи їх взаємодії.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, механізм корпоративної соціальної відповідальності, екологічна відповідальність, трудова відповідальність, економічна відповідальність, суспільна відповідальність.

Аннотация

В статье сформулированы направления повышения уровня корпоративной социальной ответственности предприятия и определены основные аспекты их интеграции в систему управления предприятием. Разработан механизм формирования корпоративной социальной ответственности в системе управления предприятием и определены его основные элементы, принципы их взаимодействия.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, механизм корпоративной социальной ответственности, экологическая ответственность, трудовая ответственность, экономическая ответственность, общественная ответственность.

Annotation

In the article directions of increase level's of corporate social responsibility of the enterprise are formulated and the basic aspects of their integration into a management system are specified by the enterprise. The mechanism of forming of corporate social responsibility in a management system is developed by the enterprise and its basic elements, principles of their interaction are specified.

Key words: corporate social responsibility, the mechanism of corporate social responsibility, ecological responsibility, labor responsibility, economic responsibility, public responsibility.

**Макаренко М.В.,
к.е.н., доцент кафедри економіки та
управління морським транспортом,
Азовський морський інститут**

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Вирішення завдань щодо створення умов для формування інформаційного суспільства передбачає активну регіональну та державну політику щодо інформаційного сектора економіки. Це вимагає реформування як регіональної, так і державної політики розвитку інформаційного сектору, до якого відноситься комплекс наукомістких високотехнологічних виробництв, в продукції яких, за технологією та доданою вартістю, значною мірою переважає інтелектуальна праця та інформація.

Модернізація виробничо-галузевої структури передбачає трансформацію здебільшого сировинної економіки в економіку, орієнтовану, насамперед, на обробку, що забезпечує переважний розвиток високотехнологічних наукомістких виробництв. Основою цього напрямку є розробка і реалізація системи заходів і дій у межах не тільки регіональної, але й державної промислової політики, що пов'язує масштабну інноваційно-структурну трансформацію теперішнього індустріального комплексу та економіку в цілому з рішенням соціальних проблем промислового та господарського розвитку.

Провідну роль у процесі постіндустріалізації країни та її регіонів, що передбачає створення технічної бази та її засвоєння, використання та розвиток інформаційних технологій, відіграють бізнес-структури. Однак їхня позитивна роль обмежується природною орієнтацією, в першу чергу, на формування нових та розширення існуючих ринків і, в кінцевому результаті, на отримання додаткового прибутку. Тому основним напрямком регіональної та державної політики у виробничо-технологічній галузі є виробництва орієнтованих на забезпечення регіональних, державних та суспільних інтересів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, а також реалізація перспективних проектів, котрі не мають очевидної перспективи з точки зору отримання прибутку.

Побудова моделі інноваційного суспільства передбачає аналіз об'єктивних та характерних критеріїв вступу до нової постіндустріальної інформаційної економіки, серед яких: створення та розвиток ринку інформації та знань як факторів виробництва, перехід інформаційних ресурсів суспільства у реальні ресурси соціально-економічного розвитку, фактичне задоволення потреб суспільства в інформаційних продуктах та послугах; зростання ролі інформаційно-комунікаційної інфраструктури у системі суспільного виробництва, становлення та домінування в економіці нових наукомістких технологій, засобів обчислювальної техніки та телекомунікацій; зміна пріоритетів від безпосередньо матеріального виробництва на користь діяльності, що пов'язана з виробництвом, споживанням та зберіганням інформації (витрати на зберігання, передачу та переробку інформації більше за аналогічні витрати, наприклад, у галузі енергетики та інших домінуючих галузях); випереджальне зростання галузей, пов'язаних з виробництвом інформації, знань, інформаційних послуг. Вони мають стати головним джерелом нових робочих місць, домінувати у економічному розвитку; зайнятість в інформаційному та наукомісткому секторах економіки більшої частини працездатного населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями інформаційного забезпечення регіонального управління займалося багато як зарубіжних вчених, таких як: Ф. Котлер [1], Ж.-Ж. Ламбен [2], М. Портер [3], А. М. Лавров [4], В. С. Сурнін, А. П. Панкрухін [5], так і вітчизняні вчені – О. В. Долгальова [6], О. І. Черниш [7] та ін.

Однак ще багато теоретичних і методичних питань, пов'язаних з проблемами інформаційного забезпечення регіонального управління в ринковому середовищі залишається невирішеними.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка науково-методичних засад формування маркетингової інформаційної системи регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова повноцінного інформаційного суспільства, суспільства знань, передбачає обов'язкову підтримку формування та розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури, яка має забезпечувати процеси створення, зберігання, розповсюдження й використання інформації та широкий доступ до неї. Це, в свою чергу, вимагає активного вдосконалення й розвитку телекомунікаційних ресурсів та обчислювальних ресурсів, у тому числі модернізації парків ПК, системного та програмного забезпечення, системи сервісного обслуговування.

Бажаним є також створення засобів індивідуалізації спілкування користувачів з інформаційними системами, що дозволить налаштовуватися на інформаційні потреби та можливості конкретних користувачів та сприятиме активному залученню населення до інформаційного суспільства.

З метою освоєння інформаційних технологій необхідно поширити увесь спектр послуг, що надаються в регіонах та країні у галузі освіти та отримання навичок. Безсумнівним технікотехнологічним напрямком інформатизації у цій галузі є забезпечення інформаційно-комунікаційної підтримки процесу набуття знань та отримання навичок. Це потребує забезпечення навчальних закладів всіх рівнів парком обчислювальної техніки і комунікаційною інфраструктурою, а також розробки навчальних програм та методик для ефективного набуття практичних навичок.

Також необхідними напрямками державної політики має бути реформування системи освіти у напрямку впровадження ефективних програм дистанційного навчання, орієнтованих на різні прошарки і групи населення, та створення інформаційних технологій, що полегшують пристосування різних груп населення та окремих людей до життя в умовах інформаційного суспільства.

Конкуренти завдяки інформації одержують певну перевагу, тому органи регіонального управління усвідомлюють необхідність своєї особистої участі в управлінні новою технологією. Сьогодні інформаційну технологію слід представляти ширше, включаючи в це поняття й безпосередньо інформацію, яка створюється й використовується в бізнесі, і широкий спектр близьких і пов'язаних технологій обробки інформації. Крім комп'ютерів, інформаційна технологія включає устаткування розпізнавання даних, технології комунікацій, автоматизацію підприємств і інші апаратні засоби й супутні послуги.

Інформаційна технологія змінює спосіб здійснення діяльності компанії. Вона впливає на весь процес виготовлення продукції. Більше того, вона міняє форму самої продукції, тобто фізичну сутність товарів, послуг і інформації, надаваних компанією з метою створення споживчої цінності.

На основі проведеного дослідження широкого ряду галузей, М. Портер дійшов висновку, що інформаційні технології змінюють характер конкуренції трьома засобами. Перший – досягнення в інформаційних технологіях змінюють структуру галузі. Другий – інформаційні технології виступають потужним важелем, за допомогою якого компанії створюють регіональну конкурентну перевагу. Пошуки регіоном конкурентної переваги за допомогою інформаційних технологій також часто впливають на структуру галузі, оскільки гравці переймають стратегічні інновації лідера. Нарешті, інформаційна революція породжує зовсім нові види бізнесу. Усі три фактори дуже важливі для розуміння впливу інформаційних технологій на окремі галузі й для вироблення ефективних стратегічних заходів реагування.

Структура галузі визначається п'ятьма конкурентними силами, які в цілому визначають прибутковість галузі: вплив покупців, вплив постачальників, погроза появи нових гравців, погроза з боку нових продуктів-замінників і конкуренція серед існуючих гравців. Сумарний вплив усіх п'яти сил змінюється від галузі до галузі, так само як і середня прибутковість. Значимість кожної з п'яти сил є також змінною величиною, збільшуючи або зменшуючи привабливість тієї або іншої галузі [3].

Інформаційні технології можуть змінити кожну з п'яти конкурентних сил, а отже, і привабливість галузі в цілому.

Інформаційні технології особливо сильно впливають на взаємозв'язки між постачальниками й покупцями при прийнятті угод, оскільки мають істотний вплив на зв'язки між компаніями і їх постачальниками, каналами збуту й покупцями. Інформаційні системи, що пронизують усі зв'язки компаній регіону, стають загальними. У деяких випадках змінюються й границі галузей [3].

Інформаційні технології змінюють взаємозв'язок між масштабом, автоматизацією й гнучкістю, що обумовлює потенційно серйозні наслідки. Масове виробництво більше не має значення для автоматизації. У той же час автоматизація тепер не обов'язково пов'язана із втратою гнучкості. Підвищення гнучкості при виконанні багатьох видів діяльності, що створюють цінність, в комбінації зі зменшенням витрат при розробці продуктів обумовили небувалі можливості кастомізації й обслуговування невеликих ніш ринку. Потужності комп'ютерного проектування не тільки знижують вартість розробки нових товарів, але й суттєво скорочують витрати на модифікацію або додання нових споживчих властивостей існуючій продукції.

Інформаційна технологія впливає на конкурентну перевагу будь-якої компанії регіону або з погляду витрат, або з погляду диференціації. Інформаційна технологія впливає безпосередньо на види діяльності, що створюють цінність, або дозволяє компаніям регіону добитися конкурентної переваги, використовуючи у своїх інтересах зміну масштабів конкуренції.

З метою підвищення ефективності обробки зібраної інформації при адміністративному апараті регіону, доцільно здійснювати її втримування в рамках маркетингової інформаційної системи. Роль маркетингової інформаційної системи (MIC) полягає в ретельнім вивченні інформаційних потреб, розробці, що відповідає цим потребам інформаційної системи, централізації наявної інформації й організації її розподілу в регіоні. Визначення MIC може бути сформульоване в такий спосіб.

Маркетингова інформаційна система – це сукупність персоналу, устаткування, процедур і методів, призначена для збору, обробки, аналізу й розподілу своєчасної й достовірної інформації,

необхідної для підготовки й прийняття маркетингових рішень [1]. У загальному вигляді структура МІС зображена на рис. 1.

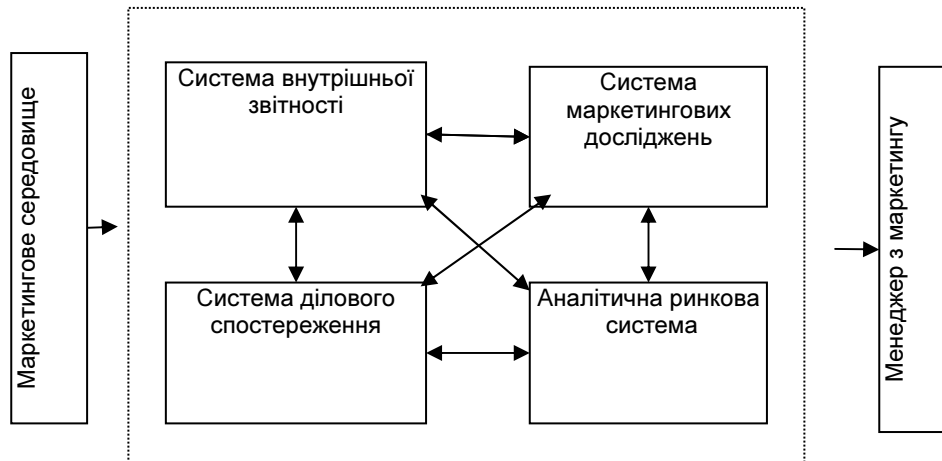


Рис. 1. Структура маркетингової інформаційної системи [2]

Як видно з рис. 1, моніторинг макромаркетингового середовища входить в обов'язки менеджмента з маркетингу.

Збором і аналізом потоків інформації займаються три підсистеми: система внутрішньої звітності, система ділового спостереження (розвідки) і система маркетингових досліджень. Четверта підсистема – аналітична ринкова система, відповідальна за обробку даних і передачу інформації регіональним органам управління для її вивчення, прийняття рішень. Маркетингові дослідження є лише одним з компонентів МІС. Роль маркетингових досліджень визначається чітко й обмежується конкретною проблемою, у відношенні якої необхідно ухвалити рішення. Роль МІС набагато ширше, а сама МІС організована на постійній основі.

Якщо для окремих підприємств, що є набагато менш складними механізмами, ніж цілі регіони, про створення маркетингових інформаційних систем суперечки не ведуться, то відносно регіонів керівництво багатьох з них даною роботою не займається. Інформація збирається лише в рамках інформаційної системи всього регіону, основою якої є комітети з державної статистики. У той же час дані, отримані в ході незалежних маркетингових досліджень, у ході наукової діяльності навчальних закладів використовуються недостатньо повно, хоча й представляють із погляду маркетингу не менш важливі джерела інформації.

Зміст маркетингової інформаційної системи досить повно презентовано на схемі Ф. Котлера (рис. 2).

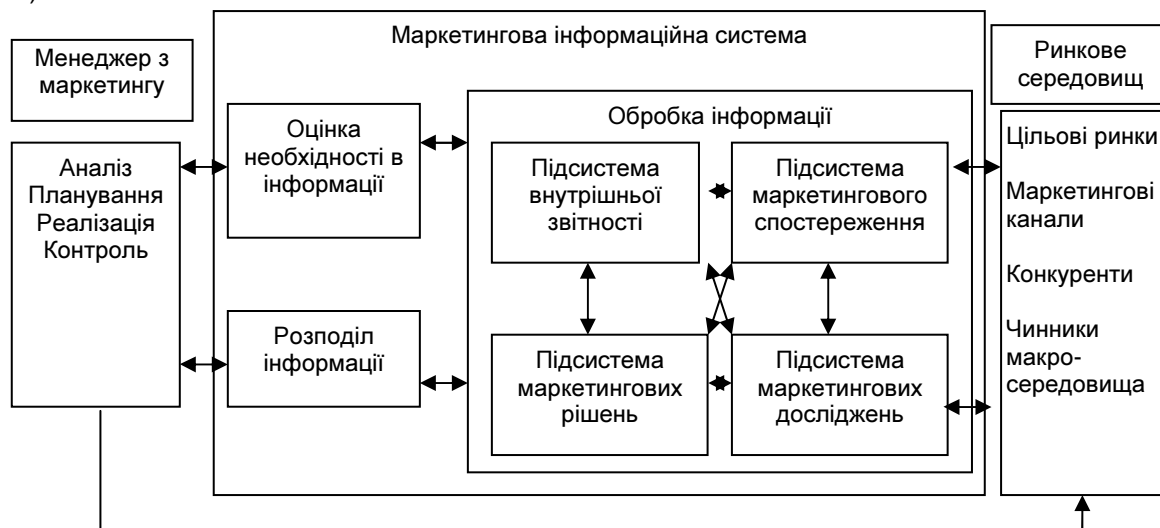


Рис. 2. Маркетингова інформаційна система [1]

Предметна область МІС регіону містить у собі системи внутрішньої, зовнішньої інформації, результатів маркетингових досліджень і аналізу інформації (рис. 3).

Система внутрішньої інформації містить відомості, що відображають різні сторони діяльності підприємств регіону і його стан.

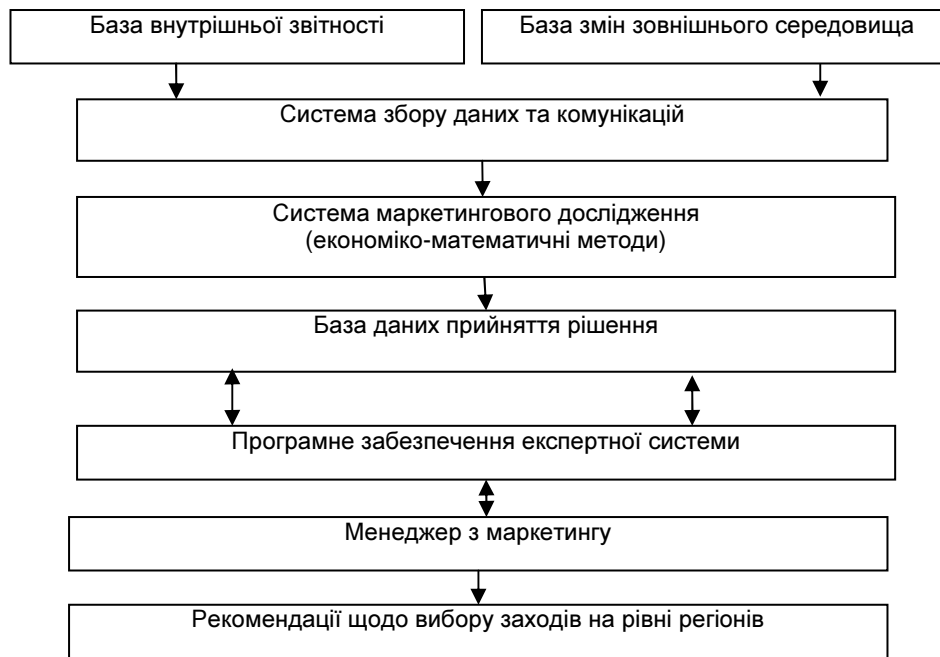


Рис. 3. Предметна область маркетингової інформаційної системи регіону

Усі підприємства регіону збирають внутрішні дані, що є частиною їх звичайної діяльності. Наприклад, щомісячний звіт про продажі із класифікацією за товаром, групи споживачів і збутової території дозволяє проводити наступний аналіз: порівнювати обсяги продажів за минулий період у натуральному і вартісному вираженні; аналізувати структуру продуктового міксу в загальному обороті; аналізувати показник питомого товарообігу; оцінювати ефективність збутових зусиль, порівнюючи обсяги продажів за територіями, кількість комерційних контактів, середній дохід від одного контакту і т.д.; аналізувати ступінь проникнення на ринок на різних територіях з урахуванням індексів купівельної спроможності.

Розвитку систем внутрішньої звітності сприяло поширення комп'ютерної техніки. При розробці системи звітності необхідно дотриматися ряду вимог: своєчасність (інформація повинна бути доступна в момент, коли вона необхідна); гнучкість (інформація повинна бути доступна в різних формах і ступенях деталізації, щоб задовольнялися інформаційні потреби в різних ситуаціях, що вимагають прийняття рішень); повнота (система звітності повинна охоплювати весь спектр інформаційних потреб); точність (точність інформації повинна відповідати ситуації ухвалення рішення, крім того, інформація не повинна бути надто деталізованою); зручність (інформація повинна бути легко доступна особі, що ухвалює рішення).

Дані із системи внутрішньої звітності повинні доповнюватися інформацією про макрорекетингове середовище регіону та про конкурентів. Роль цієї системи в тому, щоб збирати інформацію про зміни в зовнішньому середовищі, для того, щоб особа, що ухвалює рішення, могла відслідковувати сильні й слабкі сторони конкурентної позиції регіону. Для цього застосовуються різні методи ділового спостереження.

Крім внутрішньої звітності й даних ділового спостереження, предметна область маркетингової інформаційної системи потребує також вивчення конкретних проблем і можливостей підприємств регіону, таких, як тестування концепцій нових товарів, дослідження іміджу торговельної марки, прогнозування обсягу продажів у конкретній країні або регіоні і т.д. Такі цілеспрямовані проекти є прерогативою системи маркетингових досліджень.

Роль маркетингових досліджень полягає в тому, щоб надати менеджеру з маркетингу дані та інформацію, необхідні для прийняття й впровадження ринкової орієнтації. Більш точно цю роль можна визначити так: маркетингові дослідження містять у собі діагностування інформаційних потреб і вибір релевантних взаємозалежних змінних, для яких збирається, записується й аналізується достовірна інформація [2].

Згідно із цим визначенням, маркетингові дослідження виконують чотири функції:

- діагностування потреб в інформації, що припускає активну взаємодію ринкового аналітика й особи, що ухвалює рішення;
- вибір змінних для оцінки, що вимагає здатності переводити управлінську проблему в дослідницькі питання, що емпірично перевіряються;

- необхідність забезпечення зовнішньої й внутрішньої валідності інформації, що збирається, й робить необхідним володіння методологією дослідження;

- передача інформації менеджменту для вивчення, прийняття рішень і контролю.

Таким чином, роль ринкового аналітика не обмежується технічними аспектами, пов'язаними безпосередньо з роботою над дослідницьким проектом. Аналітик повинен брати активну участь у постановці дослідницької проблеми, у розробці плану дослідження, а також в інтерпретації й використанні результатів дослідження.

Користь маркетингових досліджень для прийняття рішень можна визначити в цілому за наступними трьома цілями:

- допомога у вивченні – у виявленні, описі, аналізі, оцінці й прогнозуванні ринкових факторів і попиту;

- допомога в прийнятті рішень – у визначенні найбільш підходящих маркетингових інструментів і стратегій, а також у визначенні оптимального рівня втручання;

- допомога в контролі – у визначенні ефективності маркетингових програм і оцінці результатів.

Перша мета в значній мірі пов'язана зі стратегічними маркетинговими рішеннями й містить важливий креативний компонент: виявлення нових можливостей і/або незадіяного ринкового потенціалу. Дві інші мети відносяться до осіб, що займаються маркетингом.

Маркетингові дослідження нерідко впливають і на відмінні від маркетингових функції. Оскільки маркетингові дослідження пов'язані з якісними (перевіреними) знаннями, а без якісних знань не буде й вдалих управлінських рішень [2], то менеджери з маркетингу ухвалюють рішення, виходячи з точної й неупередженої інформації, а це говорить про те, що дослідник повинен застосовувати наукові методи збору й аналізу даних.

Проблема наукової вірогідності має фундаментальний характер, тому що за результатами маркетингових досліджень ухвалюються такі ризиковані рішення, як випуск нових товарів, коректування ціни або використання тієї або іншої рекламної ідеї.

Для проведення маркетингових досліджень, які мали б науковий характер, необхідно зупинитися на особливостях наукового методу [8]:

- *Наукове знання засноване на фактах.* Наука починається із встановлення фактів і спрямована на їхній опис і пояснення. Встановлені факти – це емпіричні дані, отримані за допомогою теорій, що й дозволяють, у свою чергу, уточнювати їх.

- *Наука не обмежується фактами.* Діяльність ринкового аналітика не повинна обмежуватися простими у виявленні фактами. Невід'ємною частиною дослідницького процесу є якісні дослідження. Ринковий аналітик повинен знаходити нові факти, але вони повинні бути достовірні й залишати можливість для емпіричної верифікації або спростування.

- *Наукове знання верифіковане (або спростовуване).* Наукове знання може бути перевірене емпіричним шляхом: за допомогою спостереження або експерименту. Це одне з основних правил науки. Завжди повинна залишатися можливість для спростування припущення або теорії.

- *Наука має аналітичний характер.* Ринковий дослідник робить спробу розкласти процес ухвалення рішення на елементарні складові для того, щоб виявити механізми, що впливають на весь процес. Проаналізувавши складові окремо, а також виявивши взаємозв'язок між ними, дослідник може визначити, як відбувається весь процес ухвалення рішення.

- *Наукове знання чітке й точне.* Звичайно, добитися ідеальної точності й безпомилковості наукового знання неможливо, але все-таки до цього потрібно прагнути. Для цього дослідник повинен ставити питання максимально чітко, однозначно формулювати концепції, оцінювати й фіксувати спостереження як можна більш повно й детально.

- *Наукове знання має узагальнений характер.* Дослідник ринку повинен зіставляти факти із загальними закономірностями, властивими широкому спектру явищ. Це дозволяє робити узагальнення, на основі чого й ухвалюються маркетингові рішення. Ринкового аналітика цікавлять не просто дії індивідуального споживача, а скоріше, можливість повторення цих дій іншими індивідами в тій же ситуації.

Управлінська цінність маркетингових досліджень багато в чому визначається якістю взаємодії ринкового аналітика, який здійснює дослідницький проект, і особи, що ухвалює рішення й користується результатами дослідження.

Систематичний дослідницький проект вимагає ретельного планування й упорядкованого дослідження. Маркетингове дослідження, як і інші форми наукового дослідження, представляє собою послідовність взаємозалежних дій. Можна виділити п'ять стадій дослідницького процесу:

1. Постановка проблеми. Насамперед менеджер (користувач результатів дослідження) і ринковий аналітик (дослідник) повинні чітко сформулювати проблему й погодити мету дослідження. Ціль дослідження – як можна більш точно визначити ту інформацію, яка необхідна для підвищення якості прийнятого рішення.

2. Складання плану дослідження. План дослідження – це основний документ, у якому визначаються методи й процедури збору й аналізу необхідної інформації. По суті, це план дослідницьких дій. Складає план, як правило, ринковий аналітик. План дослідження повинен

розроблятися професійно й містити гіпотезу й питання дослідження, джерела інформації, інструменти дослідження (фокус-групи, опитування, експерименти), методологію побудови вибірок, календарний графік і кошторис видатків.

3. Збір інформації. Після затвердження плану дослідження може початися процес збору інформації в респондентів. У багатьох випадках ця процедура поручається спеціалізованій дослідницькій фірмі.

4. Обробка й аналіз даних. Після того, як дані зібрані, їх необхідно перевести у формат, що відповідає на запитання менеджера. На цій стадії проводиться редагування, кодування, табулювання даних і визначення одностороннього або двостороннього розподілу частот. Для одержання підсумкових даних, щоб вони були обґрунтовані, для більш точної інтерпретації або виявлення нових даних або виявлення взаємозв'язків застосовуються різні методи статистичного аналізу базуються на застосуванні різних економіко-математичних методів, серед яких слід виділити: багатомірні методи, використовувані для обґрунтування маркетингових рішень, в основі яких лежать численні взаємозалежні змінні (економічні показники); регресійні й кореляційні методи, що дозволяють установлювати взаємозв'язки між групами показників, що описують маркетингову діяльність; імітаційні методи, котрі застосовуються, коли змінні, що впливають на маркетингову ситуацію, не піддаються аналітичним рішенням; методи статистичної теорії прийняття рішень, використовувані для стохастичного опису реакції споживачів на зміни ринкової ситуації.

5. Презентація звіту про дослідження. Остання стадія дослідницького процесу складається в інтерпретації інформації й підготовці висновків для ухвалення управлінського рішення. Звіт про дослідження повинен представити результати так, щоб їх використання було найбільш ефективним, тобто мало практичне значення для регіону.

Маркетингові дослідження можна класифікувати залежно від використовуваних методів або від характеру дослідницької проблеми. Найпоширеніші методи дослідження – опитування, експеримент і спостереження. Від характеру проблеми залежить, чи буде дослідження зондувальним, дескриптивним або каузальним.

Зондувальні дослідження проводяться для уточнення проблеми, для поглибленого вивчення ринкової ситуації, для пошуку ідей або суті події й для визначення напрямків майбутніх досліджень. У них не ставиться мета знайти незаперечні докази правильності того або іншого способу дій. Використовувані методи: статистична обробка даних і якісне дослідження.

Завдання дескриптивного дослідження – визначити частоту настання того або іншої події або зв'язок між двома змінними. На відміну від зондувальних досліджень дескриптивні дослідження виходять із більш чіткого розуміння проблеми. Дескриптивна, або описова, інформація – це звичайно все, що потрібно для рішення маркетингової проблеми. Методи: аналіз вторинних даних, спостереження й комунікаційні методи. Більшість маркетингових досліджень відноситься до дескриптивного типу.

Каузальні дослідження – найбільш претензійна форма дослідження, вона пов'язана із установленням причинно-наслідкових зв'язків. Звичайно характер цього зв'язку відомий заздалегідь і його необхідно підтвердити або пояснити. Дескриптивні та зондувальні дослідження повинні передувати аналізу причинно-наслідкових зв'язків і найчастіше виступати в якості попередніх етапів.

Структура наведеної на рис. 1 маркетингової інформаційної системи є типовою з погляду теоретичної й апробована на рівні підприємств як України, так і за кордоном, зокрема, Росії. Вона застосовується й для вирішення завдань територіального маркетингу з урахуванням особливостей, необхідних для розробки й реалізації механізму підвищення конкурентоспроможності регіону.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, регіональним органам управління слід дотримуватися певних принципів, щоб повною мірою скористатися перевагами й можливостями, що надаються інформаційним простором з використанням відповідних технологій.

Оскільки першочерговим завданням компанії є оцінка існуючої й потенційної інтенсивності інформації, пов'язаної із продукцією, процесами її виробництва й підрозділами організації, то, щоб допомогти менеджерам упоратися із цим завданням, виділено кілька критеріїв для оцінки потенційної важливості інформаційної технології. Імовірність того, що інформація буде відігравати стратегічну роль у галузі, досить велика, якщо її можна охарактеризувати одним або більше з перерахованих властивостей.

Менеджери повинні завчасно зробити прогноз щодо впливу інформаційних технологій на структуру їх галузі. Слід проаналізувати вплив інформаційних технологій на всі п'ять конкурентних сил. Існує ймовірність не тільки зміни кожної із цих сил, але й зміни границь самої галузі.

Менеджерам слід вивчити можливості створення нового бізнесу на основі існуючих видів діяльності. Інформаційні технології забезпечують широкий простір для корпоративної диверсифікованості.

Інформаційні технології можуть допомогти в реалізації стратегії. Системи звіту дозволять відслідковувати прогрес на шляху до наміченої мети й контролювати фактори, що сприяють успіху. За

допомогою інформаційних систем регіони одержали можливість точніше оцінювати ефективність усіх видів своєї діяльності й забезпечити мотивацію для успішної реалізації обраної стратегії.

Бібліографічний список

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – [11-е изд.]. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
2. Ламбен Жан-Жак Менеджмент, ориентированный на рынок / Жан-Жак Ламбен / пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
4. Лавров А. М. Реформирование экономики: региональные аспекты. Часть 2. Региональный маркетинг и тенденции его развития / А. М. Лавров, В. С. Сурнин. – Кемерово : Кузбассвуиздат, 1999. – 589 с.
5. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий / А. П. Панкрухин. – [2-е изд., дополн.] – СПб. : Питер, 2006. – 416 с.
6. Долгальова О. В. Малий бізнес в Україні (від політики підтримки до політики сталого розвитку та партнерства) : [монографія] / О. В. Долгальова. – Донецьк : ВІК, 2007. – 449 с.
7. Черниш О. І. Ринок послуг: механізм державного регулювання в трансформаційній економіці : [монографія] / Під заг. ред. д.е.н., проф. В. В. Дорофійенка. – Донецьк : ТОВ «РВК» ПРОМО», 2005. – 412 с.
8. Маркетинг : [учебник] / [Романов А. Н., Корлюгов Ю. Ю., Красильников С. А. и др. ; под ред. А. Н. Романова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.

