

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Прикарпатський науково-аналітичний центр

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

Випуск 9

Том 2

**Івано-Франківськ
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
2013**

*Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з постановою
Президії ВАК України від 18 січня 2007 року № 1-05/1*

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ РАДИ: **Грещук В.В.** (*голова ради*) – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту українознавства, завідувач кафедри української мови, доктор філологічних наук, професор; **Кононенко В.І.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загального і порівняльного мовознавства, доктор філологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Васильєва В.А.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Юридичного інституту, доктор юридичних наук, професор; **Хороб С.І.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту філології, доктор філологічних наук, професор; **Кугутяк М.В.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту історії і політології, завідувач кафедри етнології і археології, доктор історичних наук, доктор філософії, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Карпенко З.С.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри педагогічної і вікової психології, доктор психологічних наук, професор; **Загороднюк А.В.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри математичного і функціонального аналізу, доктор фізико-математичних наук, старший науковий співробітник; **Петришин Л.Б.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри інформатики, доктор технічних наук, професор; **Остафійчук Б.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри матеріалознавства і новітніх технологій, доктор фізико-математичних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України; **Ларіонова В.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри філософії, доктор філософських наук, професор.

СКЛАД РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ: **Ткачук І.Г.** (*головний редактор*) – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України; **Криховецька З.М.** (*відповідальний секретар*) – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Баланюк І.Ф.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Благун І.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Гуцал І.С.** – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету; **Романюк М.Д.** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Мельник В.М.** – доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Європейського університету; **Мельник А.Ф.** – доктор економічних наук, професор, академік Української академії економічної кібернетики, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; **Кропельницька С.О.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Сус Т.Й.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Адреса редакційної колегії:

76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. (0342) 59-61-76

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2013. – Вип. 9. – Т. 2. – 335 с.

До збірника наукових праць “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів.

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT : scientific collection / [after red. I. G. Tkachuk]. – Ivano-Frankivsk : Publishing house of Precarpathian national university name after Vasyl Stefanyk, 2013. – Issue 9. – V. 2. – 335 p.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, devoted to the financial-credit problems of forming of production relations of regional level, problems of economic and social development of regions of Ukraine are examined in the article of scientific collection “The actual problems of regional economy development”.

Scientific collection is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

УДК 339.138:316
ББК 65.29

Анін В.І., Вихлюк М.І.

**ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Європейський університет, Львівська філія,
Міністерство освіти і науки, молоді
та спорту України,
кафедра фінансів та обліку,
79019, м. Львів, вул. Кушевича, 5,
тел.: 0322975072,
e-mail: postmaster@lviv.e-u.in.ua

Анотація. Обґрунтовано необхідність підтримки малого підприємництва та запропоновано класифікацію пріоритетних напрямів інноваційної діяльності малого підприємництва й джерел їх фінансування.

Ключові слова: мале підприємництво, інноваційна діяльність, інноваційна активність, пріоритети інноваційної діяльності.

Annotation. The necessity to support small businesses and classification of priorities for innovation and small business finance sources are grounded.

Key words: small business, innovation, innovation activities, innovation priorities.

Вступ. Необхідною умовою ефективного розвитку суб'єктів малого підприємництва є їх перехід на інноваційну модель функціонування. Це дозволить успішно функціонувати та формувати конкурентні переваги, нарощувати обсяги наукоємної продукції, підвищувати виробничо-господарський потенціал малих підприємницьких структур. Однак практичне досягнення інноваційної спрямованості серед вітчизняних малих підприємницьких структур можливе за умови вдало сформованих і реалізованих пріоритетів їх розвитку. Зазначене зумовлює актуальність наукового дослідження.

Значний вклад у дослідження проблем інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва зробили багато науковців. Серед них варто відзначити праці С.В.Васильчак, В.Я.Вялякко, О.І.Ляш, С.В.Коробка, С.А.Крекотун, Д.З.Піріг, Н.Т.Рудь, А.М.Стельмашук та ін. Однак питання формування пріоритетів інноваційного розвитку в малому бізнесі потребує додаткової аргументації з метою його потенційного розвитку та підтримки виробничих, наукових й інноваційних ініціатив.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування необхідності формування пріоритетів інноваційного розвитку малого підприємництва та їх вплив на активізацію інноваційних процесів у зазначеному секторі.