Анотація

У статті обґрунтована важливість і необхідність інформаційного забезпечення регіонального управління. Проведено аналіз методичних підходів до застосування маркетингової інформаційної системи й запропоновано використання предметної області маркетингової інформаційної системи в регіональному управлінні.

Ключові слова: регіональне управління, маркетингова інформаційна система, інформаційні потоки, інформаційні технології.

Аннотация

В статье обоснована важность и необходимость информационного обеспечения регионального управления. Проведен анализ методических подходов к применению маркетинговой информационной системы и предложено использование предметной области маркетинговой информационной системы в региональном управлении.

Ключевые слова: региональное управление, маркетинговая информационная система, информационные потоки, информационные технологии.

Annotation

A regional government is proved in article importance and necessity of a supply with information of. The analysis of methodical approaches to application of marketing information system is carried out and use of a subject domain of marketing information system in a regional government is offered.

Key words: a regional government, marketing information system, information streams, an information technology.

УДК 338.436 : 631.11

Новікова Н.Л.,
к.е.н., доцент, здобувач
ІНЦ «Інститут аграрної економіки»,
Національна Академія аграрних наук України

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Постановка проблеми. Дослідження теорії та практики реалізації економічних інтересів в ринковій системі господарювання набуває особливого значення в контексті функціонування різноманітних форм власності, особливостей процесів розбудови ринкових відносин. Ринкова розбудова економіки, ще в період роздержавлення шляхом приватизації державного майна, забезпечила перехід від панування загальнодержавної власності до багатоманітності форм власності, докорінно змінює соціально-економічну структуру суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Кожен суб'єкт власності з відповідною формою господарювання набуває самостійності та намагається якнайповніше задовольнити потреби, реалізувати свої інтереси. У цьому проявляється демократична природа ринкової економіки, відривається широкий простір для ініціативи та підприємницької діяльності. Дослідженню різнопланових проблем аналізу економічних інтересів присвячені наукові праці багатьох вчених економістів: В. А. Белянова, О. А. Бугуцького, І. Ф. Глотова, П. Т. Губенка, З. І. Калугіної, І. В. Коновалова, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, П. Т. Саблука, Н. К. Фігурновської, О. В. Чаянова, Г. І. Шмельова, О. М. Шпичака та інших економістів-аграрників. Разом з тим, не зважаючи на їх значущість, напрями розв'язання проблем щодо формування економічних інтересів досліджені ще не повною мірою, особливо в умовах розбудови ринкових відносин.

Постановка завдання. Наукове пізнання становлення й розвитку економічних інтересів пов'язане із виявленням внутрішніх, глибинних тенденцій системної розбудови, запровадження в практику нових форм активізації трудової, управлінської та підприємницької діяльності, способів узгодження як загальнонаціональних цілей і потреб, так і кожного господарюючого суб'єкта, конкретної особи. Тому метою статті є аналіз економічних інтересів на різних рівнях в умовах розбудови ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтереси характеризуються значною залежністю від впливу людського чинника, економічна поведінка якого відзначається персональною індивідуальністю та масовою непередбачуваністю [1].

Інший аспект висвітлення проблеми економічних інтересів передбачає використання принципово нових понять, які детерміновані становленням і розвитком абсолютних державницьких форм. Яскравим прикладом цього є посилення уваги науковців, політиків, урядовців до проблеми національного економічного інтересу [2]. Останній висувається в основну структуроутворюючу інтегративну конструкцію системної трансформації в умовах радикальних змін усіх сфер життєдіяльності суспільства. Його використання пов'язується передусім із утвердженням суверенності й незалежності країни. Він тісно переплітається з поняттями державного суверенітету, економічної безпеки, рушійних сил, конкурентоспроможності, глобалізації [3].

Через недостатній рівень методологічної та теоретичної розробленості проблеми інтересів важко повною мірою розкрити їх зростаюче практичне значення як об'єктивного чинника ринкової трансформації й інтегральної форми виявлення суспільних потреб. Водночас не вдалося подолати певні розбіжності у дослідженні ідентифікації та системності економічних інтересів [4]. Актуальність з'ясування теоретико-методологічних основ системи економічних інтересів посилюється під впливом незбігання окремих положень теорії та реалій практики: замість рівноправності інтересів виникає ситуація примусового їх підпорядкування чи надмірне регулювання методами позаекономічного впливу, що не сприяє позитивному розвитку процесів розбудови ринкової економіки [5]. Створюється нова структура економічних інтересів, тому пошук шляхів зростання національної економіки важливо поєднувати з формуванням ефективного механізму реалізації різних видів економічних інтересів, який відзначався б консолідаційним характером. Аналіз змін у системі економічних інтересів і її структурного наповнення потребує чіткого логічного визначення теоретико-методологічної бази дослідження. Лише на основі останньої можливо виділити тенденції та напрями еволюції економічних інтересів і сприяти їх консолідації, використанню як рушійної сили соціально-економічних перетворень [6].

Останнім часом висвітлення проблеми економічних інтересів значною мірою зорієнтоване на їхні функціональні аспекти у зв'язку з виникненням нових форм трудової діяльності, зокрема підприємництва. І категоріально економічні інтереси не виокремлюються із загального мотиваційного механізму, а розглядаються як його складова. До того ж вони недостатньо пов'язуються з економічними суперечностями як їхніми внутрішньо іманентними ознаками. Це суттєво ускладнює можливість виявити джерела та рушійні сили економічного розвитку [7].

Методологія аналізу економічних інтересів передбачає не лише визначення системи інтересів, її цілісності. Важливо розкрити внутрішні імпульси змін цієї системи, мотиви та чинники розвитку кожного інтересу. Тим більше, намагання різних суб'єктів реалізувати свої інтереси виникає за умов усвідомлення того, що це призведе до поліпшення їхнього життя або отримання інших благ чи вигод [8].

Зауважимо, що при аналізі потреб як першопричини трудової діяльності не ставиться за мету власне їхнє поглиблене висвітлення. Здебільшого основна увага спрямовується на визначення сутності, структури мотиваційного механізму та шляхів його вдосконалення в умовах становлення регульованого ринкового господарства [9]. При цьому мотивація пов'язується з конкретним типом активності особистості, широтою та змістом інтересів, економічною поведінкою.

Інше трактування мотивації і шляхів вдосконалення підприємницької діяльності підпорядковується, як правило, обґрунтуванню загальних рекомендацій щодо посилення впливу державного регулювання або використання конкретних форм реалізації мотиваційного фактора (заробітної плати, участі в доходах, соціально-трудових відносин). Водночас надається двоїстість суті підприємництва як специфічного економічного ресурсу та виду соціально-економічної діяльності [10]. Стимуляційний механізм розглядається у вигляді певної системи організаційно-економічних, правових,

соціальних заходів і важелів, здатних сформувати мотиви дій підприємців, які гармонізують їх інтереси з інтересами суспільства.

Можна виділити й ще один підхід до аналізу економічних інтересів в умовах розбудови ринкової економіки, який пов'язується з конкретними видами підприємницької діяльності [11]. Ідеться, зокрема, про роботи, які присвячені малому підприємництву та мотивації у ньому науково-технічної та інноваційної діяльності. В них економічні інтереси розглядаються в контексті становлення соціально значущих організаційно-правових форм господарської діяльності, досягнення конкурентних переваг на внутрішньому та міжнародному ринках. Наголошується на недосконалості теоретико-методологічної бази системної трансформації, що негативно позначається на формуванні економічних інтересів і їх використанні для прогресивних зрушень у суспільному устрої.

За часів командно-адміністративної системи господарювання уявлення про інтереси формувалися на методологічних принципах повної чи часткової несумісності соціалізму і ринку. Визнавалась необхідність жорсткого підпорядкування особистого та колективного інтересів державному [12]. Спроби розкрити глибинні підвалини теорії економічних інтересів зводилися до використання окремих висловлювань основоположників марксизму-ленінізму, нерідко без відповідної узгодженості з реаліями економічного та соціального розвитку. Правда, з економічними реформами наприкінці 60-х рр. спостерігається прагнення до всебічного та системного дослідження інтересів як політико-економічної категорії, з'являються досить оригінальні підходи, ґрунтовні розробки, наукові узагальнення.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні не розроблено цілісної концепції перетворень системи економічних інтересів, мотивів поведінки людей у незвичних умовах розбудови ринкової економіки. Залишаються відкритими проблеми дослідження взаємозалежності між адаптаційною поведінкою суб'єктів господарювання та впровадженням механізмів реформування власності, ролі державних інститутів в усвідомленні національної ідеї та визначенні механізмів її досягнення. Суттєвою прогалиною в дослідженні сучасного стану економічних інтересів є відсутність поглибленого аналізу процесів, що відбуваються на підприємствах різних форм власності й господарювання. Між тим, в економіці України намітилися прогресивні інституційні зрушення. Розвивається корпоративний сектор як результат реформування власності, процесів роздержавлення та приватизації державних підприємств. Змінюються економічні інтереси, притаманні централізованій плановій системі, з'являються нові суб'єкти-носії інтересів. Функціонування підприємств із приватною, колективною або змішаною формами власності зламає усталену структуру (систему) інтересів «держава – трудовий колектив – особа». Усі ці не прості, часто суперечливі зміни і зумовлюють необхідність поглибленої розробки проблеми інтересів під кутом зору різних наукових шкіл.

Бібліографічний список

1. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України. Наук. доп. / За ред. І. І. Лукінова, П. Т. Саблука. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2000. – 60 с.
2. Реформування відносин власності в Україні : [монографія] / Під ред. О. Ю. Рудченка, С. Ю. Ледомської. – К. : КФ ДПНДІ Мінекономіки та з питань європейської інтеграції, 2004. – 502 с.
3. Реформування соціальної сфери села: орг.-метод. засади / За ред. П. Т. Саблука. – К. : ІАЕ УААН, 2000. – 475 с.
4. Юрчишин В. В. Розвиток різноукладності на селі: особливості, проблеми / В. В. Юрчишин та ін. ; за ред. В. В. Юрчишина. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 446 с.
5. Романова Л. В. До проблеми управління матеріально-технічним забезпеченням в сільському господарстві // Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу в Україні / Л. В. Романова. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 416-420.
6. Саблук П. Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії і методології / Саблук П. Т., Малік М. Й., Валентинов В. А. – К. : ІАЕ, 2002. – 294 с.
7. Сахацький М. П. Проблеми відродження сільського господарства / М. П. Сахацький. – К. : ІАЕ, 2000. – 304 с.
8. Сільськогосподарські аспекти членства України в СОТ [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : www.ier.kiev.ua.
9. Ситник В. П. Трансформація АПК України в ринкові умови / В. П. Ситник. – К. : ІАЕ, 2002. – 518 с.
10. Юрчишин В. Причини і наслідки аграрної кризи (науково-аналітичний огляд) / В. Юрчишин. – К. : ІАЕ, 2000. – 23 с.
11. Юрчишин В. В. Концептуальні основи розробки новітньої аграрної політики та її реалізації / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2003. – № 8. – С. 3-8.
12. Якуба К. І. Відтворення українського селянства / К. І. Якуба // Основні напрямки високоєфективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – С. 192-204.

Анотація

В статті розглянуто питання інтегрування економічних інтересів в умовах розбудови ринкових відносин. Проаналізована система інтересів, її зміни, які є відображенням сутності людського буття та структури діючих норм і регуляторів економічної діяльності.

Ключові слова: економічний інтерес, економічні відносини, держава, власність.

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы интегрирования экономических интересов в условиях рыночной экономики. Проанализирована система интересов, ее изменения, которые отражают сущности человеческого бытия и структуры действующих норм и регуляторов экономической деятельности.

Ключевые слова. экономический интерес, экономические отношения, государство, собственность.

Annotation

In the article the question of integration of economic interests is considered in the conditions of alteration of market relations. Analyzed the system of interest, it changes that reflect the essence of human existence and structure of existing regulations and regulators of economic activity.

Key words: economic interest, economic relations, state, property.

УДК 339.9:658.8

Шкляєва Г.О.,
к.пед.н., доцент кафедри маркетингу,
Кременчуцький інститут
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

МАРКЕТИНГОВЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми. В умовах трансформаційної економіки та інтеграції України у світовий економічний простір перед підприємствами постала необхідність самостійно управляти збутом. Прискорення науково-технічного прогресу, посилення нестабільності ринкового середовища, його глобалізація та реорганізація, підвищення важливості соціально-етичних аспектів виробництва ускладнюють для підприємств питання управління збутом і розподілом товарів на ринку.

Маркетингова концепція передбачає орієнтацію діяльності підприємства на потреби кінцевих споживачів і встановлення з ними партнерських стосунків. Тому виробникові необхідно забезпечити не тільки збут товарів за межі підприємства, але й їхнє доведення безпосередньо до покупця. Актуальні ці питання насамперед для виробників, які працюють на ринку, що характеризується насиченістю однорідними товарами, гострою конкурентною боротьбою та вибірковістю споживачів. Отже, з розвитком ринкових відносин загострюються проблеми збутової діяльності підприємства.

Розробка нових методів, які дозволять оптимізувати збутову діяльність підприємства, є актуальною для всіх учасників процесу реалізації товарів. У цьому зацікавлені підприємства-виробники та підприємства торгівлі незалежно від форм власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В умовах переходу до ринкової економіки науковці приділяють багато уваги питанням управління підприємством на засадах маркетингової орієнтації. Управління маркетингом розглядається як інтегрований процес, спрямований на задоволення запитів ринку та отримання на цій основі прибутку. Розробка, виробництво, збут, а також умови та можливості маркетингової діяльності підпорядковуються єдиній меті – реалізації товару на ринку та забезпечення прибутковості організації.

Спостерігається розрив між прийнятими на підприємстві маркетинговими рішеннями та підходами, що використовуються торговельними представниками в місцях продажу товарів. Причиною такого розриву є відсутність чітко сформульованих управлінських процесів, що забезпечують контроль виробника за всім процесом переміщення товару до споживача та підтримку ним зворотного зв'язку з покупцем з метою з'ясування ступеня його задоволеності здійсненою купівлею [1].

Виходячи з того, що збутова політика підприємства – це діяльність щодо фізичного та комерційного розподілу товарів, визначення стратегії формування маркетингової системи розподілу, управління збутом розглядається як цілеспрямований процес планування, втілення в життя та

контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від виробника до споживачів з метою задоволення потреб споживачів і з вигодою для себе [2].

Проблемою раціоналізації процесу управління збутом займалися такі вітчизняні вчені, як Н. М. Внукова, Т. М. Градецька, М. П. Денисенко, В. І. Рожко, Ю. К. Федорова та ін. Проте, не зважаючи на їхній значний науковий доробок, вказана проблематика залишається актуальною.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення економічної характеристики, аналізу та оцінки основних підходів до маркетингового управління збутом на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основне призначення збутової політики підприємства – організація оптимальної збутової мережі з метою ефективного продажу виробленої продукції, включаючи створення мережі оптових і роздрібних магазинів, складів проміжного збереження, пунктів техобслуговування та виставочних залів, а також рішення питань логістики: визначення маршрутів товароруку, організація транспортування, навантаження та відвантаження, системи постачання, забезпечення ефективності товароруку.

Аналіз збутової діяльності підприємства має здійснюватися на двох рівнях. На рівні відділу маркетингу збутова діяльність аналізується в рамках загальної оцінки поточного стану підприємства. Завдання управління збутом полягає в тому, щоб на основі аналізу макро- та мікросередовища виявити можливості розширення збуту, визначити загрози, що виникають на цьому шляху, а також сильні та слабкі сторони існуючої системи збуту.

Грунтовний аналіз мікросередовища виводить на розуміння тенденцій в економіці взагалі, сутності динаміки розвитку споживаючих галузей, правового забезпечення збутової діяльності підприємства. Аналіз мікросередовища здійснюється з позицій вимог цільових ринків, стану конкуренції та збутових мереж. Для цього маркетологи розробляють опитувальні анкети та проводять маркетингові дослідження, що дає можливість виявити потреби клієнтів, а також досягнутий рівень задоволеності споживачів.

При управлінні збутом необхідно відповісти на питання: «Де споживачі купують певний товар?», «У кого і скільки вони бажають купувати?», «Де і як споживачі використовують певний товар?», «Що і як споживачі хотіли б змінити в самому процесі придбання товару?».

Основними завданнями організації збуту на підприємстві є:

- визначення комплексу збутових функцій та їх змістовне наповнення;
- визначення функціональних зв'язків між співробітниками, які реалізують функції маркетингу на підприємстві;

- створення системи взаємодії фахівців, які відповідають за маркетингову орієнтацію підприємства, з іншими фахівцями компанії, які відповідають за забезпечення координації збутових, маркетингових та інших функціональних сфер діяльності підприємства [3; 4].

Аналіз стану оптової та роздрібною торгівлі показав, що в Україні структура збуту товарів складається з багаторівневих каналів розподілу, по яких рухається товар від виробника до споживача. Для забезпечення швидкого обігу товарів, що дозволить підтримувати низьку націнку, необхідно скоротити число ланок (посередників), через які надходить товар споживачу. Цілями розвитку оптової торгівлі є створення розвинутої структури каналів товароруку, що здатна підтримувати необхідну інтенсивність розподілу товарних потоків; забезпечувати економію витрат обертання та високу ефективність всієї системи обігу товарів у країні; мобілізувати фінансові ресурси, необхідні для фінансування процесу товароруку [5].

Для ефективного впливу на споживача потрібно застосування особливих методів, тому на стимулювання покладається завдання пошуку прийомів, відповідних кожному етапу процесу збуту. Організація збутової мережі залежить від каналів розподілу, від об'ємів діяльності торгових посередників.

Слід зазначити, що існують різні методи підвищення ефективності збутової діяльності підприємства. Вибір методів управління збутом залежить від цілей підприємства, які можна об'єднати в групи:

- пропозиція ціни (продаж за зниженими цінами, пільгові купони, дисконтні картки, що дають право на знижку);
- пропозиція в натуральній формі (премії, зразки товару);
- активна пропозиція (конкурси, лотереї для покупців).

Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності повинно приділятися якомога більше уваги. На кожному виробничому підприємстві має бути добре організована служба маркетингу, яка займається питаннями просування продукції на ринку, оцінкою маркетингових можливостей підприємства та розробкою рекомендацій щодо вдосконалення управління збутом підприємства [6; 7].

До маркетингових інструментів управління збутом на різних цільових ринках необхідно підходити виважено та обґрунтовано. На підприємстві повинна бути вироблена певна послідовність дій щодо управління збутом, яка дозволить впорядкувати процес її реалізації та забезпечити контроль за всіма учасниками руху товарів на шляху від виробника до кінцевого споживача. З цією метою необхідно враховувати всі основні управлінські процеси, що пов'язані зі збутом готової продукції,

починаючи з проведення ситуаційного аналізу маркетингового середовища та закінчуючи контролюючими заходами [8; 9].

Управлінські рішення щодо збутової політики підприємства ми розглядаємо в двох аспектах: стратегічному та тактичному. До стратегічного рівня управління збутом належить вибір стратегії охоплення ринку, формування розподільної мережі та планування системи товароруку. Саме ці рішення передбачають прийняття довгострокових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання (посередницькими організаціями) та потребують певного обґрунтування. Тактичні управлінські дії спрямовані на поточне регулювання процесу збуту товарів і реалізацію таких форм маркетингової активності підприємства, що забезпечують досягнення поставлених цілей. До них слід віднести дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища фірми, прогнозування, організацію та стимулювання збутової мережі, аналіз результатуючих показників і проведення коригувальних заходів. Спільна реалізація стратегічних і тактичних управлінських рішень підприємства щодо збуту товарів сприяє формуванню оптимальної системи збутової діяльності з урахуванням запитів споживачів і можливостей підприємства стосовно їхнього задоволення з найбільшою ефективністю для обох сторін.

Висновки з проведеного дослідження. Прийняття рішення щодо управління збутом здійснюється на основі попереднього ситуаційного аналізу. Об'єктом дослідження виступають ті фактори, що впливають на діяльність підприємства, створюючи нові можливості або накладаючи певні обмеження.

Для забезпечення науково обґрунтованої системи управління збутом на підприємстві маркетингологами розробляються стратегічні та тактичні програми, які складаються з п'яти взаємозалежних дій: проведення ситуаційного аналізу діяльності підприємства, прогнозування обсягів збуту, розробка інструментів комплексу маркетингу, їх реалізація та контроль.

Досягнення високої ефективності збутової діяльності підприємства можливе за умови раціональної побудови розподільної мережі та її поширення серед потенційних споживачів. Основна увага при цьому повинна приділятися вибору оптимального маркетингового каналу, тобто такої сукупності учасників, які б краще за інших забезпечували необхідний рівень реалізації продукції, підтримували високий рівень задоволеності споживачів, зберігали можливість контролю продажів з боку товаровиробника.

Бібліографічний список

1. Потьомкін С. К. Формування ефективних каналів збуту споживчих товарів / С. К. Потьомкін, В. І. Рожко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес та ефективність виробництва : [зб. наук. праць]. – Харків : НТУ «ХПІ», 2005. – Вип. 58. – С. 83-87.
2. Бланк І. О. Управління фінансами підприємств : [підручник] / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
3. Девис С. М. Управление активами торговой марки : пер. с англ. / С. М. Девис. – СПб. : Питер, 2001. – 272 с.
4. Кунявский М. Управление маркетингом промышленного предприятия / М. Кунявский и др. – М. : Междунар. отношения, 2004. – 376 с.
5. Леви М. Основы розничной торговли : пер. с англ. / М. Леви, Б. А. Ветц. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.
6. Малхотра Н. Маркетинговые исследования : практ. рук. : пер. с англ. / Н. Малхотра. – [3-е изд.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 960 с.
7. Минет С. Промышленный маркетинг: принципиально новый подход к решению маркетинговых задач : пер. с англ. / С. Минет. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. – 208 с.
8. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження: визначення цілей (українська специфіка) / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 1. – С. 15-19.
9. Штерн Л. В. Маркетинговые каналы : пер. с англ. / Штерн Л. В., Эль-Ансари А. И., Корлан Э. Т. – [5-е изд.]. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.

Анотація

У статті здійснено теоретичне та методичне обґрунтування процесу управління збутом на підприємстві, яке полягає у виявленні особливостей продажів товарів, формуванні системи відповідних маркетингових інструментів і розробці підходів до управління ними згідно з потребами кінцевих споживачів.

Ключові слова: збут, розподіл, система управління збутом, підприємство, ситуаційний аналіз, ефективність управління збутом, просування товарів.

Аннотация

В статье рассмотрено теоретическое и методическое обоснование актуальной научно-практической задачи управления сбытом на предприятии, которое состоит в выявлении

особенностей продаж товаров, формировании системы соответствующих маркетинговых инструментов и разработке подходов к управлению ими в соответствии с потребностями потребителей.

Ключевые слова: сбыт, распределение, система управления сбытом, предприятие, ситуационный анализ, эффективность управления сбытом, продвижение товаров.

Annotation

The article presents theoretical and methodical substantiation of the management process sales in the enterprise, which is to identify the characteristics of sales of goods, the formation of appropriate marketing tools and approaches to management in accordance with the needs of end users.

Key words: sales, distribution, sales management system, enterprise, situation analysis, marketing performance management, promotion of products.

УДК 332:132

Блажесва В.В.,
викладач кафедри менеджменту організацій,
ПВНЗ «Університет економіки і підприємництва»

НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ У РЕКЛАМІ ХМЕЛЬНИЦЬКОГО РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Для промоції регіону важлива наявність відомого в світі бренду, який може асоціюватися з об'єктом серед зовнішніх інвесторів. Через те, що потенційні інвестори не в змозі переглянути всі об'єкти в світі, вони вибирають попередній перелік місць, з якими хотіли б познайомитися. Практика залучення в регіон потенційних інвесторів, туристів та жителів доводить необхідність та важливість використання маркетингових інструментів при проведенні реклами регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями, які стосуються використання маркетингових інструментів (регіонального маркетингу) в рекламі регіону, займалися такі вчені як: Гапоненко А. Л., Голубків Е. П., Гомольська В., Гутман Г. В., Зотова В. Б., Котлер Ф., Макашева З. М., Панкрухін А. П [1; 5; 6]. Проте питання, що стосуються використання різних видів маркетингових інструментів у рекламі регіону недостатньо висвітлені; лише поверхнево про них згадують у своїх працях такі вчені як: Гапоненко А. Л., Гутман Г. В., Голубків Е. П., Зотова В. Б., Макашева З. М., Гомольська В [1].

Постановка завдання. Мета статті – дослідити важливість використання маркетингових інструментів в процесі рекламування регіону, а також обґрунтувати переваги, які регіон отримає внаслідок їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подібно тому, як підприємства використовують маркетинг з метою продажу своїх товарів та послуг, так і окремі регіони можуть використовувати маркетингові інструменти для залучення в регіон основних суб'єктів регіонального маркетингу, т.зв. споживачів власного «регіонального продукту». В обох випадках мета підприємств та регіону є спільною – отримання вигоди, зокрема, та розширення ринків збуту і завоювання нових сегментів споживачів [2].

Реклама є одним із основних чинників формування та функціонування бренду не лише підприємства, але й окремого регіону. Для просування свого бренду будь-яка фірма повинна будувати комунікаційні процеси таким чином, щоб повідомлення бренду не лише забезпечували потрібну інтерпретацію споживачами одержуваної інформації, але й відповідали очікуванням споживачів. Тобто можливість одержати споживачем необхідної інформації про продукт, що дозволяє сформувати уявлення про імідж марки [4].

Рекламу продукції та послуг, які виробляються в регіоні з метою залучення хоча б одного із суб'єкта маркетингу (або туристів, або інвесторів, або обох разом), можна розглядати з двох кутів зору:

- по-перше, реклама товарів та послуг, вироблених в Хмельницькому регіоні, може проводитись безпосередньо самими товаровиробниками, які прагнуть залучитись підтримкою вітчизняних чи закордонних інвесторів. Рекламу в такому випадку вони можуть проводити безпосередньо під час зустрічей із потенційними інвесторами, демонструючи їм кращі зразки своєї продукції, доводячи її особливі характеристики, надійність, якість тощо. Також рекламу продукції товаровиробники можуть проводити відомими класичними способами: розміщувати рекламу в ЗМІ (використовуючи телебачення, журнали, газети, радіо), роздавати листівки, вивішувати бігборди. Однак у випадку

новоствореного підприємства, така ситуація буде не досить ефективною, адже реклама не буде носити всеохоплюючий характер. Максимум про товари та послуги конкретного підприємства зможуть дізнатись місцеві інвестори. Питання інформованості про товари та послуги всеукраїнських, а тим більше, іноземних інвесторів буде недоцільним. Дещо ширшим кроком в даній ситуації можна розглядати рекламу через мережу Інтернет, ефективність якої можна оцінити щонайбільше в 2 рази вищою, проте вона також не завжди зможе в короткі терміни забезпечити необхідні результати;

- по-друге, проводячи рекламу своєї продукції, товаровиробники повинні прагнути залучитись підтримкою обласних та місцевих органів влади, оскільки за допомогою них буде можливість в найкоротші строки привабити потенційних інвесторів. Тому в даному випадку можна розглядати муніципальний маркетинг, тобто використання інструментів маркетингу з метою розвитку регіону, підвищення конкурентноздатності його інституціональних одиниць, допомога в проведенні реклами товарів та послуг специфічної регіональної продукції, що випускаються регіональними підприємствами, а також забезпечення добробуту населення. В цілому його можна розглядати як систему заходів щодо залучення до регіону нових економічних агентів та інвестицій шляхом розповсюдження інформації та друкованих матеріалів про функціонуючі підприємства, специфічну продукцію Хмельниччини, візитів регіональних керівників, зустрічей з потенційними інвесторами тощо [3].

Напрями та характерні особливості маркетингу окремого регіону формуються із врахуванням проблем, притаманних регіону в даний момент чи очікувані у недалекому майбутньому. Майже для усіх регіонів України є притаманним зниження привабливості регіону для туристів, інвесторів, інших осіб, здатних додати регіону нові сили та можливості. Регіони досить часто в наш час стикаються з проблемами відтоку фінансових, трудових, інформаційних та інших видів ресурсів.

Деякі регіони цілеспрямовано формують у свідомості певні регіональні бренди продуктів, їх асоціації з назвами регіонів. Найчастіше назви регіонів асоціюються з продуктами харчування: пиво «Львівське» та «Оболонь», шампанські вина «Київ» та «Одеса», вина «Коблево» та «Шабо», горілка «Немирів», Київський торт, котлета по-київськи; а також автобуси ЛАЗ (Львівський автобусний завод), вантажні автомобілі та автобуси КраЗ (Кременчуцький автомобільний завод) [8].

Проведення реклами регіону неможливе без врахування його специфіки, тобто переліку тих товарів та послуг, які виробляються підприємствами на його території. Інформація, яку доцільно подати як рекламу про регіон, повинна містити широкий спектр характеристик про територію, враховуючи усі сфери її розвитку. Така інформація повинна бути повною та неперевантаженою дрібницями, які б заважали сприйняттю основної інформації. Разом з тим реклама як інструмент маркетингу регіону, повинна включати в себе інформацію із врахуванням таких чотирьох компонентів, а саме: пропаганда привабливих і корисних якостей регіону з метою повноцінного інформування користувачів про її переваги; розробка для регіону міцного та привабливого позиціонування та іміджу; створення стимулів для існуючих та потенційних покупців товарів і послуг; поставка продуктів і послуг регіону в ефективній та доступній формі [7].

Також потрібно відмітити, що явище маркетингу регіону є дуальним поняттям, оскільки воно розглядається нерозривно у двоїстій цілісності – з одного боку – маркетингу товарів та послуг, а з іншого, маркетингу регіону. Тобто, проводячи рекламу товарів та послуг, вироблених на Хмельниччині, суб'єкти господарювання (підприємства, облдержадміністрація, міська рада, місцеві агентства розвитку) тим самим проводять рекламу регіону. І навпаки, в процесі проведення реклами Хмельницького регіону за допомогою маркетингових інструментів про його сильні сторони, можливості та здобутки, стан динаміки показників соціально-економічного розвитку, наявності розвиненої інфраструктури, пам'яток культури, інвестиційних проектів тощо одночасно проводиться опосередкована реклама товарів та послуг, а також суб'єктів, що їх виробляють.

Головними об'єктами-споживачами регіонального продукту, на які спрямована дія суб'єктів регіонального маркетингу, є: потенційні приїжджі в регіон у вигляді нових жителів, висококваліфікованих працівників та спеціалістів; інвестори, яких безпосередньо цікавитиме наявність доступних інвестиційних пропозицій Хмельниччини та туристів і гостей регіону. А це означає, що акцентуючи увагу на залученні жителів (працівників, спеціалістів) в регіон, проводитиметься реклама не просто стану соціального його розвитку, але й автоматично відбудеться реклама стану ринку праці через існуючі служби зайнятості; медичних центрів, зокрема, наявності в них новотехнічного обладнання; стану ринку житла та реклами функціонуючих агентств нерухомості, стану ринку освітніх послуг і безпосередньо функціонуючих вищих навчальних закладів Хмельницької області.

При рекламуванні інвестиційних пропозицій регіону безпосередньо проводиться реклама для підприємств, які прагнуть залучитись підтримкою інвесторів, а також реклама продукції та послуг, що ними виробляються. Така ж сама тенденція спостерігатиметься і при проведенні реклами туристичних куточків Хмельниччини, найпоширеніших туристичних маршрутів, тим самим забезпечуючи рекламу туристичним агентствам, туроператорам і продукту, який вони пропонують. Тобто, рекламуючи макротенденції розвитку Хмельниччини, тим самим забезпечується реклама мікроелементам

(окремим підприємствам, організаціям, агенціям, установам державної та недержавної форми власності).

Висновки з проведеного дослідження. Грамотно обґрунтований та досконало побудований маркетинг регіону в подальшому сприятиме ефективному використанню маркетингу товарів та послуг. Загалом реклама регіону повинна проводитись з метою залучення корисних суб'єктів регіонального маркетингу, тобто таких, залучення яких по максимуму сприятиме підвищенню розвитку регіону, а по мінімуму – принесе додаткові кошти в обласний та місцевий бюджети.

Бібліографічний список

1. Гомольська В. Регіональний маркетинг як засіб підвищення інвестиційної привабливості територій / В. Гомольська // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 158-164.
2. Долішній М. Європейський досвід – у практику діяльності регіонів України / М. Долішній // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2002. – № 5-6. – С. 3-4.
3. Енциклопедія маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.marketing.spb.ru>.
4. Зачем городу маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.urbanecomomics.ru/publications/?mat_id=364.
5. Капінос Г. І. Основні аспекти розробки стратегії сталого розвитку міста / Г. І. Капінос // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 6. – С. 263-266.
6. Мартов С. Деякі аспекти здійснення регіонального маркетингу за кордоном / С. Мартов // Міжнародна економіка : [зб. наук. праць]. – Київ : Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – Вип. 35. – С. 58-61.
7. Майорова Н. І. Маркетингова підтримка розвитку нових видів туристичних послуг на Хмельниччині / Н. І. Майорова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – №2. – С. 157-162.
8. Підвищення конкурентоспроможності територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://znc.com.ua/ukr/publ/book/book-belenky-mikula-matveev-2005>.

Анотація

В статті обґрунтована необхідність використання маркетингових інструментів при проведенні реклами Хмельницького регіону. Показано ефективність інтенсивної реклами регіону, яка забезпечує приплив нових туристів, жителів та інвесторів і відповідне надходження додаткових коштів в обласний та місцевий бюджети.

Ключові слова: бренд, маркетингові інструменти, регіональна реклама, регіональний продукт, суб'єкти маркетингу, регіональний маркетинг.

Аннотация

В статье обоснована необходимость использования маркетинговых инструментов при проведении рекламы Хмельницкого региона. Показана эффективность интенсивной рекламы региона, которая обеспечивает приток новых туристов, жителей и инвесторов и соответствующее поступление дополнительных средств в областной и местный бюджеты.

Ключевые слова: бренд, маркетинговые инструменты, региональная реклама, региональный продукт, субъекты маркетинга, региональный маркетинг.

Annotation

In the article substantiated the necessity of using marketing instruments for conducting of advertisement Khmelnytsky region. Showing effectiveness of intensive advertisement region, which provides an influx of new tourists, residents and investors and the appropriate receipt of additional funds to the regional and local budgets.

Key words: brand, marketing tools, regional advertising, regional product, the subjects of marketing, regional marketing.

Козин Л.В.,
викладач кафедри менеджменту і маркетингу,
Івано-Франківський інститут менеджменту THEU

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У МАРКЕТИНГОВІЙ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Ознакою сьогодення є питання сталого розвитку і екологічної безпеки, отже політика соціальної відповідальності зосереджує на собі все більш пильну увагу з боку менеджменту компаній і корпорацій.

Фінансова криза лише підсилила цю тенденцію, змушуючи компанії чітко ідентифікувати себе як відповідальних і надійних. Втім керівники і власники бізнесу часто розуміють корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) виключно в межах окремих програм чи заходів (благодійність, волонтерство тощо). Через це вони не можуть повною мірою використати її потенціал для підвищення ефективності бізнесу і досягають мізерних результатів всупереч власним інтересам.

Одним з найважливіших елементів функціонування й успіху підприємства у сучасних економічних умовах є маркетинг. Маркетинг являє собою сполучну ланку між різними, часто конкуруючими системами цінностей: фірмою, клієнтами і тими референтними групами (громадські організації, преса, місцева влада тощо), з якими підприємства повинні мати справу. Маркетинг є найбільш очевидною частиною ринкової поведінки компанії, а отже знаходиться в центрі уваги споживачів і засобів масової інформації (ЗМІ). Таким чином, саме маркетинг може розглядатися як найефективніша основа для запровадження соціально відповідальної політики підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування і розвитку КСВ знайшли своє відображення у працях М. Фрідмена [6], А. Керолла, Е.Фрімена [7], Ф. Котлера [4], Дж.Елкінгтона [8], М.Бейкера та ін., а також у дослідженнях науковців з України та інших країн колишнього СРСР, зокрема В.Мандибури, О.Скрипника, Д.Баюри, Е.Черних, М.Саприкіної, Л. Абалкіна, Ю.Благова, Л.Хижняка тощо.

Популяризація даної теми призвела до того, що все більша кількість компаній декларує свою прихильність соціально-відповідальним стандартам поведінки та вибір на користь сталого розвитку. Однак, чи торкається це взаємин зі споживачами, організації збуту, програм лояльності і фірмового брендингу? Часто ці напрямки діяльності залишаються ніяким чином не пов'язаними, що позбавляє компанію конкурентних переваг й може нанести шкоду її іміджу. Виходячи з вищевикладеного поставлена проблема ще далеко не вирішена і вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення аналізу підходів до розуміння місця корпоративної соціальної відповідальності у діяльності сучасного підприємства, а також визначення шляхів її реалізації з врахуванням використання інструментів маркетингової стратегії компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням Всесвітньої бізнесової ради зі сталого розвитку (World Business Council for Sustainable Development - WBCSD): "Корпоративна соціальна відповідальність - це стале зобов'язання бізнесу провадити етичну поведінку та сприяти економічному розвитку при одночасному підвищенні якості життя працівників та їх сімей, а також місцевої громади і суспільства в цілому" [1].

Це лише одне з багатьох визначень КСВ, оскільки на сьогодні й досі не існує повної згоди науковців і практиків стосовно тлумачення цього терміну. Нижче наведено кілька визначень, які яскраво ілюструють розмаїття точок зору і підходів до нього.

«КСВ – це спосіб управління бізнес-процесами компанії за для досягнення загального позитивного впливу на суспільство» [2]

«Це побудова відносин із стейкхолдерами компанії на принципах етичності або соціальної відповідальності. Стейкхолдери існують як всередині фірми, так і за її межами. Відповідно, соціально відповідальна поведінка сприятиме розвитку людського потенціалу стейкхолдерів як у внутрішньому, так і у зовнішньому корпоративному середовищі» [3]

У своїй книзі «Корпоративна соціальна відповідальність : як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства» Ф.Котлер і Н.Лі визначають КСВ як «вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи для цього корпоративні ресурси» [4, с. 13]. При цьому, під терміном «суспільство» маються на увазі як споживачі, так і люди загалом. Він використовується для характеристики об'єкту зобов'язань компанії, маючи на увазі її дбайливе ставлення до потреб стейкхолдерів своєї бізнесової діяльності.

У науковій літературі згадуються три основні підходи, що дозволяють дати відповідь на питання, перед ким є відповідальним бізнес.

Концепція акціонерів, авторами якої стали Куазі і О'Брайен [5, р. 33-51], представляє класичний погляд на корпоративну соціальну відповідальність, тобто "соціальна відповідальність бізнесу полягає у збільшенні прибутку» [6]. Акціонер і гонитва за максимізацією прибутку є основними цінностями компанії, в той час як соціально відповідальна діяльність не відноситься до сфери її інтересів, але є одним з основних завдань уряду. Цей підхід інтерпретує як прийнятну таку міру залученості бізнесу у КСВ, у якій вона співпадає з головною бізнес-метою, тобто створенням довгострокової цінності для власників бізнесу.

Концепція стейкхолдерів стверджує, що компанія є не лише підзвітною своїм акціонерам чи власникам, але й повинна збалансовувати численні інтереси стейкхолдерів. До стейкхолдерів компанії відносять ті особи чи групи осіб, які впливають або ж можуть піддатися впливу з боку рішень і дій компанії [7]. Зазвичай це персонал, споживачі, постачальники, громадські організації, партнери по бізнесу, місцеві мешканці, інвестори і акціонери, органи місцевої та державної влади і ЗМІ тощо.

Згідно із *концепцією соціалізації*, що представляє значно ширший погляд на природу і роль КСВ, компанія є відповідальними перед суспільством в цілому, оскільки є його невід'ємною складовою частиною. Адже будь-яке підприємство чи організація діють тому, що суспільство надало їм таке право, і повинні конструктивним чином задовольняти потреби суспільства.

Перший підхід, також відомий як *вузька КСВ*, відповідає економічній моделі ринкової поведінки, яка робить акцент на прибутках та індивідуальних інтересах і вважає, що єдина причина для існування бізнесу – виробляти товари і надавати послуги якомога ефективніше. Бізнес-система у ній сприймається як система закритого типу і аналіз КСВ здійснюється на мікроекономічному рівні. Такий підхід можна вважати ліберальним або правим і, зазвичай, використовується прихильниками саморегульованого вільного ринку.

Інших два підходи (*розширена КСВ*), у більшій мірі відповідають на виклики глобального бізнес-середовища. Вони характерні для соціально-економічної моделі ринкової поведінки, яка базується на тому, що компанія повинна прийняти на себе відповідальність не лише за максимізацію прибутку для своїх акціонерів, але й на участь у формуванні передумов економічних стосунків – соціальній складовій життя суспільства. Ці підходи базуються на припущенні, що бізнес-структури повинні ефективно формувати суспільний добробут, оскільки вони існують як відповідь на соціальні потреби і мають привілейоване фінансове становище. Прибічники соціально-економічної моделі трактують бізнес-систему як відкриту, взаємопов'язану і взаємозалежну із соціальною системою; відповідно, аналіз корпоративної відповідальності охоплює макроекономічний рівень.

Спроба об'єднання усіх трьох концепцій КСВ біла здійснена Джоном Елкінгтоном наприкінці XX-го століття. Він назвав свою теорію «потрійним результатом» сталого розвитку (the triple bottom line) [8]. Автор стверджував, що компанії повинні прагнути досягти результату у трьох (дуже різних) напрямках:

- соціальні результати діяльності (People - люди). Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем;

- екологічні результати діяльності (Planet - планета). З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біологічних, фізичних і екологічних природних систем, адже від них залежить глобальна стабільність людського існування;

- економічні результати діяльності (Profit - прибуток). Економічна складова концепції сталого розвитку не відкидає ані ідей Фрідмена, ані логіки економічної моделі поведінки, однак стверджує, що максимізація сукупного доходу може бути досягнута лише за умови збереження сукупного капіталу (включаючи його людську і ресурсну компоненту), за допомогою якого і одержується цей дохід.

Принагідно зауважимо, що поняття «сталий розвиток» (sustainable development) трактується як «досягнення розумної збалансованості соціально-економічного розвитку людства і збереження навколишнього середовища, а також різке скорочення економічного диспаритету між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, шляхом як технологічного прогресу, так і раціоналізації споживання» [9, с. 3]. «Сталий розвиток» компанії - це нова управлінська філософія, коли будь-яке управлінське рішення приймається з врахуванням і економічного, і екологічного, і соціального ефекту. Найвагомішим капіталом сьогодні є не природні ресурси, а людський потенціал і довіра до компанії. КСВ саме й спрямоване на розвиток і зміцнення цих двох факторів. З'являється все більше доказів на користь того, що програми КСВ :

- стимулюють зростання обсягів продажів і покращення позиції на ринку;
- викликають збільшення продуктивності праці;
- формують передумови зростання вартості компанії за рахунок підвищення оцінки її репутації;
- полегшують доступ до інвестицій;
- забезпечують стабільність і стійкість розвитку компанії в довгостроковій перспективі та ін.

Таким чином, соціальна відповідальність бізнесу стає однією з ключових управлінських тенденцій нового тисячоліття, характеризуючи таку бізнесову діяльність, яка відповідає очікуванням стейкхолдерів стосовно економічних, правових, етичних, екологічних і соціальних показників. І це не

може не справляти суттєвого впливу на традиційні корпоративну і маркетингову стратегії підприємства. Адже класична теорія маркетингу розглядає споживача як особу, зацікавлену виключно в маркетингу-мікс компанії (продукт, ціна, просування і канали розподілу). В той же час дослідження у сфері сталого розвитку демонструють, що вплив на споживача з боку бізнесу не обмежується продуктами і брендами. Соціальні та екологічні наслідки виробничих процесів, ступінь відповідальності, з якою компанія ставиться до своїх працівників, інвестує свої кошти і веде свої справи - усе це є безумовно значущим як для маркетингу, так і для корпоративного управління. Дослідження показують, що кількість "етично орієнтованих" споживачів (тобто, чиї головні критерії враховують екологічні і соціальні аспекти товарів) у Великій Британії зросла за 6 років з 10% до 32%, у Франції - до 22% [10]. Компанії втілюють принципи і стандарти сталого розвитку не лише для того, щоб поліпшити свій імідж, але й роблять їх вагомим складовою своєї довгострокової стратегії, вважаючи цей напрям реальним джерелом конкурентної переваги.

Найбільш очевидними точками дотику маркетингової стратегії і корпоративної соціальної відповідальності є, зокрема:

- Продукт: через такі питання, як, наприклад, безпека і якість;
- Реклама і просування: які потреби повинні визнаватися цільовими, адекватними і етично прийнятними;
- Ціноутворення: які потреби повинні бути першочергово доступними для задоволення, яким чином визначається цінність продукту та його прибутковість;
- Канали розподілу: шляхи забезпечення вільного і рівного доступу до продукції чи послуг (особливо тих, що належить до товарів першої необхідності).

Часто компанії програють саме тому, що ігнорують необхідність інтеграції між КСВ і маркетингом і їх відповідними стратегіями. Досягнення цієї інтегрованості вимагає від організації об'єднання функцій управління соціальною відповідальністю. Глибина цього процесу може варіюватися від невидимих сторонньому спостерігачу зв'язків до повного злиття і повинна визначатися на основі оцінки споживчих мотивів і бізнес-стратегії. Формулювання шляхів поєднання корпоративних маркетингу і соціальної відповідальності належить компанії «Prophet» - консалтингової компанії, що пропонує рішення у сферах брендингу і маркетингу [11].

1. Шлях «невидимих зв'язків». КСВ відіграє важливу стратегічну або філософську роль у спрямуванні дій компанії, втім її місце у зовнішніх комунікаціях та ініціативах є обмеженою. Тобто корпоративний менеджмент свідомо уникає наголосу на КСВ-ініціативах чи ідеях у маркетингових комунікаціях. У цьому є зміст, коли соціальна відповідальність не може служити конкурентною перевагою при виборі споживачами на користь того чи іншого товару або виробника. Частіше всього, найбільше значення при купівлі таких товарів відіграє ціна, а отже звертання уваги на активній КСВ може викликати у клієнта враження, що компанія займається благодійністю за його рахунок. При цьому ніщо не заважає такій організації будувати свої бізнес-процеси на соціально відповідальних засадах і, таким чином, зміцнювати свій імідж надійного партнера, дбайливого працедавця і т.д.

2. Шлях «селективних зв'язків». КСВ реалізується через окремі, цільові програми і проекти, наприклад у формі суб-брендів або стратегічної співпраці. Селективний шлях є також ефективним, коли маркетингові дослідження підтверджують конкурентоздатність соціально відповідальної бізнес-практики, втім у компанії відсутні ресурси або навички для реалізації повномасштабно інтегрованих зв'язків, або коли КСВ є перевагою лише для вузького, специфічного сегменту цільового ринку.

3. Шлях інтеграції. Маркетинг і КСВ реалізуються синхронно. Такий підхід є прийнятним у разі, якщо соціальна відповідальність виступає очевидною основою формування лояльності до бренду компанії. Він спрацьовує краще у тих випадках, коли КСВ вже є ключовою складовою системи цінності, що охоплює усі аспекти діяльності. Стратегії бізнесу, маркетингу і КСВ є прямо і очевидно пов'язаними, наприклад стратегія соціальної відповідальності визначає стандарти для виробництва продукції, способів її реалізації та політики взаємин із персоналом.

Таким чином, існує кілька способів поєднати корпоративну соціальну відповідальність і маркетингову стратегію компанії. Шляхи, способи і глибина інтеграції диктуються специфічними особливостями бізнесу (сфера діяльності, споживачі, рівень конкуренції тощо).

Висновки з проведеного дослідження. Корпоративна соціальна відповідальність - це новітня управлінська концепція, яка набуває все більшого розповсюдження. Вона характеризується як форма діяльності компанії, за допомогою якої остання бере на себе відповідальність за свій вплив на довкілля, споживачів, працівників і громаду. Ця відповідальність означає балансування між корпоративними і громадськими інтересами за допомогою добровільного усунення практик і видів діяльності, що завдають шкоди довкіллю і громаді, а також підтримки соціально-економічного і культурного розвитку суспільства.

Будь-яка компанія, що реалізує соціально відповідальні ініціативи, повинна усвідомлювати усі ризики і можливості, до яких може призвести така політика. Адже окремі кроки, декларації і заяви можуть виявитися недостатніми – КСВ повинна підтримуватися щоденною бізнес-практикою, системою комунікацій та взаємодією зі стейкхолдерами. Ефективним шляхом для цього є інтегування

соціальної відповідальності і маркетингової стратегії, здатне викликати синергетичний ефект і відчутну конкурентну перевагу. Такий підхід сприятиме задоволенню потреб суспільства та побудові успішних брендів і ефективних бізнес-процесів.

Бібліографічний список

1. Corporate social responsibility: making good business sense [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.wbcsd.org/web/publications/csr2000.pdf>
2. Corporate social responsibility - What does it mean? [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.mallenbaker.net/csr/definition.php>
3. Hopkins M. The planetary bargain: corporate social responsibility comes of age / M. Hopkins. – L. : Macmillan, 1998. – 247 p.
4. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність : як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Філіп Котлер та Ненсі Лі; [за ред. Л. Савицька; пер. з англ. С. Яринич]. – К. : Вид-во О. Капусти: Агенція «Стандарт», 2005. — 285 с.
5. Quazi, A.M. and O'Brien, D.: 2000, "An empirical test of a cross-national model of corporate social responsibility", *Journal of Business Ethics* 25(1), 33-51.
6. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to increase its Profit [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html>
7. Freeman, R.E. Stakeholder theory of the modern corporation [Electronic resource]. – Access mode : <http://academic.udayton.edu/lawrenceulrich/Stakeholder%20Theory.pdf>
8. Elkington J., "Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business", Capstone, 1997. – 424 p.
9. Коптюг В.А. На пути к устойчивому развитию цивилизации / В.А. Коптюг // Свободная мысль. – 1992. – № 14. – С. 3-16.
10. Устойчивый маркетинг — иной подход к ведению бизнеса [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.virtualstroy.ru/novosti-sayta/ustoychiviy-marketing-inoy-podhod-k-vedeniyu-biznesa.html>
11. Three Strategies for Integrating CSR with Brand Marketing [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.prophet.com/thinking/view/43-three-strategies-for-integrating-csr-with-brand-marketing>

Анотація

У статті розглянуті підходи до розуміння місця корпоративної соціальної відповідальності у діяльності сучасного підприємства, а також шляхів її реалізації за допомогою використання інструментів маркетингової стратегії компанії.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, стейкхолдери, сталий розвиток, теорія «потрійного результату».

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к пониманию места корпоративной социальной ответственности в деятельности современного предприятия, а также путей ее реализации с помощью использования инструментов маркетинговой стратегии компании.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стейкхолдеры, устойчивое развитие, теория "тройного результата".

Annotation

The article deal with the the place of corporate social responsibility in activity of modern enterprise, and also ways of its realization through the use of tools of marketing strategy

Key words: corporate social responsibility, stakeholders, sustainable development, "triple bottom line" theory

УДК 658.15:316.663.2

Петренко Ю.М.,
здобувач,
Державний вищий навчальний заклад «Українська академія
банківської справи» Національного банку України, м. Суми

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: МІЖФУНКЦІОНАЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНА СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Постановка проблеми. Розглядаючи подію світової фінансової кризи 2008-2009 років через призму постулатів агентської теорії зацікавлених сторін, можемо стверджувати, що неспроможність корпоративних структур до повного й всебічного захисту інтересів ключових груп впливу, як результат недоліків існуючої організаційної структури зокрема, призвела до погіршення репутаційного іміджу інституційних одиниць, значного ослаблення не лише фінансової, а й безпеки підприємств взагалі [8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлення даної проблематики знайшло своє відображення у роботах таких науковців, як: М. Аокі, Т. Джонса, С. Ліонса, Дж. Пфеффера, Г. Саланчіка, Ч. Хілла тощо. Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, напрями удосконалення організаційної структури інституційних одиниць досліджено недостатньо. Оскільки ефективна система корпоративного управління будується з урахуванням інтересів стейкхолдерів, аналіз підприємств з точки зору відносин з ключовими групами впливу дозволить оцінити всю здатність компанії до управління.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у вивченні підходів до побудови ефективної організаційної структури інституційних одиниць в рамках актуальної агентської теорії зацікавлених сторін з подальшим розробленням практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційної структури вітчизняних підприємств сфери матеріального виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початково, комплексна програма забезпечення безпеки інституційної одиниці представляє собою прогресивний та проактивний підхід до управління, який складається з наступних компонентів, які, по суті, виступають одночасно і як незалежні напрями управління, і як взаємовпливові елементи цілісної концепції [7]:

- корпоративне управління, яке в цілому спрямоване на забезпечення цілісного управління діяльністю підприємства;
- ризик-менеджмент;
- здійснення діяльності в межах чинного законодавства;
- інформаційна складова, яка покликана забезпечити надходження необхідної інформації в межах політики корпоративного управління (забезпечення обміну потоками знань зі стейкхолдерами);
- рівень гнучкості, який повинен гарантувати швидке пристосування до змінних та швидкоплинних умов зовнішнього середовища;
- гарантування операційної безпеки, яке полягає в нівелюванні потенційних загроз для підприємства в цілому, його активів, інформації, працівників тощо (нівелювання рейдерських атак);
- контрольні дії (аудит), які не лише покликані забезпечити виконання поставлених перед корпорацією цілей, а й гарантувати їх виконання в найкоротший термін та з мінімальною витратою ресурсів.

У практиці більшості підприємств дані напрями існують незалежно один від одного. Також, на нашу думку, всі зазначені складові так чи інакше є реагуючими по суті, тобто їх головною метою є досягнення та відповідність певним мінімальним стандартам, радше ніж привнесення проактивних практик в систему корпоративного управління [1].

Разом з тим, академічні джерела пропонують об'єднання зазначених елементів у цілісну парадигму [7]:

- заходи стратегічного менеджменту (корпоративне управління, ризик-менеджмент, контрольні дії (аудит), які по-суті представляють основу всієї системи забезпечення безпеки підприємства в цілому;
- поточні функціональні дії (здійснення діяльності в межах чинного законодавства, гарантування операційної безпеки, інформаційна складова, рівень гнучкості), які так чи інакше вступають в тісну взаємодію із заходами стратегічного менеджменту, але в той же час покликані забезпечити операційні цілі діяльності;
- захисні заходи (прогнозування, попередження, виявлення, реагування), які представляють собою ключові драйвери будь-якої активності підприємства, спрямованої на гарантування безпеки.

Очевидно, що в сучасних практиках корпоративного управління стає актуальним здійснення міжфункціонального менеджменту з метою врахування результатів дії всіх заходів комплексно, що дозволить підвищити повне гарантування безпеки діяльності в цілому та фінансової зокрема. Це вимагає від інституційних одиниць проведення певних організаційних змін, які, в свою чергу, не ускладнювали б систему управління, а навпаки, підвищували її ефективність та прозорість й дозволяли б агентам володіти інформацією про відносини зі стейкхолдерами [2].

Теорія агентських відносин ґрунтується на припущенні про вільне заключення та розірвання контрактних відносин між принципалами та агентами, що забезпечується ефективністю ринкового середовища. Разом з тим, це припущення здається необґрунтованим, якщо допустити, що ринкове середовище не володіє достатніми характеристиками для встановлення рівноваги у відносинах між принципалами та агентами, що притаманне агентській теорії зацікавлених сторін.

Згідно з агентською теорією, процес встановлення ринкової рівноваги характеризується наявністю певних перешкод, або процесів тертя (Вільямсон, 1985). Теорія відкритих систем розглядає джерела зазначених процесів. Але згідно досліджень Дж. Пфеффера та Г. Саланчіка, джерелами процесів тертя виступають не лише часті протиріччя між інтересами агентів та стейкхолдерів, а й неефективна (інерційна) структура інституційної одиниці (корпорації). З цієї причини, у довгостроковому періоді відбувається виключення корпорацій з неефективною організаційною структурою за межі ринкових відносин. В короткостроковому періоді переваги, якими володіють кожний з учасників контрактних відносин, визначають природу та напрямок порушень рівноваги. Тобто, агентська теорія зацікавлених осіб наголошує на тому, що наявність постійної рівноваги між учасниками контрактних відносин не можлива через бар'єри легкого заключення та розірвання контрактних відносин як результат ринкових процесів тертя, які, в свою чергу, пояснюються протилежною природою притаманних агентам та принципалам функцій корисності. Компанії з неефективною організаційною структурою з часом вимушені зникнути з ринкового середовища чи провести структурні зміни організаційної вертикалі [3].

Агентська теорія зацікавлених сторін наголошує на наявності розбіжностей інтересів агентів та всіх груп стейкхолдерів. Звичайно, існують і точки «рівноваги», коли, наприклад, підвищення заробітної плати та покращення умов праці робітників призводить до підвищення ефективності праці. Але в цілому, розбіжності кінцевих інтересів агентів та стейкхолдерів призводять до того, що групи впливу не мають можливості максимізувати та повністю задовольнити свої інтереси. Різницю між рівнем задоволення, який могли б отримати стейкхолдери якби агенти діяли в їх інтересах, та рівнем задоволення, які фактично отримують групи зацікавлених сторін, коли агенти здійснюють управління діяльністю корпорації, Ч. Хілл та Т. Джонс назвали *втратою корисності*. Кінцевою метою побудови ефективною організаційної структури інституційної одиниці згідно агентської теорії зацікавлених сторін є створення такої структури управління, яка б мінімізувала рівень втрати корисності через корегування протилежних інтересів агентів та стейкхолдерів.

На думку Ч. Хілла та Т. Джонса, в теорії, якби було досягнуто умови рівноваги між учасниками корпоративних відносин, організаційна структура корпорації вважалась би ефективною. Стейкхолдери намагались би ускладнити організаційну структуру до того рівня, поки гранична корисність дорівнювала б граничним витратам з модернізації організаційної структури. Графічно даний процес представлено на рис. 1.

Горизонтальна лінія bb_1 характеризує складність існуючої на даний момент організаційної структури корпорації. При ще більшому ускладненні організаційної структури, вона вимагатиме необґрунтовано більшого моніторингу та контролю. Вертикальна вісь представляє собою одиниці виміру корисності. Отже, чим складнішою буде структура, тим більшими будуть витрати для стейкхолдерів. На рисунку це відображається в точці перегину кривої a . Переваги для стейкхолдерів від зміни організаційної структури можуть бути виміряні через зменшення рівня втрати корисності. Функція корисності графічно наблизатиметься до лінії bb_1 , де $0-b$ символізує повну втрату корисності як наслідок протиріч інтересів суб'єктів корпоративних відносин. Рівновага досягається в точці, в якій гранична корисність від модернізації організаційної структури дорівнює граничним витратам. Для стейкхолдерів доцільним є здійснення витрат до встановлення $0-C_1$ комплексності, що відповідає $0-c$ зменшенню рівня втрати корисності. Втрати $c-b$ є відображенням ресурсів, підконтрольних агентам після задоволення інтересів стейкхолдерів, які, як правило, спрямовуються на максимізацію ринкової вартості компанії.

Недоліком проаналізованої моделі є те, що вона не дає відповіді на питання, яким чином повинна бути видозмінена організаційна структура корпорації в умовах конфліктних інтересів різних груп стейкхолдерів. У відповідь на це, Ч. Хілл та Т. Джонс наводять аргумент про те, що незважаючи на розбіжність інтересів у розподіленні корпоративних ресурсів, кожна група стейкхолдерів зацікавлена у прибутковій та довгостроковій діяльності підприємства. Саме тому, по своїй природі, вони вимушені співпрацювати, аби мінімізувати потенційні витрати від створення конфліктних ситуацій. Через призму кооперативної теорії ігор, японський економіст М. Аокі визначає «організаційну рівновагу» як такий стан, в якому жодна з груп зацікавлених сторін не має можливості покращити рівень отримуваної корисності від діяльності корпорації без уникнення підвищеного ризику втрат в

результаті припинення співпраці з іншими групами стейкхолдерів [4]. Раціональні стейкхолдери не намагатимуться порушити встановлену рівновагу у спільній співпраці з метою посилення контролю за джерелами розподілення ресурсів підприємства. Через призму організаційної структури це означає, що кожна з груп стейкхолдерів допускати її ускладнення лише до того рівня, який би не суперечив співробітництву з іншими групами зацікавлених сторін. Роль агентів у цьому процесі полягає у посередництві між інтересами стейкхолдерів та корпоративними інтересами.