Результати. Малі підприємства – невід'ємна частина інноваційного процесу. Саме вони є проміжною ланкою між наукою й виробництвом. Від рівня розвитку підприємства в інноваційній сфері залежить, наскільки швидко нова технологія чи розробка буде реально впроваджена. Підтримка науково-інноваційної діяльності – це конвеєр, який дозволяє ідеї перетворюватися в конкурентоспроможні високоякісні товари й послуги. Якщо хоча б в одному місці буде розрив, процес перерветься. Дуже важливо, щоб усі елементи такого механізму працювали об'єднано та з однаковою швидкістю. Тому потрібно погоджувати дії всіх зацікавлених організацій [1, с.86–88].

Для більш повного огляду стану інноваційної активності суб'єктів малого бізнесу в Україні пропонуємо детальніше зупинитися на розгляді основних показників, що характеризують цей процес (табл. 1).

Згідно із статистичними даними, за період 2006–2010 рр. кількість малих підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, зросла на 16,5% (із 4 184 до 4 876 одиниць). Позитивним є також той факт, що зростання кількості малих інноваційних підприємств відбувається навіть на фоні загального спаду кількості суб'єктів малого підприємництва (на 12,8%).

Таблиця 1

Інноваційна активність малих підприємств в Україні, 2006–2010 рр.

Показник	Україна	Промисловість	Послуги
2006–2008 рр.			
Інноваційно активні малі підприємства (одиниць)	4 184	1 985	2 199
- їх частка в загальній кількості підприємств, %	14,9	15,6	14,3
у т. ч.:			
- підприємства з технологічними інноваціями, %	57,5	65,6	50,2
- підприємства з продуктовими інноваціями, %	12,3	17,7	7,4
- підприємства з процесовими інноваціями, %	17,4	16,7	18,0
- підприємства з продуктовими інноваціями та процесовими інноваціями, %	23,3	26,7	20,2
- підприємства з продовжуваною або перерваною інноваційною діяльністю, %	4,6	4,6	4,6
- підприємства тільки з маркетинговими та/або організаційними інноваціями (нетехнологічна інновація), %	42,5	34,4	49,8
2008–2010 рр.			
Інноваційно активні малі підприємства (одиниць)	4 876	1 943	2 932
- їх частка в загальній кількості підприємств, %	18,4	18,4	18,3
у т. ч.:			
- підприємства з технологічними інноваціями, %	38,0	49,5	30,3
- підприємства з продуктовими інноваціями, %	6,9	12,5	3,2
- підприємства з процесовими інноваціями, %	15,0	14,4	15,3
- підприємства з продуктовими інноваціями та процесовими інноваціями, %	13,7	19,2	10,1
- підприємства з продовжуваною або перерваною інноваційною діяльністю, %	2,3	3,4	1,6
- підприємства тільки з маркетинговими та/або організаційними інноваціями (нетехнологічна інновація), %	62,0	50,5	69,7

Джерело: сформовано на основі статистичного збірника “Наукова та інноваційна діяльність в Україні” [3; 4].

Більшою інноваційною активністю відзначаються підприємства сфери послуг, кількість яких зросла за аналізований період на 33,2% (з 2 199 до 2 932 одиниць), тоді як інноваційна активність промислових підприємств знизилася, про що свідчить зменшення їх кількості на 2,1% (з 1 985 до 1 943 одиниць). Слід відзначити, що питома вага інноваційно активних підприємств у загальній сукупності малих підприємств зросла із 14,9 до 18,4%. Так, у промисловості цей показник зріс з 15,6 до 18,4%, а у сфері послуг – із 14,3 до 18,3%.

Із загальної кількості інноваційно активних малих підприємств протягом аналізованого періоду відбулося зниження тих, що займалися лише технологічними інноваціями, з 57,5 до 38%; тих, що впроваджували продуктові інновації, – з 12,3 до 6,9%; тих, що здійснювали процесові інновації – із 17,4% до 15%. Разом з тим частка підприємств з технологічними інноваціями в промисловості є вища (65,6–49,5%) у порівнянні зі сферою послуг (50,2–30,3%), хоча в обох випадках помітна тенденція до скорочення їх частки.

Як свідчать дані статистики, інноваційна активність суб'єктів малого підприємництва відбувається в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями (із 42,5 до 62%), у тому числі: у промисловості їх кількість зросла з 34,4 до 50,5%, а сфері послуг – із 49,8 до 69,7%.