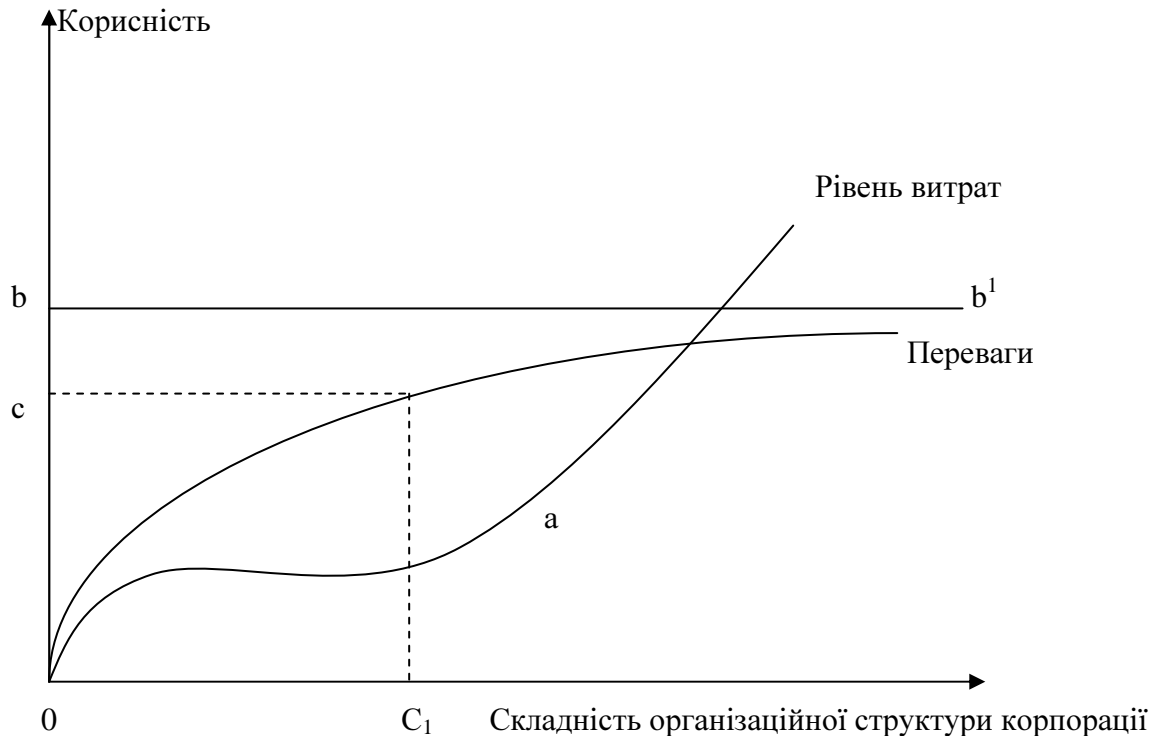


Рис. 1. Взаємозв'язок між рівнем складності організаційної структури корпорації та рівнем витрат, необхідних для її підтримання

Джерело : [4]

Отже, зазначені необхідні організаційні зміни повинні мати не лише міжфункціональний характер, а й бути такими, які спрямовано на всестороннє задоволення інтересів як стейкхолдерів, так і підприємства в цілому зокрема [6].

Саме тому, на нашу думку, доречно ввести в організаційну структуру інституційної одиниці посаду *директора з фінансової безпеки*.

Введення даної позиції тим більше є актуальним, адже допоможе вдосконалити структуру корпоративного управління, використовуючи концепцію корпоративної соціальної відповідальності, фокусуючись на рекомендаціях стратегічного менеджменту ключових компонентів, які складають основу інституційної програми самозахисту. Іншими словами, подібна модернізація організаційної структури спрямована на забезпечення фінансової безпеки, з виключенням настання фази антикризового управління. Введення позиції директора з фінансової безпеки спрямовано на вирішення проблеми координації при реалізації різноманітних стратегій корпоративного управління, а також допоможе забезпечити наступні положення:

- вдосконалити систему забезпечення фінансової безпеки на підприємстві та забезпечити ранню діагностику настання кризового стану з метою попередження банкрутства;
- підвищити ефективність системи корпоративного управління на підприємстві;
- втілити інтереси всіх груп впливу підприємства з метою підвищення ефективності генерування ресурсних потоків в процесі створення додаткової вартості;
- забезпечити балансування інтересів між прибутковістю та забезпеченням фінансової стабільності;
- пов'язати всі стратегії корпоративного управління в єдину систему, а особливо це є важливим для п'яти найактуальніших в сучасних умовах ведення бізнесу стратегій, які ми вважаємо ключовими складовими агентської теорії зацікавлених сторін, а саме: інституціональної, когнітивної, еволюційної, евентуальної, стратегії формування корпоративної культури [5];

- консолідувати ключові напрями діяльності підприємства щодо забезпечення фінансової безпеки через здійснення повноважень в напрямках прогнозування, попередження, виявлення, реагування.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані нововведення в організаційну структуру будь-якої одиниці інституційного середовища не суперечать жодному з міжнародних документів з корпоративного управління.

Повноваження директора з фінансової безпеки повинні бути такими, щоб забезпечити гармонізацію дій на стратегічному, тактичному та операційному рівнях управління в максимально короткий строк часу.

Разом з тим, визначення місця директора з фінансової безпеки в структурі правління інституційної одиниці та забезпечення системи субординації потребує проведення подальших досліджень та напрацювань, з обов'язковим урахуванням вимог чинного законодавства та рівня розвитку фондового ринку зокрема.

Бібліографічний список

1. Ісаєва О. В. Підприємство як виробничо-економічна система та його безпека / О. В. Ісаєва // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 3 (17). – С. 130-138.
2. Ковпак Е. О. Задачі організаційного процесу формування системи взаємовідносин підприємства із зацікавленими сторонами / Е. О. Ковпак // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 4 (18). – С. 86-90.
3. Ховрах І. В. Дискусійні питання щодо трактування економічної сутності та змісту дефініції «Ефективність функціонування» корпоративних структур / І. В. Ховрах // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 2. – С. 56-60.
4. Charles W. L. Stakeholder-agency theory / Charles W. L., Hill T., Jones M. // Journal of Management Studies. – 1992. – № 28. – P. 131-154.
5. Mapping Instruments for Corporate Social Responsibility // European Commission. Directorate-General for Employment and Social. – 2003. – 30 p.
6. Salzmann Oliver Inside the Mind of Stakeholders – Are they Driving Corporate Sustainability? / [Salzmann Oliver, Steger Ulrich, Ionescu-Somers Aileen and Baptist Fabian] // IMF Working Paper. – 2008. – №08/224. – P. 1-80.
7. Sean Lyons The requirement for a director of corporate defence in UK banking institutions / Lynos Sean // The Walker Review of Corporate Governance in UK Banks. – 2009. – May. – P. 21-27.
8. The Corporate Governance Lessons from the Financial Crisis // Financial Market Trends. – OECD, 2009. – № 1. – P. 1-30.

Анотація

Розглянуто підходи до побудови ефективної організаційної структури підприємств в рамках агентської теорії зацікавлених сторін. Запропоновано введення в організаційну структуру підприємства позиції директора з фінансової безпеки.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, корпоративне управління, стейкхолдери, директор з фінансової безпеки, агентська теорія зацікавлених сторін

Аннотация

В статье проанализированы подходы к построению эффективной организационной структуры предприятий в рамках агентской теории заинтересованных сторон. Автором предложено введение в организационную структуру предприятия должности директора по финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, корпоративное управление, стейкхолдеры, директор по финансовой безопасности, агентская теория заинтересованных сторон.

Annotation

The article describes the approach of effective institutional structure implementation based on stakeholder-agency theory. In conclusion, it was proposed by author to fix financial safety director position within company's structure.

Key words: stakeholder-agency theory, financial stability of enterprise, corporate governance, stakeholders, director of financial safety.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА

УДК 631.157: 368

*Шатохін А.М.,
д.соц.н., проф., зав. кафедри соціально-гуманітарних
і правових дисциплін,
Прокопчук О.Т.,
к.е.н., старший викладач кафедри фінансів і кредиту,
Уманський національний університет садівництва*

АГРОСТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Страхування сільськогосподарських ризиків – один з найскладніших та водночас найризикованіших видів страхування. Агροстрахування є найважливішим засобом зменшення ризикованості сільгоспвиробництва. Разом з тим, незважаючи на суттєву необхідність такого захисту, в нашій країні робляться лише перші кроки у цьому складному ринковому сегменті.

На сьогодні Україна має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого впливу на європейські ринки. Вона поступово повертає собі статус «житниці Європи» і, як країна з потенційно потужним сектором сільського господарства, має багато переваг в умовах світової кризи. При цьому одним з елементів ринкової моделі аграрного сектора є створення нової системи страхування з метою зниження рівня ризикованості виробничої діяльності. Спектр підприємницького ризику в сільському господарстві дещо ширший, ніж в інших галузях господарювання. Це зумовлено, насамперед, природними чинниками в аграрному виробництві. Природний ризик у сільському господарстві й агробізнесі полягає у відсутності гарантій отримання спланованих виробничих результатів під впливом природних чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти як теоретичного, так і практичного характеру досліджуваної проблеми висвітлено в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, питанням теорії та практики страхування присвятили свої праці такі відомі українські вчені: В. Д. Базилевич, В. В. Вітлінський, К. Г. Воблий, Н. М. Внукова, В. І. Грушко, М. Я. Дем'яненко, С. І. Наконечний, С. С. Осадець, а також зарубіжні дослідники: І. Балабанов, Д. Баббела, А. Вільямс, В. Гроуз, В. Глущенко, Д. Діксон, К. Ерроу, Т. Юлдашев.

Пропоновані нині на ринку страхових послуг програми страхування сільськогосподарських ризиків за багатьма параметрами не задовольняють споживачів. Основним їхм недоліком є висока вартість. Тільки за умови державної підтримки можливим є досягнення рівноваги між попитом та пропозицією у цій сфері.

Окрім того, на даний час в Україні відсутня спеціальна законодавча база, яка б здійснювала регулювання агροстрахування. Зважаючи на унікальні його характеристики (системний ризик, необхідність технічних знань, клієнтської бази, страхових продуктів різноманітних дизайнів) таке становище являє собою проблему на ринку страхових послуг.

Водночас, в Україні достатньо велика кількість страхових компаній, які зацікавлені працювати у сфері агροстрахування і цілеспрямовано розробляють страхові продукти для галузі сільськогосподарського виробництва.

Постановка завдання. Мета даної статті – на підставі сучасного стану агροстрахування в Україні визначити шляхи та інструменти щодо його покращення та запропонувати дизайн системи аграрного страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі сільськогосподарське страхування проходить глибоку кризу, основними причинами якої є, насамперед, відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність більшості сільськогосподарських підприємств і дефіцит фінансових ресурсів.

Разом з тим, страхування сільськогосподарських ризиків в Україні необхідне, ринок агροстрахування поступово розвивається, хоча, в силу своїх особливостей, досить повільно. Проект Міжнародної фінансової корпорації (МФК) «Розвиток агροстрахування в Україні» по завершенню кожного сезону страхування традиційно проводить дослідження ринку агροстрахування. Так, у 2010 р. було застраховано сільськогосподарських культур на площі 670,1 тис. га (табл. 1). Сума зібраних премій на ринку агροстрахування у 2010 р. склала 59,7 млн. грн., страхова сума відповідно 1799,7 млн. грн.

Таблиця 1

Розвиток ринку агрострахування в Україні (за роками)

Показник	2006	2007	2008	2009	2010
Застрахована площа, тис. га	668,3	2358,2	1171,6	517,3	670,1
Страхова сума, млн. грн.	616,7	2600,4	3153,4	1256,7	1799,7
Страхова премія, млн. грн.	28,5	117,2	155,4	42,7	59,7
Розмір понесених збитків, млн. грн.	4,6	50,6	13,8	10,9	9,7
Розмір виплаченого страхового відшкодування, млн. грн.	2,6	24,8	5,9	6,7	4,9

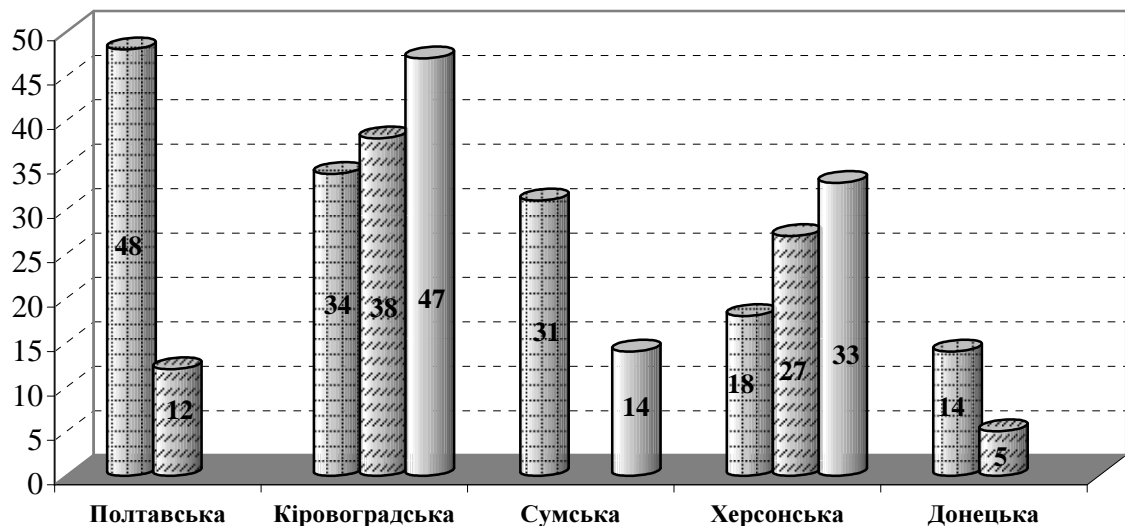
Джерело : складено автором за даними [6]

В Україні найбільш розвиненим є страхування озимих культур на період перезимівлі. За цим напрямом пропонується шість страхових продуктів [3; 7]. У 2010 р. було укладено 467 договорів страхування озимих культур, більша частина з яких щодо продуктів страхування від повної загибелі (202 договори) та часткової або повної загибелі посівів культур (224 договори), кількість договорів з інших страхових продуктів була незначною.

Аграрії страхували посіви озимої пшениці практично у всіх регіонах, крім Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської і Тернопільської областей (рис. 1).

кількість укладених
договорів

■ по посівах озимої пшениці ■ по посівах озимого ячменю □ по посівах озимого рапсу



область

Рис. 1. Укладені договори страхування по посівах озимих культур (у розрізі культур та областей України) у сезоні 2009-2010 рр.

Джерело : побудовано автором за даними [6].

Найбільша кількість договорів зафіксована в Полтавській (48), Кіровоградській (34), Сумській (31), Хмельницькій (24), Вінницькій (20), Херсонській (18) і Донецькій (14) областях. Найбільші суми відшкодування за договорами страхування пшениці виплачені страховиками в Полтавській (5,3 млн. грн.), Херсонській (2,25 млн. грн.), Сумській (1,3 млн. грн.), і Харківській (1 млн. грн.) областях [8].

Посіви озимого ячменю активно страхувалися в Кіровоградській (38 договорів), Херсонській (27), Одеській (13) і Полтавській (12) областях. Найбільші суми відшкодування за договорами страхування озимого ячменю виплачені в Херсонській (1,48 млн. грн.), Полтавській (559 тис. грн.), Донецькій (194 тис. грн.), Одеській (190 тис. грн.), Дніпропетровській (135 тис. грн.) і Кіровоградській (133 тис. грн.) областях.

Договори страхування посівів озимого рапсу активно заключалися у Кіровоградській (47 договорів), Херсонській (33), Сумській (14), Одеській (13) і Черкаській (11) областях. Найбільші суми страхового відшкодування за озимого ріпаку виплачувалися у Херсонській (2,75 млн. грн.), Сумській (2 млн. грн.), Кіровоградській (1,7 млн. грн.) і Дніпропетровській (1,43 млн. грн.) областях.

За даними страхових компаній, у сезоні 2009-2010 рр. аграрії воліли страхувати такі озимі культури як, пшениця, ячмінь та рапс (рис. 2).

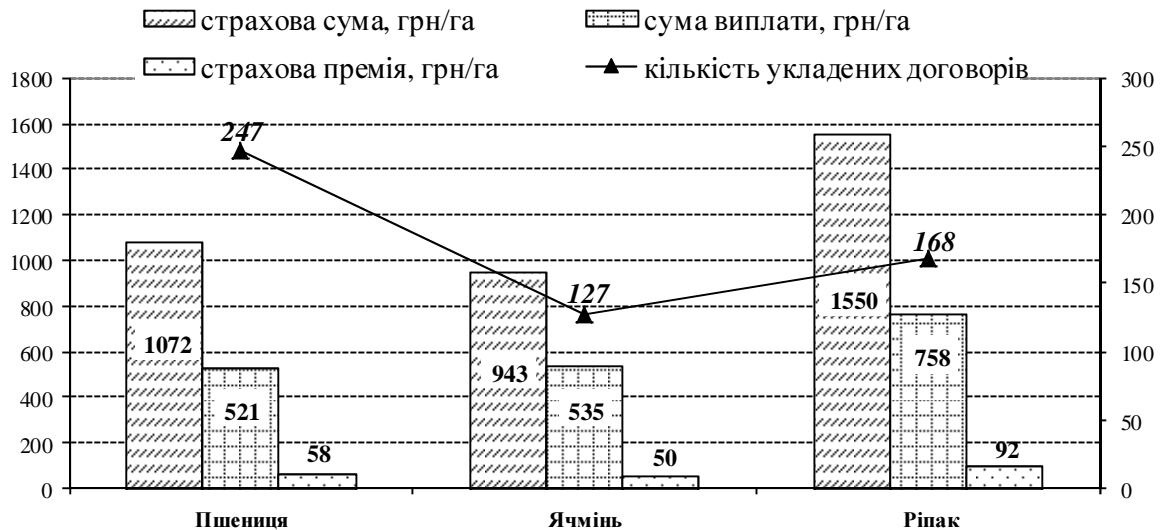


Рис. 2. Страхування озимих культур (дані сезону 2009-2010 рр.).

Джерело : побудовано та розраховано автором на основі [6].

По пшениці загальна застрахована площа склала майже 130 тис. га. Сума зібраних премій зі страхування озимої пшениці становила 58 грн./га, страхова сума склала 1072 грн./га.

Застрахована площа озимого ячменю склала 26 тис. га. Сума премій – 50 грн./га, страхова сума – 943 грн./га. Застрахована площа під посіви озимого рапсу склала 51 тис. га. Сума премій – 92 грн./га. Страхова сума – 1550 грн./га. Обсяги страхування по інших культурах були незначними, крім виноградників. Восени 2009 року було застраховано близько 800 га виноградників за двома договорами страхування. Страхова сума склала 14 млн. грн. Сума премій – близько 840 тис. грн.

Своєрідним каталізатором розвитку агрострахування в Україні, починаючи з 2005 року були державні субсидії на здешевлення вартості страхової премії. Компенсація близько 50 % сплачених страхових премій слугувала потужним стимулом для залучення аграріїв до агрострахування (рис. 3). Однак, внаслідок кризи ці кошти в державному бюджеті, починаючи з 2008 року, не передбачалися [2].



Рис. 3. Розмір страхової премії та часткова її компенсація (за роками)

Джерело : побудовано автором на основі [6].

Без державної підтримки, яка покривала близько 50% вартості страхових премій, та ще й в умовах кризи агрострахування виявилось надто дорогим, а отже недоступним для більшості сільгоспвиробників, що також призвело до скорочення ринку.

Разом з тим, така ситуація відзначається і позитивом. Так, втративши доступ до державних субсидій, з ринку пішли так звані «некласичні» страхові компанії, що займалися схемним

страхуванням та «освоєнням» державних коштів, які виділялися на компенсацію частини страхових премій. Водночас, ті компанії, що залишилися, демонструють зовсім інший підхід до справи – плануючи довгострокову присутність у цьому сегменті, вони змагаються за клієнта, вдосконалюють свої послуги, працюють на репутацію [4; 5].

Однак, слід зазначити, що такий механізм є широко використовуваним стимулом агровиробництва у світовій практиці. Деякі уряди з даною метою в перші роки діяльності страхових програм компенсують своїм аграріям від 50 до 100 % сплачених страхових премій. Так, для порівняння, у 2008 році у США дотація уряду по агрострахуванню склала 6,5 млрд. доларів, тоді як в Україні – 70,1 млн. грн. відповідно [1].

З метою успішного та стабільного розвитку агрострахування необхідним постає прийняття ряду заходів щодо вдосконалення законодавчої та регулятивної сфер. Слід зазначити, що у минулому сезоні щодо страхування озимих культур страхові компанії довели з однієї сторони, свою ефективність, а з іншої – прагнення надати якісний страховий захист аграріям. Водночас, на державному рівні необхідно вжити низку заходів щодо подальшого ефективного розвитку ринку агрострахування ключовими серед яких доцільно виділити наступні:

- законодавчого визначення та закріплення основ ринку агрострахування – прийняття Закону про сільськогосподарське страхування;
- визначення на урядову рівні довгострокової політики держави відносно агрострахування;
- посилення та затвердження кваліфікаційних вимог до фахівців з агрострахування і впровадження програми сертифікації;
- за умови відновлення програми субсидування премій – встановлення кваліфікаційних вимог щодо страховиків, які надають послуги з субсидованого агрострахування.

Доцільним за даної ситуації постає продовження роботи зі створення відповідної інфраструктури, включаючи створення Агенства з управління ризиками та об'єднання агростраховиків.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, створення ефективної системи розподілу та управління ризиками сільськогосподарського виробництва повинно стати важливим напрямом сучасної аграрної політики, що забезпечуватиме підвищення захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, сприятиме залученню інвестицій і кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки, нарощуванню виробництва сільськогосподарської продукції.

Бібліографічний список

1. Гутко Л. М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва / Л. М. Гутко // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 147-152.
2. Закон України «Про страхування» від 17.03.1996 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга»](http://liga.com.ua).
3. Коваль О. А. Ефективність відносин зі страхового відшкодування збитків і втрат в аграрному секторі економіки України / О. А. Коваль // Агросвіт. – 2009. – № 6. – С. 43-48.
4. Матвієнко Г. А. Роль державного регулювання в страхуванні аграрних підприємств / Г. А. Матвієнко // Агросвіт. – 2010. – № 2. – С. 35-39.
5. Матвієнко Г. А. Шляхи покращення використання резервів при страхуванні врожаїв аграрних підприємств / Г. А. Матвієнко // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 36-40.
6. Розвиток агрострахування в Україні : аналітична записка, підготовлена Проектом «Розвиток агрострахування в Україні», Міжнародна фінансова корпорація (МФК) (IFC, Група Світового банку). – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www. agribusiness. kiev. ua](http://www.agribusiness.kiev.ua).
7. Пушак С. Д. Індексне страхування сільськогосподарських культур / С. Д. Пушак // Наук. вісник Нац. аграрн. ун-ту. – 2008. – Вип. 203. – С. 292-297.
8. Шолойко А. С. Способи страхування захисту сільськогосподарського виробництва / А. С. Шолойко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: фінанси і кредит. – 2008. – № 2. – С. 81-84.

Анотація

Здійснено наукову оцінку ризиків у сільському господарстві. Визначено сукупність проблем та окреслено перспективи розвитку аграрного страхування в Україні. Встановлено, що створення ефективної системи розподілу та управління ризиками сільгоспвиробництва є важливим напрямом сучасної аграрної політики.

Ключові слова: страхування, аграрне страхування, страховий продукт, субсидування аграрного страхування, ринок сільськогосподарського страхування, страхова сума, страхова премія.

Аннотация

Осуществлена научная оценка рисков в сельском хозяйстве. Определено совокупность проблем и очерчено перспективы развития аграрного страхования в Украине. Установлено, что

создание эффективной системы распределения и управления рисками сельхозпроизводства должно стать важным направлением современной аграрной политики.

Ключевые слова: страхование, аграрное страхование, страховой продукт, субсидирование аграрного страхования, рынок сельскохозяйственного страхования, страховая сумма, страховая премия.

Annotation

The scientific estimation of risks is carried out in agriculture. Certainly aggregate of problems and outlined prospect of development of agrarian insurance in Ukraine. It is set that creation of the effective system of distributing and management of sil'gospvirobnictva risks must become important direction of modern agrarian policy.

Key words: insurance, agrarian insurance, insurance product, subsidizing of agrarian insurance, market of agricultural insurance, amount covered, insurance bonus.

УДК 336.2.026

**Боровик П.М.,
к.е.н., доцент,
Тригубенко О.С.,
старший викладач,
Пересунько О.В.,**

**кафедра фінансів і кредиту,
Уманський національний університет садівництва**

ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ПОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПОТРЕБ СІЛЬСЬКИХ СОЦІАЛЬНО- КУЛЬТУРНИХ ЗАКЛАДІВ

Постановка проблеми. Сучасний стан вітчизняних закладів освіти, що функціонують на сільських територіях, потребує посиленої уваги з боку держави, оскільки сільські освітні заклади внаслідок недостатнього рівня їх фінансування позбавлені можливості належного розвитку, що, в свою чергу, часто зумовлює неналежний рівень якості освітніх послуг, які отримує сільська молодь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З цієї причини, проблематика функціонування освітніх закладів в сільській місцевості ретельно досліджувалась в наукових працях О. Булавки, А. Величко, П. Гайдуцького, З. Герасимчук, В. Горкавого, Б. Данилишина, М. Дем'яненка, М. Кропивка, Ю. Лузана, П. Макаренка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Непочатенко, П. Саблука, А. Стельмашука, В. Трегобчука, В. Юрчишина та багатьох інших вчених.

Поряд з цим, не зважаючи на численні публікації, присвячені як розвитку сільських освітніх закладів, так і фінансуванню їх витрат, нині проблеми сільської освіти та її фінансового забезпечення особливо загострились, адже відсутність належного фінансування сільських освітніх закладів зумовлює зниження ефективності сільської освіти загалом та, поряд з іншими факторами, призводить до нерівномірності рівня знань, навичок та освітніх характеристик випускників сільських шкіл порівняно з міськими учнями.

Зважаючи на викладене, проблема фінансування видатків розвитку сільських освітніх закладів нині є гостроактуальною для держави, а тому потребує подальших наукових напрацювань.

Постановка завдання. Метою даної публікації є дослідження перспектив зростання рівня податкових джерел у фінансуванні освітніх закладів, що функціонують в сільській місцевості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження, проведеного авторами за даними звітів про виконання бюджету Уманського району Черкаської області, на основі показників про виконання місцевих бюджетів по Черкаській області та по Україні [2] продемонстрували наявність негативної тенденції стосовно скорочення питомої ваги бюджетного фінансування витрат як соціально-культурних, так і освітніх закладів.

Зокрема, дані, наведені в табл. 1 засвідчили, з одного боку, зростання щорічних сум бюджетних асигнувань на фінансування витрат зазначених установ, а, з іншого, скорочення протягом 2006-2010 років частки бюджетного фінансування витрат соціально-культурних закладів в структурі видатків місцевих бюджетів по Україні на 5,5 %, по Черкаській області – на 0,4 %, а по Уманському району Черкаської області – на 4,2 %. При цьому дані Мінфіну продемонстрували, що суттєві розбіжності між питомою вагою витрат місцевих бюджетів на фінансування потреб соціально-культурних закладів по Україні та Черкаській області і Уманському району пояснюються значними видатками на зазначені

потреби з бюджетів міст Києва і Севастополя та окремих обласних центрів [2]. З цієї причини, на наше переконання, під час розгляду проблем бюджетного фінансування витрат соціально-культурних закладів, що функціонують в сільській місцевості, нею можна знехтувати.

Таблиця 1

Динаміка бюджетного фінансування потреб соціально-культурних закладів в Україні*

Регіон	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
I. Обсяг бюджетного фінансування витрат соціально-культурних закладів, млн. грн.					
Уманський район	34,3	41,5	56,0	61,7	76,7
Черкаська область	284,5	414,8	486,3	510,3	636,9
Україна	50478,6	66014,9	88250,0	95900	118500
II. Частка бюджетного фінансування потреб соціально-культурних закладів у витратах місцевих бюджетів, %					
Уманський район	58,9	55,8	55,4	55,2	54,7
Черкаська область	44,5	44,4	44,3	44,3	44,1
Україна	89,1	86,4	85,2	84,2	83,6
III. Розміри бюджетного фінансування витрат освітніх установ, млн. грн.					
Уманський район	23,4	29,9	38,0	42,0	51,2
Черкаська область	98,6	129,3	163,2	165,8	197,8
Україна	19772,2	27321	36880,1	40600,0	48300
IV. Частка бюджетного фінансування витрат освітніх установ у видатках місцевих бюджетів, %					
Уманський район	40,1	39,4	39,2	39,1	35,4
Черкаська область	32,9	32,5	32,3	32,0	31,1
Україна	34,9	34,8	33,6	33,3	32,9

Складено авторами за оперативними даними Міністерства фінансів України [2], фінансового управління Черкаської облдержадміністрації та фінансового управління Уманської райдержадміністрації Черкаської області.

Крім того, показники, наведені в табл. 1, демонструють також скорочення питомої ваги бюджетного фінансування видатків освітніх закладів в структурі витрат місцевих бюджетів по Україні на 2,0 %, по Черкаській області – на 1,8 % та по Уманському району Черкаської області – на 4,7 %.

Тому, не дивлячись на зростання фактичних розмірів бюджетного фінансування зазначених установ, варто відмітити, що їх частка в структурі бюджетних асигнувань місцевих бюджетів з року в рік скорочується, що, як показують дані, наведені в табл. 2, є одним із наслідків зменшення питомої ваги власних і закріплених джерел доходів місцевих бюджетів та скорочення розмірів мобілізованих сум місцевих податків, що надходять до бюджетів муніципалітетів в Україні.

Таблиця 2

Динаміка власних та закріплених джерел надходжень та їх частка у доходній базі місцевих бюджетів

Регіон	Рік				
	2006	2007	2008	2009	2010
I. Розміри власних та закріплених джерел доходів місцевих бюджетів, млн. грн.					
Уманський район	11,2	14,6	19,4	22,8	28,4
Черкаська область	636,4	891,9	1203,2	1327,0	1329,0
Україна	39865,0	58348,9	73872,1	71028,6	80515,8
II. Частка власних та закріплених джерел доходів у загальних надходженнях місцевих бюджетів, %					
Уманський район	19,9	19,5	19,0	18,9	18,7
Черкаська область	24,0	23,8	23,1	22,9	22,6
Україна	58,5	57,2	55,5	53,3	50,9
III. Розміри мобілізованих сум місцевих податків та зборів, млн. грн.					
Уманський район	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Черкаська область	11,1	12,4	13,3	13,3	13,4
Україна	642,3	729,9	820,0	808,6	819,4
IV. Частка мобілізованих місцевих податків та зборів у загальних надходженнях місцевих бюджетів, %					
Уманський район	0,5	0,3	0,3	0,2	0,2
Черкаська область	1,8	1,3	1,1	1,1	0,9
Україна	2,1	1,7	1,4	1,4	1,2

Складено авторами за оперативними даними Міністерства фінансів України [2], фінансового управління Черкаської облдержадміністрації та фінансового управління Уманської райдержадміністрації Черкаської області.

Зокрема, дані, наведені в табл. 2, показали, що, не дивлячись на щорічне зростання сум власних та закріплених джерел доходів бюджетів місцевих громад протягом 2006-2010 років, спостерігається тенденція щодо скорочення частки зазначених джерел доходів у структурі

надходжень місцевих бюджетів по Україні на 7,6 %, по Черкаській області – на 1,4 %, а по Уманському району Черкаської області – на 1,2 %.

Крім того, дані табл. 2 демонструють скорочення за досліджуваний період питомої ваги місцевих податків і зборів у структурі доходів муніципальних бюджетів по Україні та по Черкаській області на 0,9 %, а по Уманському району Черкаської області – на 0,3 %, причиною чого, на нашу думку, є недоліки механізму справляння місцевих податків і зборів, основним з яких є низький розмір ставок, що не дозволяє за рахунок цих платежів сформувати надійну фінансову базу для фінансування потреб соціально-культурних закладів а також виконання інших завдань і функцій органів місцевої влади і управління (рис. 1).

Особливості місцевого оподаткування в Україні	
До 01.01. 2011 року	Після 01.01. 2011 року
<p>Комунальний податок сплачують підприємства в розмірі 10 % від НМДГ[*] на кожного працюючого за місяць. Податок з реклами сплачують підприємства та громадяни в розмірі 0,1 % від вартості розміщення одноразової реклами та 0,5 % вартості розміщення реклами на тривалий час. Збір за парковку автотранспорту сплачують особи, що паркують автомобілі в розмірі 3 % НМДГ за годину парковки в спеціально обладнаних місцях та 1 % НМДГ у відведених для цього місцях. Ринковий збір сплачують за кожен день торгівлі особи, що продають товари на ринках у розмірі до 20 % НМДГ (громадяни) та до 3 НМДГ (юридичні особи). Збір за видачу ордера на квартиру сплачується у разі отримання такого ордера в розмірі до 30 % НМДГ. Збір з власників собак сплачують раз на рік власники собак у розмірі до 10 % НМДГ за кожну собаку. Курортний збір сплачують громадяни, що прибувають в курортну місцевість у розмірі до 10 % НМДГ. Збір за участь у бігах на іподромі сплачують особи, що виставляють своїх коней та комерційні біга в розмірі до 3 НМДГ за кожного коня. Збір за виграш на бігах сплачують особи, що отримують виграш на іподромі в розмірі до 6 % від суми виграшу. Збір з осіб, що беруть участь в грі на тоталізаторі на іподромі сплачують в розмірі до 5 % від вартості квитка на участь в тоталізаторі на іподромі. Збір за право використання місцевої символіки сплачують особи, що використовують її з комерційною метою – юридичні особи в розмірі до 0,1 % вартості продукції, виробленої з використанням цієї символіки, а фізичні особи – 5 НМДГ в рік. Збір за право проведення кіно і телезйомок сплачують особи, що проводять зйомки, які потребують від місцевих органів влади додаткових заходів у розмірі, що не перевищує вартості таких заходів. Збір за право проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей сплачують особи, що мають дозволи на такі заходи в розмірі до 0,1 % суми, на яку проводиться захід. Збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі сплачують особи, що продають товари у спеціально відведених місцях в розмірі до 20 НМДГ за торгівлю протягом місяця і до 1 НМДГ в день за одноразову торгівлю.</p>	<p>Єдиний податок сплачують малі підприємства в розмірі 6 % від їх виручки (якщо вони є платниками ПДВ), або 10 % від виручки (не платники ПДВ) та підприємці в розмірі від 20 до 200 грн. за місяць. Податок на нерухомість сплачують фізичні і юридичні особи, власники житлової нерухомості, площа якої понад 120 м² (квартири) та більше 250 м² (будинки). Ставки податку складають 1 % мінімальної заробітної плати з площі, що перевищує неоподатковану до площі, що складає два неоподатковані розміри та 2,7 % -з решти площі нерухомості. Збір за паркування транспорту сплачують організатори парковок та автостоянок в розмірах від 0,03 % до 0,15 % від мінімальної заробітної плати за кожен м² їх площі. Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності сплачують юридичні особи та підприємці, що торгують товарами в пунктах продажу, надають платні побутові послуги, торгують валютою в пунктах обміну а також здійснюють діяльність у сфері розваг. Для цього вони повинні отримати торгові патенти. Ставки збору становлять від 0,04 до 1,2 від мінімального розміру заробітної плати за місяць, або від 1 до 2 мінімальних заробітних плат за квартал (звичайний патент); 0,05 від мінімального розміру заробітної плати на рік (пільговий патент) або 0,02 від розміру мінімальної заробітної плати на день (короткотерміновий патент). Туристичний збір платять громадяни, що прибувають в туристичну місцевість в розмірі від 0,5 % до 1 % від вартості їх проживання на такій території.</p>

^{*}НМДГ – неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Рис. 1. Особливості місцевого оподаткування в Україні [4; 6]

Зокрема, як свідчать дані, наведені на рис. 1, місцеві податки і збори, що функціонували в Україні до 2011 року, завдяки невисоким розмірам їх ставок не могли суттєво вплинути на обсяги надходжень до бюджетів місцевого рівня. Саме це й було причиною реформування місцевого оподаткування в Україні, що відбулось шляхом прийняття розділу XII Податкового Кодексу України [4].

Цим нормативно-правовим актом замість 2 податків та 12 зборів, що становили до 2011 року систему місцевих платежів податкового характеру, до складу зазначеного виду податкових форм було віднесено 2 інші податки та 3 місцевих збори, фінансовий потенціал яких, зважаючи на публікації окремих науковців, мав бути суттєво вищим від місцевих податків та зборів, які функціонували до цього [7]. В той же час, не дивлячись на позитивні зміни вітчизняного місцевого оподаткування, варто

відмітити, що сучасний порядок справляння місцевих податків і зборів в Україні також не забезпечить формування доходів місцевих бюджетів виключно за рахунок місцевих податкових платежів.

Так, єдиний податок з суб'єктів малого підприємництва до 2011 року був загальнодержавним податком, що належав до закріплених джерел доходів бюджетів муніципалітетів [1]. Оскільки ставки єдиного податку після прийняття Податкового Кодексу України практично не змінилися, а порядок його нарахування і сплати не зазнав суттєвого реформування, то і розміри цього платежу, що надходять до місцевих бюджетів, істотно не змінилися.

Очікувані наслідки від справляння іншого місцевого податку – податку на нерухомість – свідчать, що цей платіж не забезпечить формування значних обсягів податкових надходжень до місцевих бюджетів. Причиною цього, насамперед, є значні площі житлової нерухомості, що звільнені від оподаткування. Зокрема, за даними сектору справляння рентних, ресурсних та неподаткових платежів Уманської ОДПІ Черкаської області, на території обслуговування цієї податкової інспекції проживають лише 3 власники будинків та 2 власники квартир, що є потенційними платниками податку на нерухомість [5]. З іншого боку, зменшення розміру мінімальної площі житлової нерухомості, що підлягає оподаткуванню не є доцільним, оскільки такий крок спричинить скорочення рівня реальних доходів рядових громадян та певні соціальні заворушення. Таким чином, податок на нерухомість також не зможе забезпечити належний рівень доходів для бюджетів місцевих громад.

Виникають також сумніви стосовно формування доходної бази місцевих бюджетів за рахунок туристичного збору, оскільки цей податковий платіж може бути запроваджено виключно на туристичній місцевості, до якої неможливо віднести 4/5 територій місцевих громад України, що не користуються попитом серед туристів [8, с. 90].

Підсумовуючи результати аналізу положень розділу XII Податкового Кодексу України [4], варто відмітити, що серед всіх місцевих податків і зборів, які справляються в Україні з 01.01.2011 року, лише збір за паркування транспорту та збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності можуть забезпечити певне зростання розмірів власних доходів місцевих бюджетів, що дозволить збільшити їм обсяги бюджетного фінансування як соціально-культурних, так і освітніх установ.

Поряд з цим, місцеві податки і збори є важливим інструментом місцевого самоврядування, що не лише покликані мобілізувати певну частку фінансових ресурсів до муніципальних бюджетів, але й мають регулювати рівень розвитку місцевих територій [3]. В разі ж, якщо місцеве оподаткування не виконує ні фіскальних завдань, ні регулюючих функцій (стосовно регулювання розвитку соціально-культурних закладів), то, на нашу думку, його необхідно реформувати.

Практичним кроком на шляху вирішення проблеми фінансування закладів соціальної сфери із застосуванням при цьому фіскальних важелів та інструментів, на наше глибоке переконання, може бути запровадження нового місцевого соціального податку, мобілізовані суми якого слід спрямовувати виключно на фінансування потреб соціально-культурних закладів місцевого рівня.

Крім того, з метою вирішення проблеми фінансування соціально-культурних закладів необхідно збільшити ставки окремих як місцевих, так і загальнодержавних податків, що є власними і закріпленими джерелами доходів місцевих бюджетів (єдиний податок з суб'єктів малого підприємництва, податок на землю, плата за оренду землі державної і комунальної власності).

На нашу думку, на окремих сільських територіях для збереження соціально-культурних закладів, належне фінансування потреб яких під час фінансової кризи не в змозі забезпечити ні держава, ні місцеві бюджети, муніципалітетам необхідно використати податкову форму, що не є складовою системи оподаткування в Україні – самообкладання (рис. 2). На наше переконання, у разі використання самообкладання жителі місцевих територій зможуть частково утримувати сільські лікарні, школи та дитячі садочки, що є важливим завданням не лише для місцевої влади та жителів місцевих територій, але й для держави загалом.

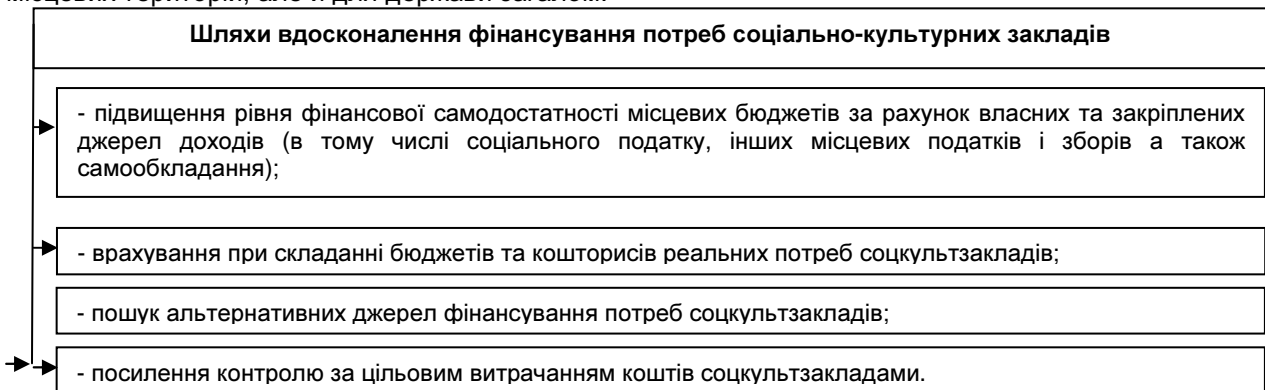


Рис. 2. Напрями вдосконалення фінансування потреб сільських соціально-культурних закладів

Поряд з цим, використання виключно податкового інструментарію для вирішення проблем фінансування потреб соціально-культурних закладів не є достатнім. На наше переконання, проблема фінансування потреб сільських соціально-культурних, в тому числі і освітніх закладів потребує також врахування при складанні бюджетів та кошторисів цих бюджетних установ реальних їх потреб, пошуку альтернативних джерел їх фінансування (спонсорська допомога, добровільні внески батьків та клієнтів) та, крім того, посилення контролю за цільовим витрачанням коштів зазначеними установами.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити, що в Україні щорічно скорочується частка бюджетного фінансування за рахунок коштів місцевих бюджетів потреб сільських соціально-культурних закладів. Причинами цього є зменшення питомої ваги власних та закріплених джерел доходів місцевих бюджетів та, насамперед, місцевих податків та зборів.

Шляхами вирішення зазначеної проблеми нині є підвищення рівня фінансової самодостатності місцевих бюджетів за рахунок власних та закріплених джерел доходів (в тому числі запровадження соціального податку, збільшення ставок інших місцевих податків і зборів та загальнодержавних платежів, що є закріпленими джерелами доходів місцевих бюджетів, а також використання самообкладання), врахування при складанні бюджетів та кошторисів реальних потреб соціально-культурних закладів, пошук альтернативних джерел фінансування потреб зазначених установ а також посилення контролю за цільовим витрачанням ними коштів.

При цьому, основним практичним кроком на шляху вирішення проблеми фінансування сільських соціально-культурних закладів є запровадження нової податкової форми – місцевого соціального податку, мобілізовані суми якого слід спрямовувати виключно на фінансування соціально-культурних закладів місцевого рівня. Саме механізм справляння цього платежу має бути предметом подальших наукових пошуків в даному напрямі економічних досліджень.

Бібліографічний список

1. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-14>.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.minfin.gov.ua_budget_monitoring.html
3. Європейська хартія місцевого самоврядування, ратифікована Законом України № 52/97-ВР від 15.07.97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_036.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Проблеми місцевого оподаткування на сучасному етапі // Уманська Зоря. – 2011. – № 18. – С. 3.
6. Про місцеві податки і збори: Декрет Кабінету Міністрів України № 56-93 від 20.05.93 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=56-93&pass=dCCMfOm7xBWM>.
7. Прядко В. В. Проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів та шляхи їх розв'язання / В. В. Прядко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : [зб. наук. праць]. – 2010. – Вип. 1 (18). Економічні науки. – С. 6-12.
8. Христенко В. П. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: проблемы, перспективы / В. П. Христенко – М. : Дело. – 2009. – 608 с.

Анотація

В статті обґрунтовано напрями вдосконалення механізмів справляння окремих податкових надходжень бюджетів місцевого самоврядування з метою забезпечення надійного фінансування соціально-культурних та побутових закладів на селі.

Ключові слова: соціально-культурні заклади, місцеві бюджети, податкові надходження, єдиний податок, плата за оренду землі.

Анотация

В статье обоснованы направления совершенствования механизмов изымания отдельных налогов, что есть источниками доходов бюджетов местного самоуправления с целью обеспечения надежного финансирования социально-культурных и бытовых учреждений на селе.

Ключевые слова: социально-культурные заведения, местные бюджеты, налоговые поступления, единый налог, плата за аренду земли.

Annotation

In the article grounded directions of perfection of mechanisms of production of separate tax sources of profits of budgets of local self-government with the purpose of providing of financing of social, cultural and domestic establishments on villages.

Key words: social and cultural establishments, local budgets, tax receipts, united tax, paying for the lease of earth.

Пасічник І.В.,
к.е.н., доцент,
Самченко М.С.,

Харківський інститут банківської справи
Університету банківської справи Національного банку України

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ УКРСИББАНКУ

Постановка проблеми. Капітал банку становить фінансову основу його діяльності та є джерелом ресурсів. Банки працюють з позиковими коштами, тому саме капітал банку покликаний підтримувати довіру клієнтів до банку. Для вирішення питання достатності власних коштів банку для його нормального функціонування органи нагляду за банківською системою встановлюють нормативні вимоги до капіталу. Можливість залучення банком додаткових коштів залежить від ефективності управління формуванням його власного капіталу. У зв'язку з цим, існує необхідність у створенні такої системи управління формуванням власного капіталу банку, яка забезпечувала б сталий розвиток банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми управління власним капіталом банку досліджували вітчизняні вчені М. Д. Алексєєнко, І. О. Бланк, О. В. Васюренко, Б. Л. Івасів, А. М. Мороз, М. І. Мирун, А. А. Пересада, Т. О. Раєвська, Л. О. Примостка, М. І. Савлук, М. М. Тиркало, З. І. Щибиволок, а також зарубіжні – В. В. Кисельов, Г. С. Панова, А. М. Проскурін, В. М. Усоскін, В. Е. Черкасов, Ю. Бригхем, Л. Гапенски, Ф. А. Лис, Л. Дж. Мауер, М. Міллер, Ф. Модильяні, М. В. Енг.

Не зважаючи на досить широкий спектр фахових досліджень, слід зауважити, що всі вони направлені на розкриття теоретичних і загальних основ управління капіталом. Однак питання потребує конкретного вирішення, особливо в умовах нестабільної української економіки.

Постановка завдання. Метою даної статті є розкриття діючої системи управління капіталом Публічного акціонерного товариства «УкрСиббанк» (далі УкрСиббанк), дослідження структури та динаміки капіталу банку, а також пошук напрямків удосконалення процесу управління капіталом УкрСиббанку на основі систематизації існуючих пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власний капітал банку являє собою грошові кошти, внесені акціонерами, а також кошти, утворені в процесі подальшої діяльності банку. Він є одним з найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення економічної самостійності і фінансової стійкості банку, тому ефективне управління ним стає пріоритетним завданням для банку [7, 12].

Управління капіталом будь-якого банку передбачає збалансування співвідношення активів та капіталу банку та дотримання норм власного капіталу як відповідно до вимог, встановлених Національним банком України, так і відповідно до вимог Базельської Угоди.

Для управління своєю капіталізацією УкрСиббанк проводить наступні заходи:

- розробка планів капіталізації у якості складової частини бізнес-плану банку на наступний рік, а також стратегічних планів банку;

- оперативний моніторинг і планування рівня капіталізації банку.

Докладний план капіталізації готується Департаментом фінансів спільно з управлінням менеджменту активів та пасивів на щорічній основі у процесі бюджетного планування. При плануванні рівня капіталу приймаються до уваги прогнозна динаміка активів банку, зважених з урахуванням ризику, прогнозний об'єм відвернень від капіталу, прогнозна динаміка фінансового результату, а також інші чинники, які мають вплив на рівень капіталізації банку (валютні курси, гепи ліквідності, відкриті валютні позиції та інше).

Оперативний моніторинг рівня капіталізації з горизонтом планування до 3-х місяців здійснюється Управлінням менеджменту активів та пасивів. У разі виникнення непередбачуваних ситуацій, які можуть призвести до того, що рівень капіталізації знизиться до рівня, який нижче допустимого, Управління менеджменту активів та пасивів розробляє перелік заходів по покращенню капіталізації банку, який дозволить банку виконати встановлені вимоги щодо капіталізації [4].

Сума регулятивного капіталу станом на 01.01.2011, який знаходиться в управлінні банком, дорівнює 8111535 тис. грн. (01.01.2010 рік: 6874536 тис. грн.). Дотримання коефіцієнту достатності регулятивного капіталу, встановленого Національним банком України, контролюється щодавно, звіти про його розрахунок переглядаються і підписуються Головою Правління банку і Начальником Департаменту фінансів [2].

Відповідно до нормативу адекватності регулятивного капіталу, встановленого Національним банком України, банки повинні підтримувати відношення регулятивного капіталу до активів, зважених з урахуванням ризику, вище встановленого мінімального рівня 10% [1]. Станом на 01.01.2011 року цей норматив за даними консолідованої звітності банку складав 17,81% (на 01.01.2010 року – 14,03 %).

Регулятивний капітал визначається на основі звітів банку, підготовлених відповідно до українських стандартів бухгалтерського обліку. Структура регулятивного капіталу представлена в табл. 1.

Таблиця 1

Структура регулятивного капіталу, (тис.грн.)

Рядок	Найменування статті	01.01.2011	01.01.2010
1.	Основний капітал:	4 744 150	4 535 376
1.1.	Акціонерний капітал	7 511 665	5 280 000
1.2.	Емісійний дохід	811 260	0
1.3.	Розкриті резерви, що створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку:	849 831	852 910
1.4.	Зменшення основного капіталу	(1 283 241)	(380 972)
1.5.	Збиток поточного року	(3 145 365)	(1 216 562)
2.	Додатковий капітал:	3 731 989	2 646 329
2.1.	Субординований борг	3 665 116	2 534 756
2.2.	Прибуток поточного року	0	0
2.3.	Чистий додатковий капітал	66 873	111 573
3.	Відвернення	(364 604)	(307 169)
4.	Усього регулятивного капіталу	8 111 535	6 874 536

Джерело : [4]

УкрСиббанк станом на 01.01.2011 має залучені кошти за субординованим боргом в розмірі 482685 тис. доларів США та 36000 тис. швейцарських франків, амортизаційна вартість яких на 01.01.2011 року складає 3665116 тис. грн. (на 01.01.2010 року – 2534756 тис. грн.).

Банк також повинен дотримуватися мінімальних вимог достатності капіталу, визначених в умовах кредитних договорів, включаючи норми адекватності капіталу, які розраховуються відповідно до вимог Базельської Угоди, як визначено у Міжнародній угоді про зближення оцінки капіталу та стандартів достатності капіталу (зі змінами від квітня 1998 року) та в Доповненні до Базельської угоди про норму власного капіталу щодо включення ринкових ризиків (зі змінами від листопада 2005 року), загальновідомими як Базель I. Структура капіталу банку, розрахована відповідно до Базельської Угоди, представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Структура капіталу банку, що розраховується на основі Базельської угоди про капітал

Рядок	Найменування статті	01.01.2011	01.01.2010
1.	Капітал 1-го рівня:		
1.1.	Акціонерний капітал	7 511 665	5 280 000
1.2.	Емісійний дохід	811 260	0
1.3.	Накопичений прибуток (збиток)	(3 167 207)	(1 189 333)
1.4.	Частка меншості	28	32
	Всього капіталу 1-го рівня	5 155 746	4 090 699
2.	Капітал 2 рівня:		
2.1.	Резерв переоцінки інвестиційних цінних паперів для подальшого продажу	(6 977)	5 397
2.2.	Додатковий капітал	0	0
2.3.	Резерв переоцінки іноземних валют	0	0
2.4.	Субординований борг	2 642 079	2 056 394
	Всього капіталу 2 рівня	2 635 102	2 061 791

Джерело : [4]

Розбіжності щодо суми субординованого боргу, який враховується в капіталі банку за даними рядка 2.4 табл. 2. та рядка 2.1 табл. 1., виникли внаслідок різних підходів до його оцінки. Згідно до Базельської методики, субординований борг включається до капіталу у розмірі не більше 50% від капіталу 1-го рівня.

Взагалі динаміка власного капіталу протягом останніх 5 років спостерігається висхідна до 2009 року, а потім прийняла спадний характер руху, що може бути пояснено кризовими явищами в банківському секторі України (рис. 1).

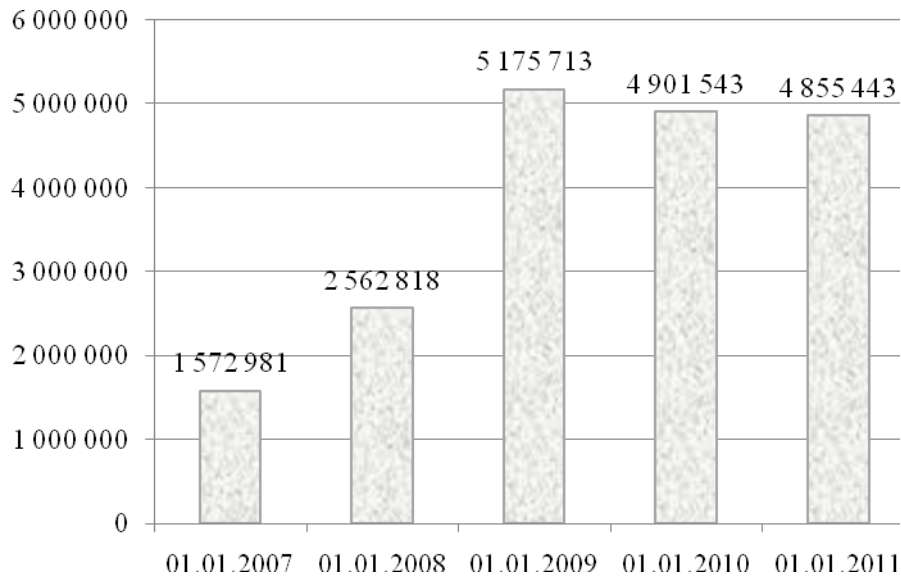


Рис. 1. Динаміка власного капіталу УкрСиббанку.

Джерело : [2]

Для проведення аналізу капіталу УкрСиббанку використано такий математичний метод як динамічний індикатор. Це сукупність показників, упорядкованих за темпами зростання. Ранжований ряд показників дає можливість проаналізувати динаміку показників у їх взаємному впливі на рівень власного капіталу банку та дозволяє оцінити його фінансовий стан.

Для побудови динамічного індикатора капіталу використано 7 показників (табл. 3.)

Таблиця 3

Динаміка окремих показників діяльності УкрСиббанку

Назва		01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	Темпи зростання, %	
					2009	2010
Акціонерний капітал	А	3 518 684	5 280 000	7 511 665	150	142
Емісійний дохід	Ед	0	0	811 260	10	151921
Розкриті резерви, що створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку:	РР	425 943	852 910	849 831	200	100
Зменшення основного капіталу	Зок	(140 786)	(380 972)	(1 283 241)	271	337
Збиток поточного року	Зпр	(915 263)	(1 216 562)	(3 145 365)	133	259
Субординований борг	Сб	2 281 446	2 534 756	3 665 116	111	145
Чистий додатковий капітал	Чдк	173 982	111 573	66 873	64	60

Джерело : [2]

Для вибраних семи показників визначається нормативна матриця співвідношень між окремими показниками (табл. 4).

Таблиця 4

Матриця нормативних співвідношень між показниками для оцінювання адекватності структури капіталу банку

Назва	А	Ед	РР	Зок	Зпр	Сб	Чдк
Акціонерний капітал	0	1	1	-1	1	1	1
Емісійний дохід	-1	0	0	-1	1	0	1
Розкриті резерви, що створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку:	-1	0	0	1	1	0	1
Зменшення основного капіталу	1	1	-1	0	0	-1	-1
Збиток поточного року	-1	-1	-1	0	0	-1	-1
Субординований борг	-1	0	0	1	1	0	1
Чистий додатковий капітал	-1	-1	-1	1	1	-1	0
Усього	6	4	4	5	5	4	6

Виходячи зі значень зростання обраних показників (табл. 3), будується матриця фактичних співвідношень темпів зростання показників, які використовуються для оцінювання якості та адекватності структури власного капіталу. На наступному етапі будується матриця збігів фактичних співвідношень і нормативних співвідношень, на підставі якої обчислюється узагальнюючий динамічний індикатор $U_t^2(t)$ як співвідношення кількості збігів до загальної кількості значень за модулем нормативної матриці [3, с. 574].

$$U_t^2(t)_{2009} = (2/34) \times 100\% = 5,9\%$$

$$U_t^2(t)_{2010} = (-6/34) \times 100\% = -17,6\%$$

Отже, за результатами дослідження було виявлено, що зміни, що відбулися протягом 2009-2010 років в структурі та розмірі власного капіталу мали негативний характер. Досить низький показник динамічного індикатора вказує на те, що в 2009 році УкрСиббанк мав граничний розмір капіталу, необхідний для забезпечення стабільності та власної фінансової стійкості.

В 2010 році динамічний індикатор прийняв негативне значення, що свідчить про підвищений рівень ризику стабільності банку, його ліквідності у тому числі. Зниження динамічного індикатора капіталу відбулось за рахунок відставання темпів зростання емісійних доходів та субординованого боргу і занадто швидких темпів зростання показників зменшення основного капіталу та збитку поточного року.

Протягом останнього часу рівень власного капіталу УкрСиббанку часто змінювався в різні сторони: часом до зниження, іноді – до підвищення. Це зумовило необхідність визначити напрямку руху власного капіталу УкрСиббанку на кінець IV кварталу 2011 року та спрогнозувати його можливе значення. Для прогнозування розміру власного капіталу УкрСиббанку ми взяли дані за попередні періоди протягом 2007-2011 років щоквартально та отримали прогнозне значення власного капіталу банку (табл. 5).

Таблиця 5

Сума власного капіталу УкрСиббанку протягом 2007-2011 років

Дата	Розмір капіталу	Згладжений ряд
01.01.2007	2 000 233	
01.04.2007	2 433 480	2 000 233
01.07.2007	2 466 551	2130207
01.10.2007	2 940 331	2231110
01.01.2008	3 033 473	2443876
01.04.2008	3 596 219	2620755
01.07.2008	3 716 027	2913395
01.10.2008	4 805 893	3154184
01.01.2009	4 869 649	3649697
01.04.2009	4 019 995	4015683
01.07.2009	5 277 239	4016976
01.10.2009	5 016 536	4395055
01.01.2010	4 901 543	4581499
01.04.2010	4 246 987	4677512
01.07.2010	3 711 504	4548355
01.10.2010	3 055 298	4297300
01.01.2011	4 855 443	3924699
01.04.2011	4 866 439	4203922
01.07.2011	4628597	4402677
01.10.2011	4223456	4470453
ПРОГНОЗ		4396354

Джерело : [2]

За допомогою формули (1) ми визначили довірчий інтервал:

$$\sigma \times t \times (n - 2) \times \sqrt{1 + \frac{a}{2 - a}}, \quad (1)$$

де σ – середньоквадратичне відхилення похибки прогнозування [3, с. 382].

$$4396354 - 9280,7759 = 4387073,266$$

$$4396354 + 9280,7759 = 4405634,817$$

За отриманими даними ми побудували прогнозу криву (рис. 2).