Попри зростання кількості інноваційно-активних малих підприємств для них властива незначна чисельність задіяних працівників, яка протягом 2008–2010 рр. склала 15,7–19,3% від загальної кількості працівників, задіяних у досліджуваному секторі, у тому числі в промисловості – 16,8–18,9% і сфері послуг – 14,8–19,5%.

Важливим показником ефективності інноваційної діяльності є обсяг реалізованої інноваційної продукції малими підприємствами та його поділ за рівнем новизни, відповідно на продукцію, що зазнала суттєвих змін, удосконалену продукцію, іншу інноваційну продукцію (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл обсягу реалізованої продукції інноваційно активними малими підприємствами в Україні, 2008–2010 рр.

(у % до загального обсягу реалізованої продукції, послуг)

Показник	Україна	Промисловість	Послуги
2008 р.			
Обсяг реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами	19,8	16,8	20,3
у т. ч.:			
- обсяг реалізованої продукції з технологічними інноваціями	1,3	5,6	0,8
- обсяг реалізованої продукції з маркетинговими та /або організаційними інноваціями	9,4	6,1	9,8
- обсяг реалізованої продукції підприємства з технологічною та нетехнологічною інновацією	4,2	6,1	4,0
Частка реалізованих товарів та послуг, які були новими для ринку	12,0	12,0	11,9
Частка реалізованих товарів і послуг, які були новими для підприємства	35,5	37,1	34,7
Частка реалізованих товарів та послуг, які були не зміненими або лише поверхнево модифіковані	52,5	50,9	53,4

2010 р.			
Обсяг реалізованої продукції інноваційно активними підприємствами у т. ч.:	19,8	16,8	20,3
- обсяг реалізованої продукції з технологічними інноваціями	1,4	3,8	1,0
- обсяг реалізованої продукції з маркетинговими та /або організаційними інноваціями	16,3	8,4	17,6
- обсяг реалізованої продукції підприємства з технологічною та нетехнологічною інновацією	2,0	4,7	1,6
Частка реалізованих товарів та послуг, які були новими для ринку	5,5	7,3	4,2
Частка реалізованих товарів і послуг, які були новими для підприємства	23,8	24,5	23,4
Частка реалізованих товарів та послуг, які були не зміненими або лише поверхнево модифіковані	70,7	68,3	72,4

Джерело: сформовано на основі статистичного збірника “Наукова та інноваційна діяльність в Україні” [3; 4].

Протягом 2008–2010 рр. частка інноваційної продукції малих підприємств в їх загальному обсязі залишилася незмінною – 19,8%. Однак відбулося скорочення частки реалізованих товарів і послуг, які були новими для ринку, з 12 до 5,5% та частки реалізованих товарів і послуг, які були новими для підприємства, з 35,5 до 23,8%, тоді як частка реалізованих товарів та послуг, які були не зміненими або лише поверхнево модифіковані зросла з 52,5 до 70,7%. Такий стан засвідчує негативні тенденції в структурі інноваційної продукції, адже тут переважають псевдоінновації.

Однією з умов створення та впровадження інновацій є проведення досліджень і розробок на підприємстві або придбання їх результатів у сторонніх організацій. Отримані результати аналізу дозволяють припустити, що вкрай низька інноваційна активність малих підприємств і незначна частка інноваційної продукції в її загальному обсязі зумовлені низьким рівнем витрат, спрямованих на внутрішні (16,1% у 2010 р.) і зовнішні дослідження та розробки (6,7% у 2010 р.), тоді як лівова частка припадає на придбання машин і програмного забезпечення (76,2% у 2010 р.). Варто відзначити, що, незважаючи на декларативний характер інноваційного розвитку суб’єктів малого бізнесу, державна фінансова підтримка протягом 2006–2008 рр. була спрямована лише в діяльність 3,1% від загальної кількості підприємств з технологічними інноваціями, а у 2008–2010 рр. – 2,6%. При цьому основна частка припадає на місцеві органи влади.

Статистичні спостереження засвідчили, що здійснювати інновації малим підприємствам перешкоджають численні фактори. Найбільш впливовими є фінансові: занадто високі інноваційні витрати, недостатність коштів у межах організації або групи підприємств і поза її межами. У більшості випадків інновація є дорогим заходом, і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу. Ці витрати є досить високими й не гарантують швидку окупність. Якщо, наприклад, створюється винахід, виникає необхідність його захистити, при цьому методи захисту також потребують коштів [4, с.250].

Попри негативні тенденції та чинники беззаперечним є те, що функціональне призначення малого підприємництва в інноваційній сфері має бути спрямоване на забезпе-

чення не лише його ефективного розвитку та функціонування, але й максимально повно задовольнити інтереси як держави, так і людей.

Отримання економічного та соціального ефекту шляхом активізації інноваційних процесів у секторі малого підприємництва можна досягти шляхом: сприяння зайнятості висококваліфікованих наукових кадрів в інноваційній, дослідно-конструкторській і науково-технічній сферах; налагодження розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності; мобілізації ресурсів задля покращення національного науково-технічного, трудового й інноваційного потенціалу; реалізації на комерційних засадах науково-технічних та інноваційних розробок; сприяння науково-технічному переозброєнню національної економіки та її галузей; пріоритетності відтворення наукоємних галузей; виробництва інноваційних видів продукції та послуг; впровадження нових технологій та інноваційних видів виробництва й управління діяльністю підприємств, організацій.

Як показує практика (вітчизняна та зарубіжна), перехід суб'єктів малого бізнесу на інноваційну модель розвитку можливий лише за наявності певного потенціалу та формування спеціального пільгового режиму їх функціонування. Прикладом такого успішного розвитку є азійські країни, успіх яких пояснюється концентрацією зусиль на найбільш перспективних напрямках з погляду перспектив розвитку НТП і світової економіки, оптимальності реалізації наявного інноваційного потенціалу й спричинених цим порівняльних конкурентних переваг на ринку [2, с.186].

Ураховуючи світові надбання та досвід, сьогодні вкрай актуальним є вирішення питання ефективності формування пріоритетів інноваційного розвитку малого підприємництва. При виборі пріоритетних напрямів інноваційної діяльності варто орієнтуватися на найбільш важливі інновації, спрямовані на реалізацію критичних технологій і технологій, що забезпечують безпеку держави.

Незважаючи на таку задекларовану розгалужену програмну спрямованість інноваційного розвитку малого підприємництва як національний пріоритет, нині все ж таки для його реального успіху не вистачає певної системності та чіткої стратегії реалізації. Як правило, ці програми не мають ні організаційно-економічних інструментів їх реалізації, ні гарантованих джерел фінансового покриття через їх надмірну кількість і постійний дефіцит держбюджету.

Беручи до уваги вищесказане, вибір пріоритетних напрямів інноваційної діяльності малих підприємств потребує відповідної критеріальної бази (параметрів) як основи для реалізації стратегічних напрямів. Формування цих критеріїв мають оцінювати можливість вибору пріоритетів на різних рівнях регулювання: від загальнодержавного рівня до рівня підприємства, а їх реалізація буде відбуватися через спеціальні форми фінансування на цих рівнях.

Реалізація процесу стимулювання інноваційної діяльності малого підприємництва набуває своєї особливості та важливості за рахунок структуризації за рівнем ієрархічної системи пріоритетних напрямів. Цими рівнями виступають: держава, регіон, галузь, підприємство. При цьому для ефективності використання бюджетних коштів (при їх постійній обмеженості), що направляються на пріоритетні інноваційні напрями у сфері малого підприємництва, потрібно здійснювати через їх ранжування залежно від важливості та структуризації за рівнем ієрархічної системи (рис. 1).