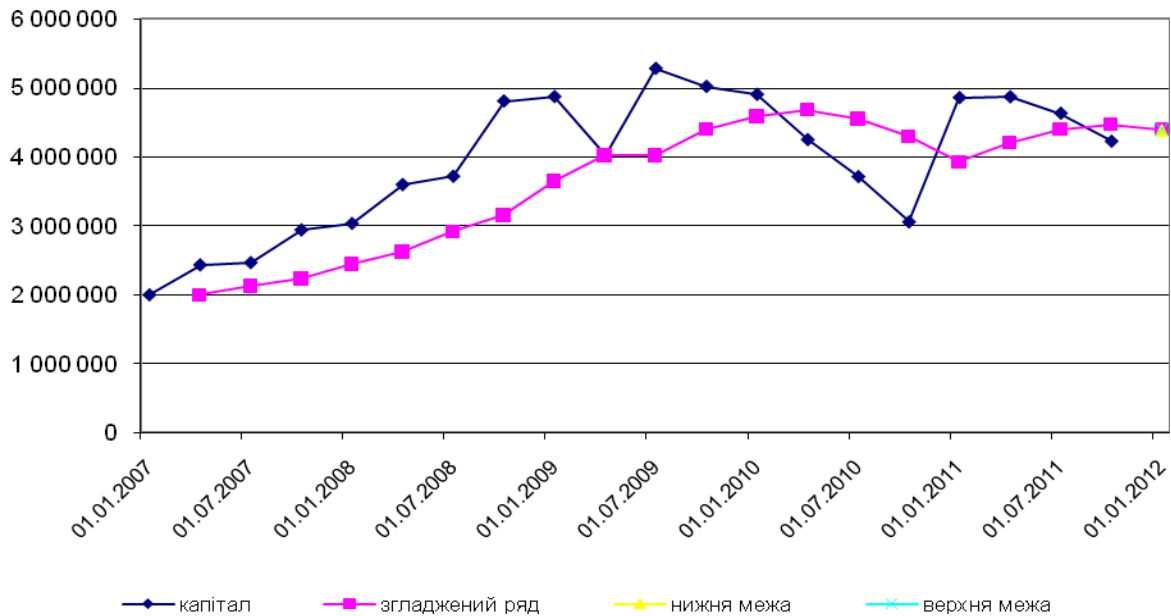


Рис. 2. Прогноз власного капіталу УкрСиббанку на 01.01.2012.

Прогноз власного капіталу УкрСиббанку на 01.01.2012 вийшов досить точний, адже довірчий інтервал виявився не дуже великим: нижня межа – 4387073,266 тис. грн., верхня – 4405634,817 тис. грн.

В результаті дослідження виявилось, що УкрСиббанк має проблеми з власною недокапіталізованістю. На подолання цієї проблеми повинні бути направлені зусилля менеджменту банку [5, с. 330]. На наш погляд, робота має бути спрямована на мобілізацію власного капіталу з усіх доступних джерел. Банку необхідно стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал [6, с. 38]. Прибуток банку може бути спрямовано на збільшення резервних фондів як складової капіталу, на виплату дивідендів і лише після сплати податку – на збільшення статутного капіталу. В умовах потреби у збільшенні банківського капіталу і зростання інфляції доцільно дозволити зборам акціонерів банку спрямовувати прибуток повністю або частково на збільшення статутного капіталу пропорційно часткам засновників без справляння з цих сум податків. Оподатковувати їх потрібно при продажі акцій чи паїв банку в установленому порядку, що посилить зацікавленість власників банків у спрямуванні прибутків на поповнення статутного капіталу.

Використовуючи досвід західних держав, для УкрСиббанку було б доцільно запровадити дієві інструменти збільшення капіталу через удосконалення фінансового менеджменту й системи стимулювання колективу для підвищення результату його роботи а отже і збільшення прибутку банку.

Крім системи стимулювання нарощування прибутків, а, відповідно, й капіталу УкрСиббанку, ефективним інструментом є менеджмент доходів і витрат банку насамперед на основі бюджетування як банку в цілому, так і окремих його філій [8, с. 116].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проаналізувавши капітал УкрСиббанку, можна зробити висновок, що спостерігається зменшення його розміру через неприбуткову поточну діяльність та збитки минулих років. У структурі власного капіталу основною складовою є статутний капітал, який забезпечує надійність і стабільність власного капіталу. Банк виконує вимоги українського банківського законодавства щодо нормативів адекватності регулятивного капіталу, значення цього нормативу в банку збільшилось порівняно із попереднім роком. За прогнозами капітал УкрСиббанку зменшиться, однак це зменшення буде незначним. Банку необхідно розробити перелік заходів щодо покращення капіталізації банку, який дозволить банку стати більш надійним та привабливим для клієнтів та інвесторів, а саме: стимулювання нарощування прибутків; менеджмент доходів і витрат банку на основі бюджетування, спрямування прибутку на збільшення статутного капіталу.

Бібліографічний список

1. Інструкція Національного банку України «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 28.08.2001 р. № 368. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>

2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm
3. Примостка Л. О. Управління банківськими ризиками : [навч. посіб.] / Примостка Л. О., Чуб П. М., Карчева Г. Т. та ін. ; За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
4. Фінансова звітність УкрСиббанку за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrsibbank.com/uk/pid1534/financial-reports.html>
5. Матлага Л. О. Перспективи оптимізації управління власним капіталом банків в Україні / Л. О. Матлага // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 327-331.
6. Швець Н. Проблемність капіталу банків / Н. Швець // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 38.
7. Герасименко В. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи / В. Герасименко, Р. Герасименко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 10. – С. 12-17.
8. Савлук С. М. Стимулювання нарощування власного капіталу банків / С. М. Савлук // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 111-117.

Анотація

У статті розкрито сутність системи управління капіталом УкрСиббанку та досліджено структуру та динаміку капіталу банку. Розраховано прогнозне значення власного капіталу банку на початок 2012 року, а також запропоновано шляхи удосконалення системи управління капіталом УкрСиббанку на основі систематизації існуючих пропозицій та закордонного досвіду.

Ключові слова: власний капітал банку, регулятивний капітал банку, капіталізація, прогнозування, динамічний індикатор, управління власним капіталом.

Аннотация

В статье раскрыта сущность системы управления капиталом УкрСиббанка и исследована структура и динамика капитала банка. Рассчитано прогнозное значение собственного капитала банка на начало 2012 года, а также предложены пути совершенствования системы управления капиталом УкрСиббанка на основе систематизации существующих предложений и зарубежного опыта.

Ключевые слова: собственный капитал банка, регулятивный капитал банка, капитализация, прогнозирования, динамический индикатор, управление собственным капиталом.

Annotation

The article deals with the essence of money management UkrSibbank and investigated the structure and dynamics of the capital of the bank. Forecasted value of the equity of the bank at the beginning of 2012 is calculated and the ways of improving capital management UkrSibbank based on systematization of existing proposals and international experience are suggested.

Key words: equity bank, regulatory capital, capitalization, forecasting, dynamic indicator, management of equity.

УДК 336.71

Фаріон Я.М.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання
і страхування,
Фаріон Т.І.,
викладач кафедри банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет

ДО ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Банківська система країни, відіграючи важливу роль у цілісному економічному механізмі, істотно впливає на економічні процеси в суспільстві. Банки зберігають суспільний капітал та розпоряджаються ним. Виконуючи на фінансовому ринку функцію посередника при перерозподілі капіталів, банки здатні істотно впливати на рівень фінансового забезпечення та економічне зростання окремих галузей і економіки в цілому. Фінансово забезпечений банками економічний підйом дає поштовх інвестиційній активності, яка, в свою чергу, сприяє зростанню попиту на довгострокові кредити, суттєвому розширенню переліку банківських послуг клієнтам.

Неспроможність банківської установи вчасно погасити свої зобов'язання за пасивними

операціями призводить до збитків для клієнтів, вкладників, акціонерів та держави. Тому саме в надійності та фінансовій стійкості банківських установ повинні бути зацікавлені всі учасники фінансового ринку: держава, суб'єкти господарювання, населення, самі банки.

Отже, питання виявлення ключових проблем окремих банків та розробки системи заходів для стабілізації діяльності банківської системи в цілому є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти фінансового оздоровлення банківських установ України в кризовий та посткризовий періоди досліджувались О. Барановським, О. Дзюблюком, О. Іщенко, В. Міщенком, В. Литвицьким, А. Дроб'язком та багатьма іншими відомими вченими, які достатньо глибоко проаналізували основні причини та наслідки світової фінансової кризи. Однак слід зауважити, що питання щодо конкретних заходів фінансового оздоровлення банківських установ потребують уточнення та подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутності системи фінансового оздоровлення банківських установ та окреслення здійснюваних банком заходів, спрямованих на покращення його фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення надійності банківського сектора країни є запорукою стабільного функціонування системи розвиненої економіки та її поступального розвитку.

Станом на 1 липня 2011 року в Україні функціонувало 198 банків. За II квартал поточного року їх кількість збільшилась на 3 установи. НБУ вніс до Державного реєстру банків України ПАТ «Банк Січ» (м. Київ), ПАТ «Діві Банк» (м. Київ) та ПАТ «ІнтерКредитБанк» (м. Дніпропетровськ) [1].

Впродовж II кварталу 2011 р. Національний Банк України відкликав ліцензію в одного банку (ПАТ «Діалогбанк») та видав ліцензію трьом новоствореним зазначеним вище банкам. Як наслідок, станом на 1 липня 2011 року ліцензію Національного банку України на здійснення банківських операцій мали лише 179 банків. Усі вони є публічними акціонерними товариствами.

З початку 2011 року Національний Банк України підвищив вимоги до новостворюваних банків. Стали жорсткішими вимоги щодо фінансового стану засновників нового банку: НБУ відмовлятиме у реєстрації при наявності фактів збиткової діяльності за останній рік хоча б одного із співзасновників, а також у разі перевищення зобов'язань перед іншими кредиторами над активами створюваного банку (за вирахуванням коштів, вкладених у статутні капітали інших юридичних осіб).

Впродовж 2011р. банківська система України продовжує характеризуватися від'ємним фінансовим результатом. Починаючи з 2009 р. банки держави так і не зуміли вийти на рентабельну діяльність, однак розмір їх збитків постійно зменшується.

За підсумками I півріччя 2011 р. сукупні збитки українських банків склали 1062,0 млн. грн., що майже в 10 разів менше, ніж за підсумками I півріччя 2010 р. (9 999,0 млн. грн. збитків), та в 13,5 разу менше, ніж за підсумками I півріччя 2009 р. За результатами I півріччя 2011 р. із 176 банків, які подають звітність до НБУ, лише 33 були збитковими (18,7%). Із сукупного розміру фінансового результату збиткових банків 3,8 млрд. грн. (або 89,6%) припадає лише на 10 найзбитковіших банків.

Головним «баластом», який стримує українські банки на шляху до прибуткової діяльності, виступають проблемні банківські установи. За підсумками I півріччя 2011 р. загальний розмір збитків банків, в яких була введена тимчасова адміністрація («Родовід Банк», «Соцкомбанк», «Володимирський», «Банк Столиця», «Надра», «Інпромбанк»), становив 1 746,3 млн. грн., що складає більше ніж 40% від величини фінансових результатів збиткових банків.

Найзбитковішими продовжують залишатись Родовід Банк (- 901,11 млн. грн.), Піреус Банк МКБ (- 656,58 млн. грн.), Укрсиббанк (- 558,97 млн. грн.), Банк Форум (- 549,37 млн. грн.). [1]

Слід зауважити, що позитивним є суттєве скорочення збитків Родовід Банку - за I півріччя 2011 р. вони зменшилися в 4 рази у порівнянні з підсумками аналогічного кварталу 2010 р.

Основною причиною збиткової діяльності банків України є різке погіршення якості кредитного портфеля через неспроможність багатьох позичальників повертати свої кредити та сплачувати проценти, що обумовило високі відрахування в резерви за активними операціями.

На сьогоднішній день банківська система України проходить спричинені фінансовою кризою випробування. Проблеми в їх діяльності пов'язані із втратою довіри населення до банківських установ, політичною нестабільністю в країні та високими темпами інфляції.

Проблемний банк – це банк, який відчуває потенційну або реальну загрозу стану своєї ліквідності або платоспроможності. Проблемним можна вважати банк, у якого спостерігаються:

- зменшення абсолютної величини власних коштів (капіталу) до рівня, нижчого від розміру фактично сплаченого статутного капіталу;

- наявність на аналізовану звітну дату неоплачених платіжних та інших розрахункових документів клієнтів і банку (прострочені залучені міжбанківські кредити) через відсутність коштів на коррахунку понад три дні поспіль;

- недоліки в бухгалтерському обліку та звітності (завищення або заниження фінансового результату, величини капіталу, свідомо неправильна класифікація кредитів тощо);

- несприятливі зміни в стані чи складі учасників і керівників банку (незадовільний фінансовий

стан власників банку, залучення в оборот банку капіталу сумнівного походження) [2, с. 20].

Зазначені вище негативні чинники впливають на фінансові результати діяльності банків в сучасних умовах. Тому на сьогоднішній день значна кількість українських банківських установ вимагають фінансового оздоровлення.

Фінансове оздоровлення – система заходів комерційного банку, спрямованих на покращення його фінансового стану, відновлення ліквідності, платоспроможності, прибутковості, втрачених активів або доходів, виконання обов'язкових економічних нормативів, нормативів обов'язкового резервування тощо.

Для відновлення платоспроможності банку, всебічної правильної оцінки його фінансового стану та приведення фінансових показників діяльності у відповідність з вимогами Національного банку України необхідне грамотне управління діяльністю банківської установи. Саме своєчасна оцінка, ефективне запобігання, а також прийняття виважених та ефективних управлінських рішень виступає найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи. При цьому вкрай важливо оперативно виявляти та усувати «проблемність» банку, оскільки проблеми окремого банку можуть зумовити ланцюгову реакцію та спричинити масове банкрутство банків, відтак крах банківського сектору в цілому.

Важливе значення для запобігання серйозним проблемам, що можуть виникати у банківській діяльності, а також мінімізації можливих негативних наслідків для всієї банківської системи та економіки в цілому має механізм введення тимчасової адміністрації.

Призначення процедури тимчасової адміністрації в банках передбачено Законом України «Про банки і банківську діяльність» як захід впливу для тимчасового управління комерційним банком у стані фінансової скрути.

Національний банк України має право призначити тимчасову адміністрацію банку у разі [3]:

- двох або більше порушень банком законних вимог Національного банку України;
- зменшення розміру регулятивного капіталу банку на 30 відсотків протягом останніх 6 місяців;
- якщо банк протягом 5 робочих днів не виконує 10 і більше відсотків своїх прострочених зобов'язань;
- арешту або набрання законної сили обвинувальним вироком щодо злочинних діянь керівників банку;
- вчинення банком дій щодо приховування рахунків, будь-яких активів, реєстрів, звітів, документів;
- необґрунтованої відмови банку у наданні документів чи інформації уповноваженим представникам Національного банку України;
- наявності публічного конфлікту у керівництві банку;
- наявності клопотання банку про призначення тимчасової адміністрації;
- здійснення банком ризикової діяльності, що призвела або може призвести до втрати активів або доходів; порушення законодавства щодо запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів.

Тимчасову адміністрацію банку призначають на термін до року. Національний банк України має право продовжувати дію тимчасової адміністрації для системоутворюючих банків ще на рік.

Із дня свого призначення тимчасовий адміністратор зобов'язаний забезпечити збереження активів та документації банку, протягом установленого терміну здійснити інвентаризацію активів, зобов'язань, резервів банку, оцінити фінансовий стан банку, визначити можливість стабілізації його діяльності, а також можливість зміни діяльності банку відповідно до законодавства. Після докладної оцінки фінансового стану банку тимчасовий адміністратор залежно від конкретної ситуації, що склалася в банку, вживає заходів щодо стабілізації діяльності банку, зокрема фінансового оздоровлення банку за рахунок коштів учасників, інвесторів, продажу або реорганізації банку [4, с.36].

З метою підвищення рівня капіталізації банків і забезпечення їх стабільної діяльності постановою Правління Національного банку України від 1 грудня 2008 р. № 405 було прийнято «Спеціальний порядок здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків». Цей Порядок регулює здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків шляхом участі у формуванні та збільшенні статутного капіталу банку (капіталізації) акціонерів (учасників) банку, третіх осіб (далі - інвестори), держави або реорганізації банку.

Заходи щодо фінансового оздоровлення здійснюються на підставі плану фінансового оздоровлення банку.

Правління Національного банку України відповідно до вимог законодавства України має право з урахуванням фінансового стану банку прийняти постанову про особливості його капіталізації.

Комісія Національного банку України з питань нагляду та регулювання діяльності банків протягом двох робочих днів з дня надходження до Національного банку плану фінансового оздоровлення банку, підготовленого правлінням (радою директорів) банку для затвердження загальними зборами акціонерів (учасників) банку або тимчасовим адміністратором, приймає рішення про його погодження

Загальні збори акціонерів (учасників) або тимчасовий адміністратор банку приймають рішення

про:

- збільшення статутного капіталу банку та про умови капіталізації як за власною ініціативою, так і на підставі рішення Національного банку про потребу в капіталізації банку (у разі затвердження плану фінансового оздоровлення шляхом збільшення статутного капіталу);

- реорганізацію банку та затвердження плану реорганізації банку (у разі затвердження плану фінансового оздоровлення шляхом реорганізації) [5].

Акціонери (учасники) про скликання загальних зборів для прийняття рішень із зазначених питань повідомляються персонально в порядку, передбаченому статутом банку, та шляхом оприлюднення повідомлення в друкованих виданнях згідно з вимогами законодавства України про господарські товариства та цінні папери не менше ніж за п'ять робочих днів до дати проведення загальних зборів.

Акціонери (учасники) банку або інвестори, які під час капіталізації банку набувають (збільшують) істотну участь у ньому, протягом п'яти робочих днів з дня прийняття загальними зборами акціонерів (учасників) банку, але не пізніше дати початку розміщення акцій, рішення про збільшення статутного капіталу банку, зобов'язані подати до Національного банку повний пакет документів згідно з вимогами статті 34 Закону про банки для погодження набуття/збільшення істотної участі.

Банк протягом 12 банківських днів з дня прийняття загальними зборами акціонерів (учасників) рішення про збільшення статутного капіталу банку подає оформлені відповідно до законодавства зміни до статуту банку на погодження Національному банку.

Якщо відповідно до плану фінансового оздоровлення було прийняте рішення про реорганізацію банку, то банки – учасники реорганізації здійснюють скликання та проведення загальних зборів акціонерів про проведення реорганізації та проведення плану реорганізації банку. Реорганізація може здійснюватися шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення. У разі здійснення реорганізації банку за рішенням його власників шляхом перетворення план реорганізації банку не складається.

Національний банк України визначає перелік документів, які подаються для отримання дозволу на реорганізацію та затвердження плану реорганізації банку. до них.

Для прискорення переходу банків в публічні акціонерні товариства, у липні 2009 р. було внесено зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність» [6], які зокрема стосувались і питань реорганізації банків. Було спрощено процедуру зміни форми власності банку - у випадку реорганізації не потрібно ліквідовувати юридичну особу і достроково задовольняти вимоги кредиторів. На відміну від реорганізації шляхом злиття, приєднання, поглинання, виділення чи поділу, при зміні форми власності банки не повинні повідомляти кредиторів і оприлюднювати це в пресі.

З початку кризи (осінь 2008 р.) тимчасові адміністратори вводилися у 26 проблемних банках (14% від загальної кількості банків в країні). На ці фінансові інститути припадає близько 100 млрд. грн. активів, що складає більше 10% активів всієї банківської системи і 44 млрд. грн. коштів населення (тобто 21% всіх заощаджень громадян, які перебувають у банківській системі). При цьому 17 банкам тимчасові адміністратори не змогли відновити ні платоспроможність, ні підшукати інвесторів. Тому ці проблемні банки були переведені у стадію ліквідації (Укрпромбанк, «Дністер», «АРМА», «Біг-Енергія», Трансбанк та інші). У шістьох банках була проведена санація завдяки вливання інвесторами необхідних ресурсів (Промінвестбанк, «Національний кредит» Західінкомбанк, «Столиця», «Діалогбанк», «Володимирський»), ще три банки були націоналізовані («Родовід-Банк», «Київ», «Укргазбанк») [7, с. 189].

Незважаючи на велику кількість проблемних банків та обмеженість внутрішніх ресурсів у банківському секторі, станом на 01.01.2011 року випадків реорганізації банків шляхом злиття та поглинання не спостерігалось.

Висновки з даного дослідження. Фінансове оздоровлення комерційного банку – це сукупність процесів та змін, які відбуваються в банку задля досягнення вищого рівня капіталізації, ліквідності, платоспроможності, конкурентоспроможності, ефективнішого управління банком і в цілому досягнення високих фінансових результатів.

З метою усунення проблемних явищ у банківській системі України, подолання їх негативних наслідків потрібна програма фінансового оздоровлення банківської системи. Така програма повинна враховувати комплексні заходи з оздоровлення банківської системи, передбачені урядовими документами і бути спрямована на нейтралізацію слабких місць в діяльності системи та мобілізацію існуючих резервів.

Література

1. Аналітичний огляд банківської системи за I півріччя 2011 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/documents>
2. Барановський О. Проблемні банки: виявлення й лікування / О. Барановський // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 18-31.
3. Про банки і банківську діяльність : закон України : [прийнято Верховною Радою 07.12.2000 р.]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

4. Галапуп Н. Д. Тимчасова адміністрація: особливості впровадження та реалії функціонування в банківських установах України / Н. Д. Галапуп // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2011. – Випуск 16. – С. 35–42.

5. Спеціальний порядок здійснення заходів щодо фінансового оздоровлення банків», затверджений постановою Правління Національного банку України від 1 грудня 2008 р. № 405. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо особливостей проведення заходів з фінансового оздоровлення банків : закон України : [прийнято Верховною Радою 24.07.2009 р.]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua.htm>

7. Лобозинська С. Удосконалення регулювання діяльності проблемних банків / С. Лобозинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 4. – С.188–191.

8. Набок Р. Аспекти, що можуть призвести до виникнення проблемного банку / Р. Набок // Вісн. Нац. банку України. – 2007. – № 8. – С. 46-50.

Анотація

У статті запропоновано системний методологічний підхід до розуміння суті фінансового оздоровлення. Розглянуто дієвість введення тимчасової адміністрації і реорганізації банку як заходів впливу на ефективність управління комерційним банком в умовах фінансової скрути.

Ключові слова: банк, криза, фінансове оздоровлення, тимчасова адміністрація, реорганізація.

Аннотация

В статье предложен системный методологический подход к пониманию сущности финансового оздоровления. Рассмотрена действенность введения временной администрации и реорганизации банка как мероприятий, влияющих на эффективность управления коммерческим банком в условиях финансовой напряженности

Ключевые слова: банк, кризис, финансовое оздоровление, временная администрация, реорганизация.

Annotation

This article proposes a systematic methodological approach to understanding financial recovery. Also in this article we consider the effectiveness of the introduction of an interim administration and reorganization of the bank as measures of influence on the efficiency of commercial bank in terms of financial hardship.

Key words: bank, crisis, financial recovery, interim administration, reorganization

УДК 339.187.62

Кулиняк І.Я.,
асист. кафедри менеджменту організацій,
Прокопишин-Рашкевич Л.М.,
к.е.н., асист. кафедри менеджменту організацій,
Матвій І.Є.,
к.е.н., доц. кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»

МОДЕЛІ УЧАСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЯХ

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринкової економіки в Україні, посилення конкурентної боротьби підприємств за клієнтів, використання все нових інструментів ведення бізнесу зумовлює необхідність вибору ефективної моделі управління діяльністю підприємств. Цьому процесу сприяє значний вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, який обумовлює постійну адаптацію стратегічних дій підприємств до наявних можливостей. Саме тому головною метою підприємств, які планують займатися (або вже займаються) лізингом, є вибір оптимальної моделі участі в лізингових процесах для підвищення ефективності роботи підприємства та забезпечення стабільності за рахунок зменшення ризиків та невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження особливостей участі підприємств у лізингових операціях висвітлені у працях як вітчизняних науковців, таких як: Вишнякова І. В. [1], Загородній А. Г. [2], Ковальчук К. Ф. [3], Савчук К. М. [3], Подольчак Н. І. [2], Подольчак Н. Ю. [2], Рошило В. І. [4], Холодний Г. О. [5], так і в дослідженнях зарубіжних вчених – Аюпова А. А. [6], Газмана В. Д. [7], Горемікіна В. А. [8].

Проте, в економічній літературі недостатньо вивчені проблеми формування ефективної моделі участі суб'єктів у лізингових операціях. Особливо це питання висвітлено недостатньо в економічній літературі щодо промислових підприємств, для яких притаманні характерні відмінності участі в лізингових операціях порівняно з фінансовими установами. Актуальність, теоретична і практична важливість проблеми, її недостатня вивченість, обумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – виділити та охарактеризувати основні моделі участі промислових підприємств у лізингових операціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до закону України «Про фінансовий лізинг» від 11.12.2003 р., промислове підприємство може виступати у ролі таких суб'єктів лізингової діяльності:

- лізингодавець, який передає лізингові активи лізингоодержувачам на умовах терміновості, зворотності, платності, а також може надавати додаткові послуги (реєстрація, страхування, ремонт, транспортування тощо);

- лізингоодержувач, який отримує право володіння та користування предметом лізингу та додаткові лізингові послуги від лізингодавця;

- продавець (постачальник), який реалізує лізингові активи лізингодавцям, які відповідно в наступному періоді будуть передані лізингоодержувачу;

- інша сторона багатостороннього договору лізингу, наприклад, може надавати додаткові послуги (транспортування, монтаж, ремонт, модернізація, сервісне обслуговування предмету лізингу тощо) лізингодавцям або лізингоодержувачам.

На основі вивчення наукової і законодавчої літератури [1 – 8] та власних досліджень, пропонуємо виділяти три базові моделі участі промислових підприємств у лізингових операціях відповідно до напрямку руху предмету лізингу:

1) **активна** – рух предмету лізингу відбувається від промислового підприємства до іншого суб'єкта лізингових операцій. Тут можливі два варіанти реалізації цієї моделі:

а) промислове підприємство виступає у ролі лізингодавця (рис. 1). Таким чином, предмет лізингу надається у володіння та користування безпосередньо лізингоодержувачу з метою отримання прибутку;

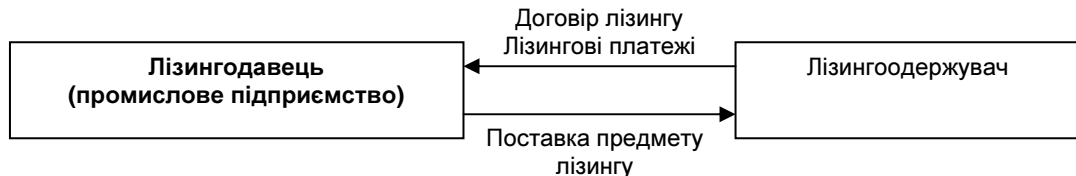


Рис. 1. Схема активної моделі участі промислового підприємства у лізингових операціях (підприємство у ролі лізингодавця)

б) промислове підприємство виступає у ролі продавця (постачальника) предмету лізингу лізинговому посереднику (рис. 2). У такому випадку лізинговому посереднику надається предмет лізингу, який буде в наступному переданий лізингоодержувачу. Підприємства мають змогу прискорити процес збуту своєї продукції, одержати негайну оплату своєї продукції, збільшити обсяг продажів, розширити потенційне коло споживачів, зменшити ризик неплатоспроможності тощо.

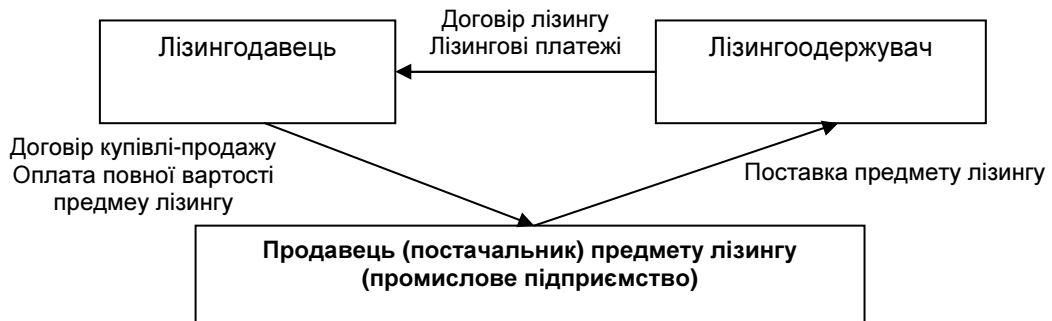


Рис. 2. Схема активної моделі участі промислового підприємства у лізингових операціях (підприємство у ролі продавця (постачальника) предмету лізингу)

Як показує практика, малим підприємствам доцільно співпрацювати із посередниками, які уже мають налагоджену систему реалізації лізингових операцій. В цьому випадку для підприємства відпадає необхідність у витрачанні додаткових коштів на пошук клієнтів, дослідження та аналіз ринку тощо. В ролі посередників можуть бути лізингові компанії, які надають повний спектр лізингових операцій, комерційні банки (або дочірні компанії комерційних банків), які виступають в ролі

лізингодавців, або інші фінансові компанії [9, с. 194].

На прийняття рішення про те, що для підприємства-виробника ефективніше – самостійно надавати свою продукцію в лізинг чи співпрацювати із лізинговою компанією – впливають такі фактори: обмеженість фінансових ресурсів, методика управління портфелем довгострокової дебіторської заборгованості, наявність додаткових витрат, пов'язаних із наданням додаткових послуг (реєстрація, страхування, ремонт, обслуговування тощо) та із формуванням та організацією власних лізингових підрозділів (витрати на підбір та навчання персоналу, дослідження ринку, пошук клієнтів тощо). У випадку відсутності або нестачі необхідних фінансових ресурсів підприємствам-виробникам доцільніше займатися лізингом шляхом співпраці із лізинговою компанією, виступаючи постачальником (продавцем) майна. Недоліками співпраці з лізинговими посередниками для промислових підприємств, порівняно із самостійним здійсненням лізингової діяльності є відсутність безпосередніх контактів із ринком збуту, залежність від умов придбання продукції лізинговими посередниками, неможливість повністю контролювати процес надання продукції в лізинг тощо [10, с. 47].