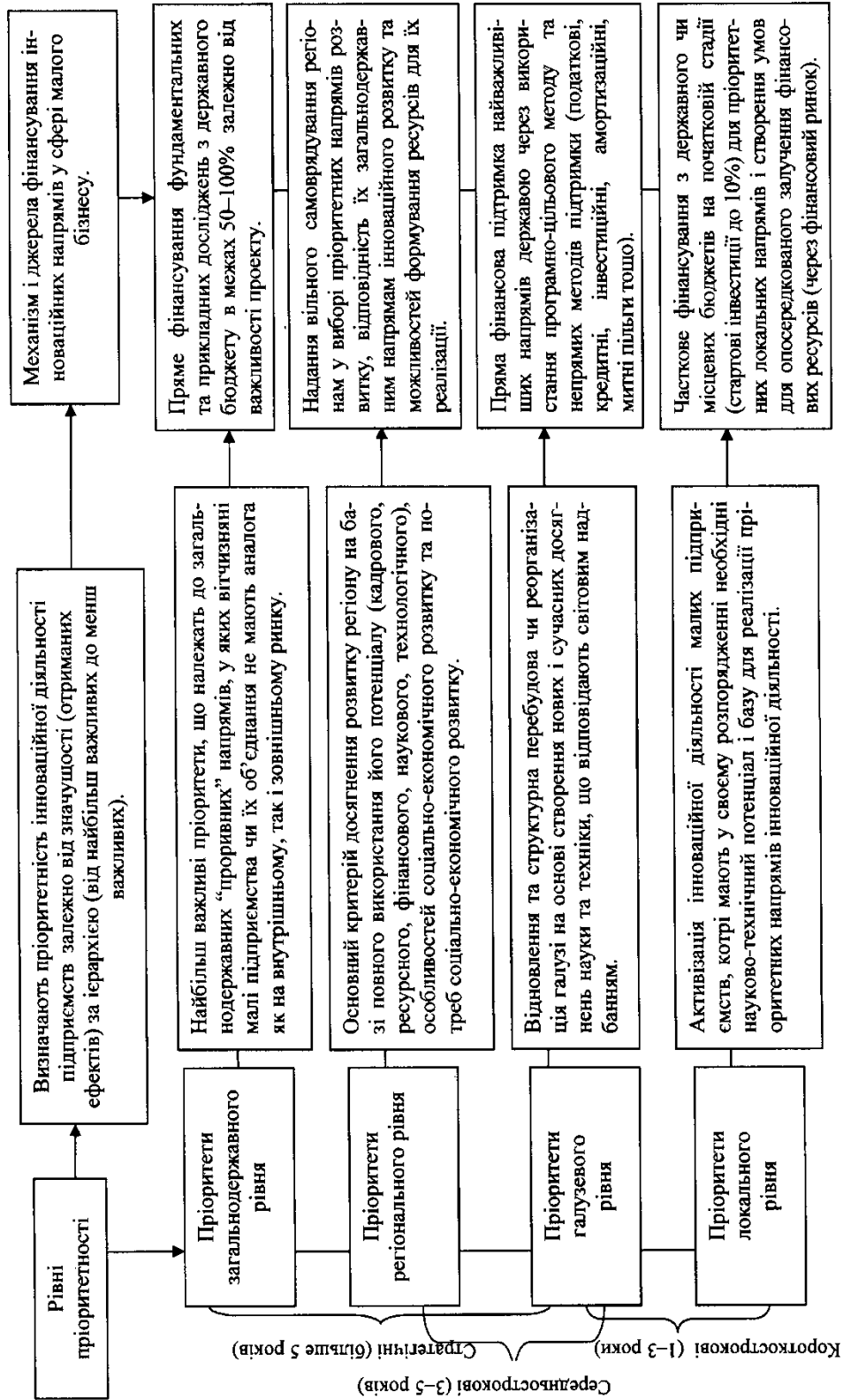


Рис. 1. Класифікація пріоритетних напрямів інноваційної діяльності малих підприємств і джерела їх фінансування
Джерело: авторська розробка.

Виділення державних коштів (державного чи місцевих бюджетів) має носити вибірко-вий характер і цільову спрямованість на найбільш важливих напрямках інноваційної діяльності у сфері малого підприємництва. Загалом розробка заходів сталого їх розвитку, визнання пріоритетності має забезпечуватися за рахунок системи дієвого управлінського інструментарію, а саме – організаційних, нормативно-правових і фінансово-економічних заходів.

Висновки. Запропоновані напрями класифікації пріоритетних напрямів забезпечать інноваційний розвиток малого підприємництва відповідно до загальних напрямів соціально-економічного розвитку України. А запропонована система ранжування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності допоможе побудувати ефективну ієрархію пріоритетів у системі загальнодержавних, регіональних, галузевих та локальних рівнів і зосередити фінансові ресурси на їх ефективну реалізацію задля підтримки малого підприємництва.

1. Фияксель Э. А. Роль инновационного кластера в формировании РИС (региональной инновационной системы) / Э. А. Фияксель, М. Г. Назаров // *Инновации*. – 2009. – № 6 (128). – С. 86–88.
2. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитній економіці / [за ред. С. М. Ілляшенка]. – Суми : Унів. книга, 2005. – 582 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2009 році : [стат. збірник]. – К. : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2010. – 374 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році : [стат. збірник]. – К. : ДП “Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України”, 2011. – 305 с.

Рецензенти:

Прокопенко Н.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ “Європейський університет”;

Коваль Л.П. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку Львівської філії ПВНЗ “Європейський університет”.

УДК 657.6:657.21

ББК 65.052

Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М., Павлова Г.Є.

**НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ Й ЗАМОВНИКАМИ**

Дніпропетровський державний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики
та продовольства України,
кафедра обліку і аудиту,
49600, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25,
тел.: 0675657022,
bondarchuk-n@mail.ru.

Анотація. У статті визначено актуальність існуючої дебіторської заборгованості для сільськогосподарських підприємств і підкреслено необхідність створення підприємством надійної системи внутрішнього контролю, одним з елементом якої є діяльність служби внутрішнього аудиту. Розроблена орієнтована програма внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями й замовниками для сільськогосподарських підприємств. Запропоновано під час проведення внутрішнього аудиту використовувати аналітичні процедури з метою вибору форм і методів перевірки розрахунків з покупцями й замовниками в сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: контроль, внутрішній аудит, розрахунки з покупцями й замовниками, дебіторська заборгованість, сумнівна дебіторська заборгованість.

Annotation. In article the urgency available debts for the agricultural enterprises is defined and is specified about necessity of creation by the enterprise of reliable system of the internal control, one

of which element is activity of service of internal audit. The approximate program of internal audit of calculations with buyers and customers is developed. It is offered to use at carrying out of internal audit the analytical procedures developed by authors for the purpose of a choice of forms and methods of check of calculations with buyers and customers in the agricultural enterprises.

Key words: Control, internal audit, calculations with buyers and customers, debts, doubtful debts.

Вступ. Однією з найбільш складних проблем вітчизняної економіки, у тому числі сільськогосподарських підприємств, є стабілізація розрахунково-платіжної системи й подолання платіжної кризи, що стало вже хронічним та яке виражається також у збільшенні дебіторської заборгованості. Зазначена криза проявляється в тому, що будь-які підприємства, у тому числі й сільськогосподарські, не здійснюють своєчасні платежі один одному за продукцію, роботи й послуги. У зв'язку із цим для сільськогосподарських підприємств усе більшої актуальності набувають проблеми організації ефективної системи обліку розрахунків і надійної системи внутрішнього контролю.

Ефективність системи управління дебіторською заборгованістю визначається рівнем контролю стану розрахунків по підприємству, аналізу співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості й робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

Проведені дослідження свідчать, що зниження дебіторської заборгованості можливе за допомогою створення підприємством надійної системи внутрішнього контролю. Такий контроль необхідний для своєчасного й систематичного регулювання грошових потоків, забезпечення стабільного фінансового становища й платоспроможності підприємства. Одним з таких елементів системи внутрішнього контролю, який дозволяє підвищити її надійність, може бути створення служби внутрішнього аудиту.

Однак теоретичних досліджень і відповідних методик проведення внутрішнього контролю розрахунків з покупцями й замовниками недостатньо. Це зумовило необхідність розробки практичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю дебіторської заборгованості в сільськогосподарських підприємствах.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення методики проведення внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями й замовниками на сільськогосподарських підприємствах. Розробити технологію внутрішнього аудиту на сільськогосподарських підприємствах для визначення простроченої дебіторської заборгованості, яка містить у собі форми та методи перевірки розрахунків з покупцями й замовниками.

Результати. Внутрішній аудит – незалежна оцінка діяльності підприємства, визначення його платоспроможності та запобігання банкрутству. За внутрішній аудит відповідає саме підприємство або один з його відділів, тобто контрольний орган підприємства. Внутрішній контрольний орган здійснює аудиторські перевірки на самому підприємстві або в його підрозділах [5].

Під час проведення внутрішнього аудиту застосовуються різні методи дослідження, а саме: аналіз і синтез, індукція й дедукція, аналогія та моделювання, абстрагування й конкретизація, системний аналіз, функціонально-вартісний аналіз тощо; вибіркоче спостереження, суцільне спостереження, інвентаризація та ін.