2) **пасивна** – предмет лізингу надходить від лізингодавця у право володіння та користування лізингоодержувачу, яким виступає промислове підприємство (рис. 3). При цьому промислові підприємства залучаються до лізингових операцій з метою:

- оновлення основних виробничих фондів;
- користування можливостями більш гнучкої форми оплати, ніж виплата боргів та процентів по кредиту;
- одержання фінансування з альтернативних джерел, оскільки, маючи непогашений кредит, банки неохоче кредитують нові проекти;
- збереження обігових коштів для інших цілей;
- уникнення морального старіння купленого обладнання, оскільки лізинг дозволяє відмовитись від старої моделі після закінчення строку оренди і укласти угоду на нову модель.

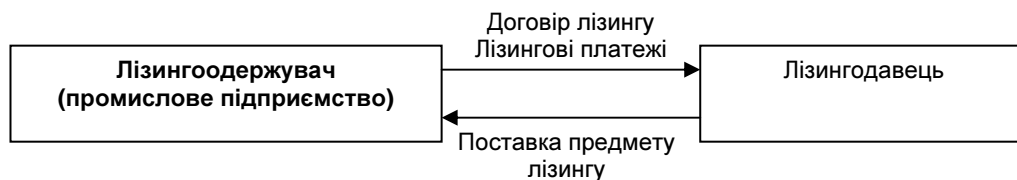


Рис. 3. Схема пасивної моделі участі промислового підприємства у лізингових операціях

Особливою формою першої та другої моделі виступає зворотний лізинг, при якому промислове підприємство одночасно виступає у ролі продавця та лізингоодержувача (рис. 4).

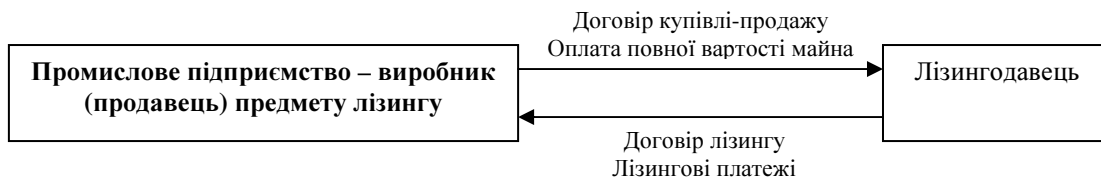


Рис. 4. Схема участі промислового підприємства у зворотному лізингу

Відповідно до Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. зворотний лізинг (оренда) – господарська операція фізичної чи юридичної особи, що передбачає продаж основних фондів фінансовій організації з одночасним зворотним отриманням таких основних фондів такою фізичною чи юридичною особою в оперативний або фінансовий лізинг.

Зворотний лізинг може використовуватися промисловими підприємствами-виробниками основних виробничих фондів для поповнення обігових коштів: з одного боку, підприємство залишається власником проданого лізинговій компанії майна і може надалі використовувати це майно у власних цілях, а з іншого боку, підприємство отримує оплату у вигляді готівки.

3) **нейтральна** – промислове підприємство надає додаткові послуги по обслуговуванню предмету лізингу, тобто бере опосередковану участь у лізингових операціях. Ця модель участі промислових підприємств у лізингових операціях дозволяє їм отримувати додатковий дохід, розширювати коло послуг та збільшувати клієнтську базу.

Висновки з проведеного дослідження. Правильний вибір промисловим підприємством моделі участі у лізингових операціях дозволить досягнути поставлених цілей та оптимізувати використання фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів і забезпечить підприємству конкурентні переваги у здійсненні лізингової діяльності. Подальшого дослідження потребує вивчення

факторів, чинників та умов, які впливають на вибір тієї чи іншої моделі участі промислового підприємства у лізингових операціях.

Бібліографічний список

1. Вишнякова І. В. Економічна ефективність лізингових угод на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01. / І. В. Вишнякова ; Національна металургійна академія України. – Дніпропетровськ, 2004. – 19 с.
2. Загородній А. Г. Економічне оцінювання лізингової діяльності підприємства : [монографія] / Загородній А. Г., Подольчак Н. Ю., Подольчак Н. І. – Львів : ЗУКЦ, ПП НВФ «Біарп», 2011. – 248 с.
3. Ковальчук К. Ф. Методологія вибору ефективного виду лізингової угоди основними учасниками : [монографія] / Ковальчук К. Ф., Савчук К. М., Вишнякова І. В. – Дніпропетровськ : ІМА-прес, 2007. – 117 с.
4. Рошило В. І. Джерела фінансування інноваційного розвитку : [монографія] / В. І. Рошило. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2006. – 272 с.
5. Холодний Г. О. Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств : [наукове видання] / Г. О. Холодний. – Харків : Видання ХНЕУ, 2007. – 196 с.
6. Аюпов А. А. Инновационный лизинг в банке / А. А. Аюпов. – Казань : Издательский центр ТИСБИ, 2002. – 160 с.
7. Газман В. Д. Финансовый лизинг : учеб. пособие [для студ. вузов] / В. Д. Газман. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 391 с.
8. Горемыкин В. А. Лизинг : учебник [для студ. вузов, обуч. по экон. спец.] / В. А. Горемыкин. – М. : Филин: Информцентр ХХІ века, 2005. – 944 с.
9. Кулиняк І. Я. Форми реалізації управління лізинговою діяльністю на машинобудівних підприємствах / І. Я. Кулиняк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Ужгород, 2011. – Випуск 32. – С. 193-196.
10. Кулиняк І. Я. Участь машинобудівних підприємств у трьохсторонньому договорі лізингу / І. Я. Кулиняк // Сучасний соціокультурний простір 2008 : матеріали V науково-практичної інтернет-конференції. – К., 2008. – Ч. 2. – С. 46-47.

Анотація

У статті виділено три моделі участі промислових підприємств у лізингових операціях: активну – підприємство виступає у ролі лізингодавця; пасивну – підприємство виступає у ролі лізингоодержувача; нейтральну – підприємство надає додаткові послуги по обслуговуванню предмету лізингу. Охарактеризовано особливості кожної із перелічених моделей.

Ключові слова: лізингові операції, лізингодавець, лізингоодержувач.

Аннотация

В статье выделены три модели участия промышленных предприятий в лизинговых операциях: активную – предприятие выступает в роли лизингодателя; пассивную – предприятие выступает в роли лизингополучателя; нейтральную – предприятие предоставляет дополнительные услуги по обслуживанию предмета лизинга. Охарактеризованы особенности каждой из перечисленных моделей.

Ключевые слова: лизинговые операции, лизингодатель, лизингополучатель.

Annotation

In the article three models of the participation of the industrial enterprises in leasing operations are determined: active – the enterprise acts as lessor; passive – the enterprise acts as lessee; neutral – the enterprise provides additional leasing services. The features of each of the listed models are characterized.

Key words: leasing, the lessor, the lessee.

**Бурковська А.В.,
к.е.н., доцент,
Тарасюк В.А.,
Мула Р.,**

Миколаївський державний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРОПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКУ

Постановка проблеми. Однією з актуальних проблем вітчизняної економіки є кредитування сільськогосподарських підприємств. Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів та недосконалість законодавчих механізмів роблять їх непривабливими для банків. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу процентну ставку за сільськогосподарськими кредитами.

Сільське господарство є капіталомісткою галуззю і її нормальне функціонування без додаткових грошових ресурсів у сучасних умовах неможливе. Але, на жаль, сільськогосподарські виробники не ризикують брати кредити, а потім їх повертати і в такий спосіб стараються виживати самостійно без залучення додаткових коштів у вигляді кредитів. Бо взяття кредиту на короткостроковий період не дає очікуваного результату, а довгострокове кредитування неохоче практикують банки, зрештою неврожай, або небажаний вплив несприятливих погодних умов на сільськогосподарську продукцію, недосконалість технологій, які використовуються позичальником призведе до неможливості погашення кредиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема кредитів для сільськогосподарських підприємств займаються багато провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких варто виділити І. М. Барановського, О. В. Васюренко [1], Л. В. Куцина, М. А. Швайка [7], Г. Н. Щербакової [8], Маліка М. [3] та багатьох інших. Всі вони займаються розробкою механізмів кредитування сільськогосподарських підприємств. Проте саме питання короткострокового кредитування їх діяльності недостатньо вивчені, а тому потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження сучасного стану кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств України та обґрунтування етапів банківського кредитування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство будь-якої країни залишається основною продовольчою галуззю національного господарства, стан якої залежить від обсягів коштів, вкладених у її розвиток і досконалість законодавчої бази. Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів та недосконалість законодавчих механізмів роблять їх непривабливими для банків. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу процентну ставку за сільськогосподарськими кредитами.

Досить високим залишається рівень застави, який в окремих комерційних банках втричі, а то й вчетверо, вп'ятеро перевищує суму позики. Для самої застави використовується два види ліквідного майна: молодняк тварин і майбутній врожай. Вартість заставного майна переважно нижча ринкових цін. Розмір кредиту не обмежується. Залишається актуальною проблема ліквідності заставного майна і використання для забезпечення рухомих і нерухомих засобів.

На сьогоднішній день сільгоспвиробникам окрім майбутнього урожаю запропонувати у заставу часто немає й чого. Але банки неохоче погоджуються на таку заставу, враховуючи, що понад 30% ризиків – організаційних і погодних – можуть вплинути на врожай. Тому потрібно вживати багато заходів, в основі яких лежить дотримання технологій сільськогосподарського виробництва, проте погодні ризики без страхування приборкати неможливо. Нині в Україні зареєстровано понад 3000 страхових компаній, більше 50 з яких працюють із сільським господарством. Отож, проблему страхування ризиків втрати врожаю можна назвати визначальною проблемою розвитку кредитування аграрного сектора.

Незважаючи на політику сприяння кредитуванню зі сторони держави, відсутність доступу до кредитних ресурсів у сільській місцевості, особливо для великої кількості власників землі, які щойно отримали права на неї, та дрібних і середніх фермерських господарств, які з'явилися протягом останніх років, загальноновизнано, що воно є одним з основних факторів, який перешкоджає розвитку

сільського господарства України. Потреба невеликих сільськогосподарських виробників у кредитних ресурсах не задовольняється в повному обсязі [5].

Необхідність оновлення основних засобів в сільському господарстві, де знос їх сягає до 80%, а в окремих сільськогосподарських підприємствах і ще більше, а також відчувається гостра нестача сільськогосподарської техніки, оскільки тракторний парк за останні роки скоротився майже наполовину, вимагає значних додаткових довгострокових фінансових ресурсів із застосування кредитування підприємств агропромислового комплексу. Особливо стала актуальною дана проблема у період фінансової кризи сільськогосподарських підприємств та відсутності у них ліквідної застави [6].

Проблема зменшення грошових надходжень і ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств – ті чинники, які не дають змоги підвищити платоспроможність господарств та їх фінансові можливості. Особливо несприятливим фактором є щорічні коливання цін на сільськогосподарську продукцію. Незважаючи на те, що індекси зростання цін на продукцію сільського господарства останні два роки значно перевищують аналогічний показник по промислових товарах, рівень грошової виручки залишається не достатнім для повних розрахунків. Це позбавляє потрібних коштів, зменшує можливості їх залучення.

Статистика свідчить, що у розвинутих країнах 70% обігових коштів на розвиток аграрного сектору формується за рахунок банківського кредитування, в Україні ж ця частка становить лише 20% [2, с. 96]. Також гострою проблемою, яка гальмує розвиток системи кредитного обслуговування аграрного сектору економіки, є недосконалість ринку землі, що унеможлиблює її використання як застави для отримання кредиту, тривала процедура отримання банківського кредиту, недоступність малих і середніх підприємств до фінансових послуг, високі відсоткові ставки.

Велике значення для розвитку сільськогосподарського виробництва має державна підтримка. Сьогодні її механізм є малоефективним і не дозволяє задовольнити всі потреби аграріїв [2, с. 155]. Сільськогосподарські товаровиробники вкрай стурбовані ситуацією, що склалася навколо державної бюджетної підтримки галузі на 2011 рік. Працюючи в умовах недостатньої державної підтримки та обмеженого доступу до кредитних ресурсів, сільське господарство забезпечує виробництво продукції у обсягах, що гарантують продовольчу безпеку держави, забезпечують лідируючі позиції України на світових ринках. Формуючи майже 20% ВВП країни, галузь перераховує до державного бюджету понад 25 млрд. грн., що більше, ніж удвічі перевищує обсяги державного бюджетного фінансування. І усе це за умови, коли державна підтримка знизилася з 12 млрд. грн. у 2009 році до 10,6 млрд. грн. у 2010 році.

Не кращі перспективи і на наступний рік. У проекті Державного бюджету на 2011 рік такої підтримки передбачається лише 10,7 млрд. грн., у тому числі за рахунок загального фонду Держбюджету – лише 690 млн. грн. Таке відношення Уряду до сільгоспвиробників є неприпустимим. Адже капіталізація галузі є вкрай низькою при тому, що постійно зростають ціни на мінеральні добрива, паливо, техніку, запасні частини.

Потреба у наданні державної підтримки підприємствам АПК через механізм здешевлення кредитів сягає обсягу не менше 1,8 млрд. грн., на створення оптових ринків сільськогосподарської продукції – 300 млн. грн. Сільськогосподарські підприємства станом на 29 квітня 2011 року залучили 4,5 млрд. грн. кредитних коштів на проведення весняної польової кампанії. Із загального обсягу залучених коштів 3,6 млрд. грн. становлять банківські кредити і 923 млн. грн. – товарні кредити. Необхідним є залучення аграріями ще додатково 0,2 млрд. грн. кредитів на весняну польову кампанію. Протягом 2010 року сільськогосподарські підприємства залучили кредитів лише 1,8 млрд. грн., що на 2,7 млрд. грн. менше, ніж протягом чотирьох місяців 2011 року, що свідчить про зростання довіри комерційних банків до сільськогосподарського виробника у вигляді надання йому кредитів та впровадження різноманітних кредитних програм саме для аграрного сектору економіки. Відсоткові ставки по кредитах на кінець квітня 2011 року становлять у національній валюті 14,5% (в порівнянні до кінця березня 2011 року, то відсоткова ставка знизилася на 1,4%), а в іноземній валюті 9,0% (-1,2%) [2]. Відсутність фінансової підтримки та майже неможливий доступ до кредитних ресурсів зводить нанівець створення нових та існування діючих фермерських господарств. А тому вкрай необхідним є передбачення фінансування Українського державного фонду в розмірі 380 млн. грн. [4].

У 2010 році сільськогосподарські підприємства, головним чином, використовували кредити передусім на закупівлю пального та мастил (77%), закупівлю засобів захисту рослин (48%), придбання посівного матеріалу (36%) та інші цілі, пов'язані з поточною сільськогосподарською діяльністю. Водночас лише 13% господарств спрямували отримані кредити на технологічне оновлення виробництва та 6% – на його розширення. Це необґрунтоване використання залучених ресурсів. Мається на увазі, що господарства і досі залучають та використовують отримані засоби для фінансування виробництва збиткових видів продукції.

Господарства більшість кредитів беруть терміном використання від 6 до 9 місяців – 52%, на термін більше 9 місяців – 42%, а строком до 3 місяців – лише 1%, від 3 до 6 місяців – 5% кредитів [2].

На нашу думку, ефективність кредитування аграрної сфери в значній мірі залежить від продуманості та обґрунтованості розробленої кредитної політики. Основним інструментом підвищення

доступності кредитних ресурсів для аграрної галузі є створення механізму часткового або повного державного гарантування повернення позик. Також для поліпшення економічної ефективності держава повинна сприяти створенню і розвитку ринків капіталу. Вільний доступ до кредитів і, отже, до сучасних технологій дасть можливість сільськогосподарським підприємствам використовувати виробничий потенціал повною мірою. Краща оснащеність робочої сили приведе до значного поліпшення технічної ефективності.

З метою поліпшення ефективності розподілу ресурсів необхідно забезпечити здорову конкуренцію на ринках сільськогосподарської продукції, оскільки конкурентні ринки є найбільш гнучким і ефективним механізмом розподілу ресурсів. Необхідно також забезпечити доступність інформації про ситуацію на ринках, що дало б можливість виробникам робити прогнози розвитку ринків сільськогосподарської продукції і на їх основі правильно визначати вид виробничої діяльності. Прямі підтримка виробників, наприклад через субсидування кредитів або списання боргів, може не привести до поліпшення ефективності в економічному розумінні цього слова, оскільки вона стимулює керівників підприємств уживати різних заходів для одержання державної підтримки в результаті чого вони забувають про своє основне завдання – необхідність поліпшувати ефективність ведення господарства.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вище сказане щодо проблем кредитування сільськогосподарських товаровиробників, можна відзначити, що найголовнішими причинами, які стримують розвиток кредитування, є висока ціна кредиту, відсутність гарантій повернення кредиту, недосконалість законодавчих механізмів, високий рівень витрат банків при наданні послуг та відсутність надійного позичальника. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу процентну ставку за цими кредитами.

Бібліографічний список

1. Васюренко О. В. Банківські операції : [навч. посіб.] / О. В. Васюренко. – [4-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2004. – с. 11.
2. Довідник банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
3. Малік М. До питання фінансового забезпечення підприємницької діяльності на селі / М. Малік // Проблеми фінансової підтримки малих та середніх підприємств на селі. – К. : ННЦ ІАЕ. – 2008. – С. 11–16.
4. Окремі дані про банки України // Бюлетень Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 155–156.
5. Реальний сектор економіки – АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/realsektor>.
6. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / [Дем'яненко М. Я., Алексійчук В. М., Борщ А. Г. та ін.] ; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – 646 с.
7. Швайка М. А. Банківська система України: шляхи реформування і підвищення ефективності / М. А. Швайка. – К. : Парламентське видавництво, 2000. – с. 5.
8. Щербакова Г. Н. Банковские системы развитых стран / Г. Н. Щербакова. – М. : Экзамен, 2001. – с. 25.

Анотація

У статті розглянуто особливості кредитування аграрних підприємств в умовах ринкової економіки. Досліджено стан банківського короткострокового кредитування сільськогосподарських підприємств та запропоновано шляхи його вдосконалення.

Ключові слова: банківський кредит, відсоткова ставка, комерційний банк, короткострокове кредитування, суб'єкт аграрної сфери, застава, кредитний ризик.

Аннотация

В статье рассмотрены особенности кредитования аграрных предприятий в условиях рыночной экономики. Исследовано состояние банковского краткосрочного кредитования сельскохозяйственных предприятий и предложены пути его совершенствования.

Ключевые слова: банковский кредит, процентная ставка, коммерческий банк, краткосрочное кредитование, субъект аграрной сферы, залог, кредитный риск.

Annotation

In the article the features of crediting of agrarian enterprises are considered in the conditions of market economy. Investigational the state of the bank short-term crediting of agricultural enterprises and the ways of his perfection are offered.

Key words: bank credit, interest rate, commercial bank, short-term crediting, subject of agrarian sphere, mortgage, credit risk.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Головним елементом пенсійної системи і основним джерелом грошових доходів пенсіонерів в Україні є і ще довгий час залишатиметься солідарна система, керівництво та управління якої здійснює Пенсійний фонд України та його територіальні органи.

У ході реформи здійснено низку важливих для подальшого розвитку пенсійної системи перетворень у солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування: запроваджено нову формулу нарахування пенсій; передано до Пенсійного фонду України функції з призначення і виплати пенсій і грошового забезпечення від 9 відомчих силових органів і судових систем; здійснено розмежування джерела фінансування пенсій з Державним бюджетом, призначених за різними пенсійними програмами; поглиблення співпрацю із соціальними партнерами.

Таким чином, йдеться про запровадження дієвої системи пенсійного страхування і принципу особистої зацікавленості кожної працюючої людини у власному матеріальному забезпеченні при виході на пенсію, а також про залежність розміру пенсії від страхового стажу і заробітної плати.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці реформування системи пенсійного забезпечення присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких Д. Леонов, Н. Ковальова [6]; Г. Назарова, С. Гончарова, О. Тарасенко [7]; І. Чугунов, О. Суріна [8]; В. Зеленко [5]; Б. Зайчук; О. Зарудний [4]; А. Боніславський [1]. Але приймаючи до уваги динамізм розвитку цього сектора, існує багато проблем, які потребують досконалого вивчення та пошуку шляхів для їх розв'язання.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу і оцінки найголовніших пріоритети реформування солідарної системи на сучасному етапі, визначення можливих шляхів вдосконалення роботи місцевих органів Пенсійного фонду України, обґрунтування критеріїв оцінювання ефективності роботи ПФУ та перспектив подальшого розвитку пенсійної реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В 2010 році завдяки реалізації законодавчих змін щодо актуалізації заробітку, який враховується при призначенні (перерахунках) пенсій, вдалось відновити диференціацію розмірів пенсій для 8 млн. пенсіонерів України (близько 60% від їх загальної чисельності). З квітня 2008 року до всіх видів пенсій та соціальної допомоги особам, які досягли пенсійного віку, інвалідам встановлено мінімальну пенсійну виплату або соціальну допомогу на рівні прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Тому, якщо у 2009 році середній розмір пенсії пенсіонерів Сумської області перевищував мінімальний на 77% (883,67 грн. проти 498 грн.), то станом на 01.01.2011 року це співвідношення склало 27% (1018,72 грн. проти 750 грн.) (рис. 1).

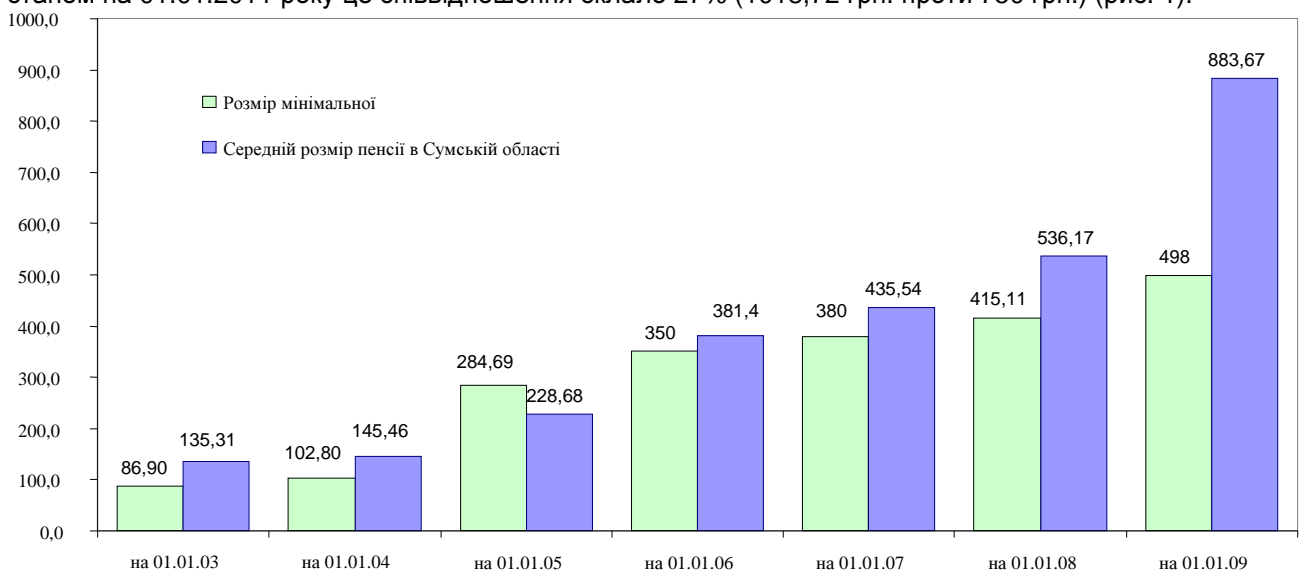


Рис. 1. Співвідношення середнього розміру пенсії та розміру мінімальної виплати пенсії за минулі роки

В цілому протягом 2010 року було проведено перерахунки пенсій майже 50 категоріям пенсіонерів. З початку року середній розмір виплачених пенсій 355349 пенсіонерам збільшився на 114,49 грн. і склав в грудні місяці 1018,72 грн. (табл. 1). Середній розмір пенсій військовослужбовців і деяких інших категорій громадян склав 1 675,87 грн.

Таблиця 1

Середній розмір виплачених місячних пенсій по Сумській області

№ з/п	Найменування управління	Чисельність отримувачів пенсій (осіб)			Середні розміри міс. пенсій разом з цільовою грошовою допомогою (грн.)		
		на 01.01.2011	на 01.01.2010	Зрост.(+) зниз.(-)	на 01.01.2011	на 01.01.2010	Зрост.(+) зниз.(-)
1	Білопільське	16918	17136	-218	949,39	835,72	113,67
2	Буринське	10957	11089	-132	924,65	809,41	115,24
3	В-Писарівське	7874	8053	-179	962,23	828,90	133,33
4	Глухівське	8779	8989	-210	936,99	829,08	107,91
5	Конотопське	11529	11787	-258	908,64	792,86	115,78
6	Краснопільське	9147	9284	-137	944,38	832,63	111,75
7	Кролевецьке	13261	13341	-80	968,46	857,19	111,27
8	Лебединське	7701	7924	-223	947,20	837,55	109,65
9	Л.-Долинське	6610	6671	-61	951,02	846,81	104,21
10	Недригайлівське	9225	9350	-125	936,49	823,12	113,37
11	Охтирське	8877	9042	-165	950,63	835,54	115,09
12	Путивльське	9043	9158	-115	947,59	835,08	112,51
13	Роменське	12961	13197	-236	920,91	808,34	112,57
14	С.-Будське	5403	5519	-116	957,87	839,94	117,93
15	Сумське	17913	17955	-42	959,89	844,07	115,82
16	Тростянецьке	11827	11927	-100	1012,17	878,80	133,37
17	Шосткинське	7761	7822	-61	950,65	841,58	109,07
18	Ямпільське	8718	8845	-127	970,48	855,63	114,85
19	м. Суми Зарічне	38935	38195	740	1187,02	1072,49	114,53
20	м. Суми Ковпаківське	38544	37986	558	1150,97	1037,68	113,29
21	м. Конотоп	23676	23382	294	1031,97	919,47	112,50
22	м. Ромни	14305	14211	94	1020,88	903,52	117,36
23	м. Охтирка	12801	12645	156	1066,46	950,34	116,12
24	м. Шостка	25863	25904	-41	1032,73	936,95	95,78
25	м. Глухів	8335	8205	130	1003,58	888,70	114,88
26	м. Лебедин	8386	8334	52	997,18	881,92	115,26
	Всього	355349	355951	-602	1018,72	904,23	114,49

Суттєво змінилась структура одержувачів пенсії в області за розмірами пенсій (табл. 2).

Так, станом на 01.01.2011 року у порівнянні із 2010 роком на 0,17% зменшилась чисельність пенсіонерів. В переважній більшості це особи, розмір пенсій яких не перевищує 750 грн. Проте вплив одноразової актуалізації на базі нового показника заробітної плати дуже швидко зникне: якщо основний розмір пенсій у подальшому не осучаснюватиметься, вже за два-три роки він знов стане нижчим за мінімальний розмір, тобто досягнута диференціація знівелюється. Тому планується продовжити роботу з осучаснення заробітної плати і надалі [3].

В бюджеті Пенсійного фонду на 2011 рік також відбувається поетапне підвищення пенсії у зв'язку із застосуванням нової величини середньої заробітної плати, яку буде враховано при перерахунку пенсій.

До найголовніших пріоритетів реформування солідарної системи на сучасному етапі слід віднести вдосконалення механізму індексації пенсій з метою підтримки купівельної спроможності доходів та запобігання бідності пенсіонерів порівняно з рештою населення.

Реформована солідарна система передбачає охоплення системою загальнообов'язкового державного пенсійного страхування усіх працюючих громадян. При цьому за рахунок коштів Державного бюджету України сплачуються внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування за осіб, які відповідно до законів отримують допомогу по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, за дитиною-інвалідом, за інвалідом I групи або за престарілим, який за висновком медичного закладу потребує постійного стороннього догляду або досяг 80-річного віку, за військовослужбовців, платників фіксованого сільськогосподарського податку. З 1 січня 2008 року страхові внески сплачуються також і за батьків – вихователів будинків сімейного типу [2]. В 2010 році ця сума становить 0,9 млрд. грн.

Отже, за період реформування кількість платників до Пенсійного фонду в Сумській області збільшилася із 133641 до 156845, тобто на 23 204 особи або на 17,4% [3].

Таблиця 2

Розподіл пенсіонерів за розмірами призначених місячних пенсій на 1 січня 2011 року

Показники	Чисельність пенсіонерів усіх категорій (осіб)	Відсоток (гр.1/355949×100)	Середні розміри призначених місячних пенсій (грн.)
Всього пенсіонерів	355949		1018,72
у тому числі одержують пенсії у загальній сумі:			
до 500 грн. включно	3542	1,00%	426,99
від 501 грн. до 600 грн.	205	0,06%	539,51
від 601 грн. до 700 грн.	87	0,02%	648,28
від 701 грн. до 800 грн.	67110	18,89%	765,87
від 801 грн. до 900 грн.	129604	36,47%	850,57
від 901 грн. до 1000 грн.	53983	15,19%	939,64
від 1001 грн. до 1100 грн.	26776	7,54%	1046,25
від 1101 грн. до 1200 грн.	17268	4,86%	1146,72
від 1201 грн. до 1300 грн.	13069	3,68%	1245,75
від 1301 грн. до 1400 грн.	7894	2,22%	1346,63
від 1401 грн. до 1500 грн.	6812	1,92%	1447,21
понад 1500 грн.	28999	8,16%	2185,46
Із загального числа пенсіонерів одержують пенсію:			
за віком	295977	83,29%	1039,59
за інвалідністю	31260	8,80%	974,98
у разі втрати годувальника	17064	4,80%	763,62
за вислугу років	7132	2,01%	1082,81
соціальні пенсії	3886	1,09%	745,19
довічне утримання суддів	30	0,01%	5996,67
Нижче прожиткового мінімуму	4618	1,30%	488,37
У розмірі прожиткового мінімуму	29512	8,31%	750,00
Вище прожиткового мінімуму	321219	90,40%	1051,03

Як вже зазначалось, у пенсійному забезпеченні громадян виникли проблеми, серед яких, у першу чергу, необхідно назвати: низький рівень пенсій, розмір пенсії не відповідає трудовому внеску протягом працездатного періоду, при однаковому рівні відрахувань на пенсійне забезпечення, окремі категорії робітників мають значні переваги на пільги в пенсійному забезпеченні; економічний стан, який склався в державі, фінансове положення підприємств обумовили несвоєчасну сплату внесків на пенсійне забезпечення, що призвело до зростання суми недоїмки.