У внутрішньому аудиті також застосовують документальні способи перевірки, суцільне й несуцільне (вибіркове) спостереження, групування недоліків, формальну й арифметичну перевірку документів, нормативну (юридичну) оцінку документально оформлених господарських операцій, логічну перевірку, зустрічну перевірку, балансовий метод, порівняння, оцінку законності й обґрунтованості господарських операцій за даними кореспонденції рахунків бухгалтерського фінансового обліку тощо.

Оскільки дебіторська заборгованість ділиться на короткострокову та довгострокову, то в балансі вона відображається в першому й у другому розділах активу балансу [3]. Розрахунки з покупцями й замовниками – це окрема стаття балансу й, відповідно, окрема група господарських операцій, що являють собою набір елементів – генеральну сукупність. Відібраний елемент останньої є елементом вибірки, яким може бути рахунок покупців і замовників. Коли будуть перевірені всі елементи генеральної сукупності, можна вважати вірогідність об'єкта, що перевіряється, підтвердженою. Аудитор повинен визначити мінімально достатній розмір вибірки, який необхідний для його цілей.

Як свідчить досвід, при визначенні вибірки аудитор має вирішити три питання: 1) який повинен бути ступінь припустимого ризику, щоб результати вибірки не призвели до неправильного висновку; 2) яким має бути розмір припустимих перекручувань (прийнятне перекручування); 3) яким може бути розмір сукупних перекручувань (очікуване перекручування) [4].

Далі аудитор визначає відповідний обсяг вибірки шляхом використання статистичних методів вибіркової перевірки або застосування нестатистичних методів, використовуючи професійне судження при розгляді впливу кожного фактора на обсяг вибірки. Під час визначення вибірки необхідно встановити відсоток відхилень. Дослідження показали, що відносини між надійним і припустимим ступенем відхилень вибірки має велике значення. Якщо припустимий ступінь відхилення прийняти за 5%, то це може забезпечити високий рівень надійності вибірки (до 90%) [2].

Аудиторам при визначенні обсягу вибірки потрібно враховувати такі фактори: ризик неефективності вибіркової перевірки; коефіцієнт припустимого відхилення; коефіцієнт очікуваного відхилення для даної сукупності; обсяг генеральної сукупності.

Ризик неефективності вибіркової перевірки визначається як імовірність того, що висновок аудитора, який заснований на даній вибірці, не збігається з висновком, що зроблений у результаті перевірки сукупності в цілому. Чим більше відомо про генеральну сукупність (чим більша вибірка), тим меншою є ймовірність помилкового висновку. Більша вибірка зменшує ризик ухвалення помилкового рішення. Вважаємо, що для внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями й замовниками найбільш ефективним методом є метод випадкового відбору з генеральної сукупності.

Для здійснення внутрішнього аудиту в першу чергу необхідно розробити програму перевірки розрахунків з покупцями й замовниками сільськогосподарської продукції (табл. 1).

Під час проведення внутрішнього аудиту можна виявити розбіжності за кількістю, якістю продукції, які відображені на рахунках підприємств і які пред'явлені покупцю. Окрім того, можна виявити розбіжності між документами, які ведуться на складі та в бухгалтерії. У такому разі треба скласти акт про розбіжність даних, надати оцінку таким розбіжностям, тобто класифікувати їх на нестачі, помилки, зловживання тощо. Аудитор повинен рекомендувати бухгалтерові повідомити про цей факт покупцю й надіслати йому такі виправлені документи: копії супровідних документів або відомості фактичної наявності продукції з даними, що зазначені в документах, виписаних покупцю: квитанції станції (пристані, порту) призначення про перевірку ваги вантажу (якщо вона проводилася); акт про виявлення нестачі продукції; інші документи, які свідчать про причини виникнення нестачі (аналіз продукції, комерційні акти тощо).

У ході проведення внутрішнього аудиту необхідно також з'ясувати, чи немає випадків пред'явлення претензій покупцями, з якими є дебіторська заборгованість із терміном, по якій закінчився термін погашення. На підставі копій документів, які додані до позовних заяв, аудитор визначають, чи доказовими є пред'явлені претензії покупцями.

**Запропонована програма перевірки розрахунків з покупцями
сільськогосподарської продукції**

№	Зміст процедури	Джерело інформації	Прийоми перевірки	Примітки
1.	Наявність підтверджувальних документів на право одержання продукції покупцями	Договори, гарантійні листи, заявки	Інспектування, перевірка наявності документів	-
2.	Перевірка наявності пред'явлених претензій покупцями щодо якості й кількості продукції	Листи, акти, розпорядження, претензії, позовні заяви, рішення арбітражного суду	Інспектування, перевірка документів	-
3.	Перевірка правильності нарахування ПДВ	Рахунки-фактури	Інспектування, перевірка розрахунків ПДВ	-
4.	Відповідність занесення даних рахунків, які виставлені покупцям, у реєстри бухгалтерського обліку й книгу продажу	Рахунки-фактури, реєстри бухгалтерського обліку, книга продажу	Інспектування, аналітичні процедури (зіставлення)	-
5.	Перевірка реальності дебіторської заборгованості	Реєстри бухгалтерського обліку, рахунки-фактури. Видаткові накладні, відповіді на запити постачальників	Аналітичні процедури, підтвердження одних документів іншими	Провести вибірково інвентаризацію дебіторської заборгованості
6.	Перевірка реальності списання дебіторської заборгованості за рахунок резерву сумнівних боргів	Аналітичні дані по рахунку 36 "Розрахунки з покупцями і замовниками"	Простежування, перерахунок резерву сумнівних боргів	Списані безнадійні борги слід перевіряти за допомогою суцільного методу
7.	Перевірка повноти відображення продажу продукції в реєстрах бухгалтерського обліку	Рахунки, накладні, дані складського обліку	Вибіркова перевірка, зіставлення	-
8.	Перевірка правильності кореспонденції рахунків	Реєстри бухгалтерського обліку	Простежування, зіставлення з методикою обліку	-
9.	Аналіз стану дебіторської заборгованості	Синтетичні дані по рахунку 36 "Розрахунки з покупцями й замовниками", договори про продаж	Аналітичні процедури: зіставлення, обчислення абсолютних і відносних величин (змін), виявлення факторів, які впливають на дебіторську заборгованість	-

Результати перевірки розрахунків з покупцями варто відображати в робочих документах, якими є акти, відомості, таблиці, довідки. Зокрема, перевірку повноти відванта-

ження продукції складами й іншими місцями її зберігання доцільно відображати в окремому робочому документі (табл. 2).

Таблиця 2

Перевірка повноти відображення в обліку продажу продукції

№	Найменування постачальника	Номери рахунків	Матеріальні цінності	Значаться по рахунку, № рахунку (грн)	Фактично підтверджено покупок	Відхилення
1.	ТОВ "Глобус"	29 від 08.06.2012	Яйця, кури охолоджені	22 400	9 800	-12 600
2.	ТОВ "Зоря"	41 від 16.09.2012	Різна с.-г. продукція	20 540	21 290	750
...	...					
	Разом			140 650	127 300	-13 350
Підпис укладача й перевіряючого						
Дати						

З даних, які наведені в цьому документі, можна побачити невідповідність записів у реєстрах бухгалтерського обліку та даних, які відображені в документах покупця. У такому разі повинен бути складений акт про виявлені розбіжності в обліку й у зазначених документах. При наявності розбіжностей необхідно з'ясувати їхню причину.

Окрім того, при закупівлях і продажу продукції за готівку можуть виникати розтрата. Вони бувають як простими (очевидними), так і дуже складними (неочевидними), які неможливо виявити за допомогою аудиторських процедур. Дуже часто особи, яким дозволено вести продаж на ринку, можуть завищувати ціни на власну користь. Сигналом для аналізу таких даних служать результати розпитів людей. Тому аудитори повинні бути обережними з висновками, якщо їхній аналіз заснований лише на підозрі. Для висновків внутрішнього аудитора важливими є докази.

У сфері поточних зобов'язань шахрайські й помилкові дії значно відрізняються від аналогічних дій відносно поточних активів. Найчастіше відповідальні особи підробляють документи, складають фіктивні зобов'язання. Для виявлення подібних випадків доцільно зробити запити організаціям, у які була відпущена продукція. Запит дозволить визначити реальність дебіторської заборгованості.

Реальність дебіторської заборгованості можна визначити також шляхом вивчення й оцінки інвентаризації розрахунків з дебіторами, у тому числі шляхом запитів підтвердження заборгованості. За результатами отриманих підтверджень внутрішні аудитори аналізують наявну дебіторську заборгованість. Вважаємо за необхідне результати аналізу дебіторської заборгованості подавати в табличній формі (табл. 3).

Таблиця 3

**Аналіз реальності заборгованості за рахунком 36
"Розрахунки з покупцями і замовниками