Все це в комплексі викликало необхідність проведення корінних реформ у соціальній сфері і, зокрема, у пенсійному забезпеченні. Реформування системи пенсійного забезпечення, що відбулося шляхом запровадження солідарної пенсійної системи з 01 січня 2004 року, частково вирішило ці проблеми. Однак, незважаючи на підвищення розміру мінімальної пенсії до прожиткового рівня, середня пенсія в Україні залишається низькою. Лише незначна частина громадян України платить внески в ПФУ у відповідності зі своєю реальною заробітною платою, оскільки в більшості цих зарплат має джерела, так чи інакше пов'язані з тіньовою економікою. Фактично нині і громадяни, і підприємства не бачать сенсу в сплаті внесків у Пенсійний фонд, розцінюючи їх як податок, а не заощадження для забезпечення власної старості. І комплексна пенсійна реформа покликана якнайшвидше змінити дану ситуацію, установивши прямий зв'язок між пенсійними внесками і майбутніми пенсіями. Але для подолання цих перешкод потрібно забезпечити стаке зростання економіки країни, вирішення проблеми безробіття, покращення демографічної ситуації в країні, зменшення податкового навантаження на фонд оплати праці, з якого страхувальники та застраховані особи платять внески, а також подальше реформування системи пенсійного забезпечення.

Питання підвищення ефективності роботи територіальних органів Пенсійного фонду також має дуже велике значення, так як можуть викрити додаткові потужні резерви. Вони повинні стати за своїм значенням не менш важливими, ніж проведення самої реформи. Розглянемо можливі шляхи вдосконалення роботи місцевих органів Пенсійного фонду. Але насамперед з'ясуємо за якими критерієм буде оцінюватись ефективність роботи фонду. Виходячи із специфіки його роботи, його функцій і задач можна виділити 3 основних критерії оцінки: надходження до бюджету Пенсійного фонду; призначення та виплата пенсій; розмір пенсій.

Розглянемо усі три більш детально. Шлях збільшення доходів чи не самий важкий. У сучасному стані Пенсійний фонд повинен виплачувати пенсії з солідарної системи пенсійного забезпечення, а також створювати умови для запровадження Накопичувальної системи пенсійного забезпечення. Це

збільшує навантаження на систему пенсійного забезпечення і потребує додаткових коштів. Власні можливості фонду щодо покращення стану надходжень коштів до його бюджету майже вичерпані.

Шлях зменшення видатків з Пенсійного фонду вважається найпростішим і самим жорстким. Один із варіантів зменшення видатків запропонований у рамках проведення пенсійної реформи – підвищення пенсійного віку, є необхідною але досить непопулярною мірою. Негативний вплив подібного заходу можливо зменшити поступовим підвищенням пенсійного віку. До інших заходів можна віднести зменшення врахування нетрудового стажу для обчислювання пенсії, такого як термін навчання в вищих навчальних закладах, зменшення числа пільгових пенсій і т. д.

Третій шлях покращення ефективності роботи місцевих органів Пенсійного фонду – це вдосконалення законодавчої бази пенсійного забезпечення. Слід відмітити, що законодавча база правового регулювання відносин Пенсійного фонду та платників страхових зборів теж потребує вдосконалення.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуті шляхи підвищення ефективності є основними. При більш докладному їх розгляданні можливо можна знайти ще декілька більш дрібних по своєму ефекту від втілення, але говорити, що шляхи вдосконалення вичерпані неможна.

Серед всіх розглянутих шляхів підвищення ефективності роботи територіальних органів Пенсійного фонду шлях скорочення виплат з його бюджету вважається найпривабливим. Це можна пояснити тим, що результати від втілення заходів помітні майже миттєво.

Бібліографічний список

1. Боніславський А. В. Персоніфікація: технічна готовність / А. В. Боніславський // Вісник Пенсійного фонду України. – 2005. – № 12 (18). – С. 21-23.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. № 1058 // ВВР. – 2003. – №№ 49-51. – С. 376.
3. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. – К. : Видання Міністерства труда і соціальної політики України та Пенсійного фонду України за участю та при підтримці проекту технічної допомоги Агентства США з міжнародного розвитку «Впровадження пенсійної реформи в Україні» (компанія ПАДКО), 2008. – 52 с.
4. Зарудний О. Пенсійна реформа – історичний погляд в майбутнє / О. Зарудний // Вісник Пенсійного фонду України. – 2002. – №2. – С. 6-9.
5. Зеленко В. А. Сучасні пенсійні системи країн пострадянського простору і досвід України / В. А. Зеленко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8 (86). – С. 159-166.
6. Леонов Д. Прогнозування впливу накопичувального пенсійного фонду та недержавних пенсійних фондів на розвиток економіки (питання методології) / Д. Леонов, Н. Ковальова // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 7-8. – С. 99-116.
7. Назарова Г. В. Нова пенсійна система в Україні : [наукове видання] / Назарова Г. В., Гончарова С. Ю., Тарасенко О. О. – Х. : Ксилон, 2008. – 228 с.
8. Чугунов І. Я. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні / І. Я. Чугунов, О. В. Суріна // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4 (45). – С. 3-9.

Анотація

В статті проаналізовано найголовніші пріоритети реформування солідарної системи на сучасному етапі. Розглянуто шляхи підвищення ефективності роботи територіальних органів Пенсійного фонду України на прикладі Сумської області.

Ключові слова: солідарна пенсійна система, пенсійна реформа, Пенсійний фонд України, територіальні органи.

Аннотация

В статье проанализированы главные приоритеты реформирования солидарной системы на современном этапе. Рассмотрены пути повышения эффективности работы территориальных органов Пенсионного фонда Украины на примере Сумской области.

Ключевые слова: солидарная пенсионная система, пенсионная реформа, Пенсионный фонд Украины, территориальные органы.

Annotation

In the article the most important priorities on the modern stage of pension system reformation were analyzed. The ways to increase the work efficiency among departments of pension fund of Ukraine were considered on the example of the Sumskoy region.

Key words: pension system, pension reform, pension fund of Ukraine, territorial departments.

Новіков М.А.,
аспірант,
Класичний приватний університет (м. Запоріжжя)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИК ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ УДОСКОНАЛЕННЯ

Постановка проблеми. Проблема оподаткування в усі часи була надзвичайно актуальною, адже саме податки є тим джерелом надходження коштів до державної скарбниці, без якого неможливо уявити процвітаючу та стабільну країну. Податки є дуже складною фінансовою категорією, яка впливає на всі економічні явища і процеси. Можна без перебільшення сказати, що, з одного боку, податки – це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. З другого боку, податки – це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі, а їх мобілізація й використання зачіпає інтереси не тільки кожного підприємця чи громадянина, а й цілих верств населення і соціальних груп. Нині податки – найефективніший інструмент впливу держави на суспільне виробництво, його динаміку і структуру, на розвиток науки і техніки, масштаби соціальних гарантій населенню[1, с. 338].

Податкове законодавство України є динамічним, складним, податкова система характеризується надзвичайним розростанням неформальних зв'язків, корупцією, що призводить до поляризації інтересів держави і платника податків та підвищення трансакційних витрат оподаткування. Як наслідок, податкове середовище українських фірм характеризується невизначеністю, а податкове навантаження є надмірним, що призводить до збитковості або тінізації діяльності організацій. Проблема оцінки рівня податкового тиску на підприємства є досить складною та до кінця не розв'язаною, котра лише загострюється внаслідок невизначеності пріоритетів податкової політики.

В Україні існує єдина загальна методологія кількісного вираження показника податкового тягаря на рівні окремого підприємства, але питання є досить дискусійним та являє собою підґрунтя для існування великої кількості поглядів та відмінностей у підходах, що обумовлює необхідність подальшого дослідження цієї проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень та публікацій з даної проблематики вказує на те, що теоретичними основами оцінки та управління рівня податкового тиску на підприємства займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Фундаментальні принципи, критерії та концепції теорії оподаткування були сформульовані в роботах Дж. М. Кейнса, А. Лаффера, Дж. С. Міля, А. Пігу, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта та інших авторів. Їх ідеї отримали подальший розвиток завдяки сучасним науковцям. Провідними зарубіжними вченими є Е. Аткинсон, К. Брауер, П. Мікеладзе, Е. Селігман, Дж. Стігліц та інші. Провідними вітчизняними науковцями, такими як: М. Азаров, В. Андрущенко, В. Вишневський, В. Загорський, В. Корнус, І. Луніна, П. Мельник, А. Соколовська, Л. Шабліста визначено теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення та оцінки податкового навантаження в Україні, причини та наслідки його нерівномірного розподілу між суб'єктами господарювання, а також тенденції та шляхи змін.

Однак проведені дослідження потребують доопрацювання й систематизації спроби теоретичної і практичної оцінки рівня податкового навантаження на підприємства з урахуванням вітчизняної специфіки системи оподаткування. Важливим напрямом подолання проблеми надмірності податкового навантаження та адаптації до податкового середовища України є формування комплексу заходів щодо управління податковим тиском на рівні окремих підприємств, а також розробка моделей оцінки, аналізу й прогнозування податкового тягаря на підприємства із метою прийняття ефективних управлінських рішень в області оподаткування.

Постановка завдання. Мета статті – провести аналіз існуючої методики визначення податкового навантаження, визначити недоліки, вдосконалення методів розрахунку податкового навантаження на підприємство.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах перехідної економіки, інтеграції країни у світове співтовариство, впровадження великих інвестиційних проектів особливої актуальності набуває податковий клімат країни, якість роботи податкової системи, адекватність податкового законодавства та оптимальність податкових ставок. Всі вищезазначені елементи так чи інакше впливають на податкове навантаження.

Під податковим навантаженням розуміють міру впливу податкових платежів на фінансовий стан підприємства. В Оксфордському тлумачному словнику податкове навантаження розглядається як

сума податків, сплачених фізичною особою або організацією. Підкреслюється те, що податкове навантаження внаслідок можливості перекладання податків може не збігатися з номінальною сумою сплачених податків [2, с. 758]. У фінансовому словнику податкове навантаження визначається, як питома вага усіх податкових платежів за певний час (фінансовий рік) у величині валового доходу платника податків [3, с. 471]. В Новому економічному словнику визначається, що «податкове навантаження – це міра, ступінь, рівень економічних обмежень, створюваних відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямів використання; у широкому сенсі слова – навантаження, що накладається будь-яким платежем» [4, с. 206].

Доцільно зазначити, що податкове навантаження як фінансовий показник демонструє ступінь централізації й усупільнення створюваного ВВП у бюджетній системі країни та перерозподілу усупільненої частини ВВП через цю систему за допомогою надання економічним агентам суспільних благ, прямої і опосередкованої фінансової допомоги. Як ціновий показник, податкове навантаження характеризує вагу обов'язкових платежів на будь-яке результуюче джерело їхньої сплати (виручка підприємства, прибуток, витрати на оплату праці, доходи і витрати домогосподарств, тощо). Такі показники дуже важливі – вони демонструють як навантажене кожне із джерел і чи не перевантажене будь-яке із них.

Сформований рівень податкового навантаження показує ступінь централізації й усупільнення доходів, їх складові частини, що, з одного боку, несе в собі відбиток суб'єктивних і монопольних дій влади, а з іншого, – відображає об'єктивні ринкові і податкові закономірності, особливості моделі податкової політики, економічної моделі й досягнутий рівень соціально-економічного розвитку підприємств та країни в цілому. Потрібно враховувати, що надмірний податковий тягар є негативним чинником державної податкової політики, який гнітить та не дає можливості нормально функціонувати підприємствам, впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією з причин виникнення таких кризових явищ у суспільстві, як соціальна напруженість та загальне зубожіння населення. В свою чергу надмірно низький рівень податкового навантаження не дозволяє державі повною мірою виконувати свої функції по забезпеченню економічних агентів необхідними суспільними благами. Спеціалістами встановлено, що низьке податкове навантаження характерне для слаборозвинених країн, у той час як для розвинених – більш високе.

Для вирішення цієї проблеми для конкретної країни необхідно визначити оптимальний рівень податного навантаження. Під оптимальним рівнем податкового навантаження слід розуміти рівень, при якому платники податків, відносно безболісно для своїх фінансів, згодні платити встановлені державою податкові платежі по встановленим податкам, одержуючи від держави адекватну кількість і якість суспільних благ. Оптимальний рівень податкового навантаження створює умови для ефективного сполучення суспільних, державних та особистих інтересів у сфері податкових відносин та сприятиме зростанню доходів як держави, так і платників податків на фоні загального економічного зростання. Процес зниження податкового навантаження має бути поступовим та потребує чіткої спланованості, системності та прогнозованості рішень, тому що одноразове, різке зменшення сукупного податкового навантаження приведе лише до серйозних втрат поточних доходів, ускладнить виконання державою своїх функцій й підриває основу для проведення подальших податкових реформ на макрорівні.

На мікрорівні застосування показника податкове навантаження на підприємство (юридичну особу) набуло широкого вжитку. Доцільність його застосування полягає в тому, що підприємство являє собою окремий суб'єкт господарювання, який, з юридичної точки зору, відрізняється від фізичних осіб, що володіють ним. Знеособлені податки, які платить до бюджету підприємство, не можна порівнювати з податками на окрему особу, адже перші реально впливають на підприємство як окремий суб'єкт господарської діяльності, зменшуючи його оборотні кошти і обмежуючи можливості інвестування нерозподіленого прибутку в розвиток виробництва, підвищення заробітної плати працівникам тощо. Не можливо заперечувати необхідність дослідження ефекту перекладання податкового тягара з одного підприємства на інші, а зрештою – на фізичних осіб [5, с. 137].

Показник податкового навантаження на рівні окремого підприємства має одну із найголовніших ролей в економіці підприємства з таких причин:

- показник податкового навантаження застосовується податковими органами для протидії ухиленню від оподаткування та застосування схем мінімізації сплати податків, запобігання та виявлення інших правопорушень які належать до компетенції податкової служби;

- податкове навантаження використовується для прийняття рішення відносно вибору організаційно-правової форми господарської діяльності;

- показник податкового навантаження є основним інструментом системи управління оподаткуванням конкретного підприємства в контексті податкового менеджменту, планування й оптимізації;

- податкове навантаження дозволяє аналізувати варіанти вибору оподаткування в розрізі основної та спрощеної системи для малих підприємств.

Отже, доцільно зазначити, що податкове навантаження має важливість з погляду управління податками й може виступати безпосереднім об'єктом цього управління, а також є не стільки кількісною

характеристикою, скільки предметом теоретичного аналізу, тобто представляє собою дослідження ефектів явного і неявного впливу податків на добробут їх платників.

В реальній практиці в Україні виникає парадоксальна ситуація, коли вартість державних послуг (досить низької якості) становить до 55 % ВВП, а з податком на прибуток – за 70 % виробничого циклу підприємства і більше. З ряду причин платники податків добровільно дають державі у вигляді податків не більше, ніж 30–35 % від ВВП. Деякі експерти вважають, що зазначена частка фактичних податкових навантажень і складає рівень податкового навантаження в Україні. Насправді, вказаний рівень є лише тією частиною податкового тиску, яку суспільство погодилось сплатити добровільно. Фактичним податковим тиском необхідно вважати той, що держава встановила в чинній системі оподаткування. Податковий тиск в Україні є високим, але це завуальовано кумулятивною системою оподаткування [6, с. 214].

Але, незважаючи на все, увага податкових перевіряльників до підприємств з року в рік зростає та показник рівня податкового навантаження в першу чергу є одним із основних критерієм при оцінці діяльності підприємства представниками ДПС як на етапі формування плану перевірок, так і під час прийому звітності. Доцільно зазначити, що значущість показника податкового навантаження в Україні останнім часом збільшилась у зв'язку із використанням його як своєрідного індикатора, що дозволяє сформулювати припущення щодо рівня сумлінності суб'єкта оподаткування.

В Україні на сучасному етапі розвитку статистики, податкового планування та обліку існує єдина загальна методологія кількісного вираження показників податкового тягарю на рівні окремого підприємства. Проте питання є досить дискусійним та являю собою підґрунтя для існування великої кількості поглядів та відмінностей у підходах.

З введенням в дію Податкового кодексу виникла необхідність пристосування методики обчислення податкового навантаження до умов нового податкового законодавства. Методика обчислення податкового навантаження доведена «Методичними рекомендаціями щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання» затверджених наказом ДПА України від 01.04.11 №190 [7]. Згідно документу, термін «податкове навантаження» був змінений на «податкову віддачу», хоча при цьому зміст залишився тим самим.

В основному розрахунок рівня податкового навантаження згідно Методичним рекомендаціям щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання, затверджених наказом ДПАУ від 01.04.11 №190 [7] відбуваються на основі визначення двох видів податкових платежів: податку з прибутку та податку на додану вартість.

Податкове навантаження з податку на прибуток та податку на додану вартість визначається податковими органами для конкретного підприємства на підставі інформації, зазначеної в Декларації з податку на прибуток та податку на додану вартість відповідно.

Згідно з розділом 4.2 Методичних рекомендацій, податкова віддача з податку на прибуток буде розраховуватись наступним чином:

$$\text{ПВ ПП} = (p.12.a / p.3.a) \times 100\%, \quad (1)$$

де p.12.a – показник колонки А р.12 декларації з податку на прибуток [8];
p.3.a – показник колонки А р.3 декларації з податку на прибуток [8].

Податкова віддача з податку на додану вартість визначається за формулою:

$$\text{ПВ ПДВ} = \frac{((p.9.b - p.6.b) + (p.2.1.a + p.2.2.a) \times 20\% - p.17.b)}{((p.9.b - p.6.b) \times 5 + (p.2.1.a + p.2.2.a))} \times 100\%, \quad (2)$$

де p.9.b – показник колонки Б р.9 декларації з ПДВ «Усього податкових зобов'язань» [9];

p.6.b – показник колонки Б р.6 декларації з ПДВ «Імпорт товарів протягом звітного періоду,

сплату ПДВ за які було відстрочено шляхом оформлення податкового векселя» [9];

p.2.1.a – показник колонки А р.2.1 декларації з ПДВ «Експортні операції» [9];

p.2.2.a – показник колонки А р.2.2 декларації з ПДВ «Інші операції, що оподатковуються за нульовою ставкою» [9];

p.17.b – показник колонки Б р.17 декларації з ПДВ «Усього податкового кредиту» [9].

Крім затвердженої методики визначення податкового навантаження, існують інші методики, які широко застосовуються на практиці. Вимірюванню податкового навантаження на підприємство було присвячено багато публікацій, аналіз яких свідчить про те, що податкове навантаження на організацію обчислюється без урахування ефекту перекладання податків. Тому у загальному вигляді формула розрахунку податкового навантаження при такому припущенні має вигляд:

$$\text{ПН} = (\text{СП} / \text{ВД}) \times 100\%, \quad (3)$$

де СП – сума податків, сплачених підприємством відповідно до чинного законодавства;
ВД – валовий дохід.

Даний розрахунок не дозволяє визначити вплив зміни структури податків на показник податкового навантаження, а характеризує лише податкоємність виготовленої продукції (виконаних робіт чи послуг) і не дає реальної картини податкового навантаження на платника податків. Для визначення впливу структури податків можливе визначення податкового навантаження для певних груп податків.

Метод визначення податкового навантаження по відношенню до доданої вартості передбачає розрахунок за формулою:

$$\text{ПНдв} = (\text{СП} / \text{ДВ}) \times 100\%, \quad (4)$$

де ДВ – додана вартість (валовий дохід за мінусом амортизації та матеріальних витрат на виробництво і реалізацію продукції).

Даний метод розрахунку дозволяє визначити, яка частина доданої вартості переходить в податки, а також враховує частку матеріальних витрат, амортизації, трудовитрат в доданій вартості підприємства.

Метод розрахунку податкового навантаження по відношенню до прибутку підприємства передбачає розрахунок за формулою:

$$\text{ПНпр} = (\text{СПпр} / \text{П}) \times 100\%, \quad (5)$$

де СПпр – сума податкових платежів по прямим податкам на дохід (податок на прибуток), які сплачує підприємство;

П – прибуток підприємства.

Цей показник податкового навантаження дає можливість аналізу впливу прямих податків на фінансовий стан підприємства. Розраховується при позитивному значенні прибутку підприємства.

Розрахунок податкового навантаження непрямих податків по відношенню до валового доходу передбачає використання наступної формули:

$$\text{ПНнепр} = (\text{СПнепр} / \text{ВД}) \times 100\%, \quad (6)$$

де СПнепр – сума податкових платежів по непрямим податкам, які сплачує підприємство;

ВД – валовий дохід.

До непрямих податків слід відносити податок на додану вартість, акцизний збір, мито та інші податки, які відносяться до групи податків на споживання. Даний показник дає можливість визначити долю непрямих податків в валовому доході підприємства.

Метод розрахунку податкового навантаження податків на фонд оплати праці по відношенню до собівартості продукції передбачає використання формули:

$$\text{ПНфоп} = (\text{СПфоп} / \text{С}) \times 100\%, \quad (7)$$

де СПфоп – сума податкових платежів на фонд оплати праці, можливо включення єдиного соціального внеску, так як він має основні ознаки податку;

С – собівартість виготовленої продукції або виконаних послуг.

Даний показник дає можливість визначити частку податкових платежів на фонд оплати праці в собівартості продукції підприємства.

Недоліками методів розрахунку податкового навантаження за формулами (3), (4), (5), (6), (7), є:

- неможливість використання для більшості підприємств;
- значення податкового навантаження буде сильно відрізнятися для підприємств різних галузей;
- значення податкового навантаження буде сильно відрізнятися для підприємств однієї галузі;
- значення податкового навантаження буде сильно відрізнятися для підприємств різного масштабу;

- значення податкового навантаження буде сильно відрізнятися для підприємств різних систем оподаткування;

- недоцільно використання в статистичній системі.

Визначені недоліки обмежують практичне застосування вищенаведених методів розрахунку податкового навантаження для підприємств, позбутися деяких з недоліків можливо за рахунок побудови індексу податкового навантаження методами економетрії.

Розрахунок індексу податкового навантаження як середньоарифметичного методів 4, 5, 6, 7 проводиться за формулою:

$$\text{Іпн} = (\text{ПНдв} + \text{ПНпр} + \text{ПНнепр} + \text{ПНфоп}) / 4 \quad (8)$$

Особливістю даного розрахунку є можливість використання для аналізу більш широкого кола підприємств з набором статистичних даних відносно сфер діяльності та масштабів діяльності підприємств. Індекс податкового навантаження не визначає реального податкового навантаження, а дозволяє за рахунок порівняння з базовим індексом визначити критерії ризику порушень податкового законодавства платниками податків – юридичними особами. Базовий індекс визначається шляхом обробки статистичних і прогнозних даних відносно платників податків. При розрахунку базового

індексу є можливість групування платників податків по сферах та масштабах господарської діяльності. Групи ризику порушень податкового законодавства формуються шляхом аналізу відхилень фактичного значення індексу Іпн конкретного платника податків в порівнянні з визначеним значенням базового Іпн даної групи платників податків.

Дана методика розрахунку індексу Іпн дозволяє її використання в умовах суттєвих змін податкового законодавства (змінах податкових ставок, умов оподаткування, тощо) після проведення необхідних аналітичних і прогнозних досліджень.

Індекс податкового навантаження Іпн після певного доопрацювання і набору статистичної бази може використовуватись податковими органами для виявлення підприємств, які ухиляються від сплати податків або використовують схеми мінімізації податкових зобов'язань, а також органами статистики.

Висновки з проведеного дослідження. Офіційна методика розрахунку податкового навантаження для підприємств, затверджена Наказом ДПА України від 01.04.11 № 190, принципово не відрізняється від попередніх за винятком деяких особливостей розрахунку. Відносно практичної придатності методики розрахунку висновки можливо робити після практичної апробації протягом певного часу та накоплення статистичної бази. Запропонована методика на базі розрахунку індексу податкового навантаження Іпн охоплює основні податки які сплачує підприємство, після відповідного доопрацювання може практично використовуватись в аналітичній роботі поряд з офіційною методикою.

Бібліографічний список

1. Конкурентоспроможність економіки України; стан і перспективи підвищення : [моногр.] / [Бородіна О. М., Бурлай Т. В., Горшкова Н. І. та ін.] / Інститут економіки і прогнозування НАН України. – К. : Основа, 2007. – 488 с.
2. Финансы. Оксфордский толковый словарь. Англо-русский. – М. : Весь мир, 1997.
3. Загородній А. Г. Фінансовий словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Г. С. – К. : Знання, 2000.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. – М. : Инфра, 1998.
5. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій / [Іванов Ю. Б., Майбуrows І. А., Агарков Г. О., Вишневський В. П.]. – ВД «ІНЖЕК», 2008. – С. 131-158.
6. Дропа Я. В. Податкове навантаження та його вплив на економіку України / Я. В. Дропа, І. П. Чабан // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 213.
7. Наказ ДПА України «Про затвердження методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання» від 01.04.11 № 190 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/1945-190.html>
8. Наказ ДПА України «Про затвердження форми податкової декларації з податку на прибуток підприємства» від 28.02.11 № 114 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=320497&cat_id=314716&showHidden=1
9. Наказ ДПА України «Про затвердження форм та порядку заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» від 25.01.11 № 41 [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу : http://sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=320497&cat_id=314716&showHidden=1

Анотація

В статті дано визначення податкового навантаження, як однієї з характеристик податкової системи. Розглянуто методики визначення податкового навантаження, запропоновано методику розрахунку індексу податкового навантаження на підприємство.

Ключові слова : податки, податкове навантаження, підприємство.

Аннотация

В статье дано определение налоговой нагрузки, как одной из характеристик налоговой системы. Рассмотрена методика определения налоговой нагрузки, предложена методика расчета индекса налоговой нагрузки на предприятие.

Ключевые слова: налоги, налоговая нагрузка, предприятие.

Annotation

The article gives the definition of the tax pressure, as one of characteristics of tax system. Techniques of definition of tax pressure are considered, the design procedure of an index of tax pressure upon the enterprise is offered.

Key words: tax, tax system, enterprise.

**До відома авторів
науково-виробничого журналу
«Сталий розвиток економіки»**

Засновники: Університет економіки і підприємництва,
Інститут економіки, технологій і підприємництва
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ №16753-5327 Р від 10.06.2010р.)

**Затверджено Постановою Президії ВАК України від 22 грудня 2010 р.
№ 1-05/8 як наукове фахове видання України**

НАУКОВІ СТАТТІ МОЖУТЬ НАДСИЛАТИ

науковці, викладачі, магістри, аспіранти, докторанти, всі ті, хто займається науковою діяльністю за такими напрямками:

- економіка та управління національним господарством;
- економіка та управління підприємствами;
- регіональна економіка, демографія та соціальна політика;
- економіка природокористування і екологія;
- інноваційно-інвестиційна діяльність;
- облік, аналіз і аудит;
- менеджмент, маркетинг, підприємництво;
- фінансово-кредитна система.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ НАУКОВИХ СТАТЕЙ

При підготовці матеріалів до друку редколегія рекомендує дотримуватись таких вимог:

I. Стаття має бути написана українською мовою (в окремих випадках іноземною мовою) й **оформлена відповідним чином: індекс УДК** (на початку ліворуч); **дані про автора** (на початку праворуч від тексту) – *прізвище, ім'я та по батькові* (у називному відмінку), *науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи або навчання* (без скорочень); **назва статті** (в центрі); **текст статті**, з відображенням в ній обов'язкових елементів згідно з вимогами ВАК України до наукових статей (Постанова Президії ВАК України від 15.01.2003р. №7-05/1), а саме: **постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; **аналіз останніх досліджень чи публікацій**, в яких започатковано розв'язування даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; **постановка завдання**; **виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; **висновки з проведеного дослідження**; **бібліографічний список** (не менше 8-ми джерел; на кожну позицію у бібліографічному списку має бути посилання в тексті статті), **оформлений відповідно до стандартів (ДСТУ ГОСТ 7.1:2006)**; **анотація** українською, російською та англійською мовою (рекомендовано п'ять-шість рядків); **ключові слова** українською, російською та англійською мовою. **Взірець оформлення розміщений після вимог.**

II. Стаття повинна бути набрана на комп'ютері. Обсяг статті – не менше **6 сторінок** формату А-4, набраних в редакторі Word **версій 97; 98; 2000; 2003; RTF**. Шрифт тексту – Times New Roman, розмір 14, через інтервал 1,5; поля з усіх сторін – 20 мм.

III. Якщо стаття містить таблиці і (або) рисунки, то вони повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту – Times New Roman, розмір 12. Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці **на альбомних сторінках не подавати**. Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку.

IV. Для друку статті приймається пакет таких документів: електронний варіант статті на дискеті формату 3,5 або на диску; **паперовий варіант статті**, підписаний автором (авторами); **завірена відповідним чином рецензія** доктора економічних наук (якщо серед авторів немає доктора економічних наук); **відомості про авторів** на окремому аркуші: **поштова адреса, контактний телефон, електронна адреса, місце роботи (навчання), посада, вчене звання, науковий ступінь**; копія документа про сплату. **Вартість однієї сторінки публікації – 25 грн.** (включаючи пересилання журналу автору статті). Для **одноосібних** статей докторів наук пільга – безкоштовний друк у журналі (не більше 5 пільгових статей в одному номері).

V. Пакет документів передається або надсилається за адресою: 29016, м. Хмельницький, вул. Львівське шосе 51/2, ПВНЗ «УЕП», проректору з науково-методичної роботи.

Телефон для довідок: (0382) 72-82-50 (вн.127) або e-mail: s.kapitanets@mail.ru

VI. Відшкодування видавничо-поліграфічних витрат перерахувати за реквізитами:

ПП Стельмащук А.М., код отримувача 1729201934, рахунок 26001000258126

В Головному офісі ПАТ "Укрсоцбанк" МФО 300023 ЄДРПОУ 00039019.

Примітка: при перерахуванні коштів обов'язково вказувати призначення платежу (за послуги в опублікуванні статті в журналі "Сталий розвиток економіки" з відміткою прізвища відправника).

Взірець оформлення тексту статті

УДК 338.1:332.14

**Петрова Г.В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій
Яценко В.О.,
к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії
Національний технічний університет**

НАЗВА СТАТТІ

Постановка проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Постановка завдання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Висновки з проведеного дослідження.

Бібліографічний список
(не менше 8-ми джерел)

Анотація

.....
Ключові слова:

Аннотация

.....
Ключевые слова:

Annotation

.....
Key words: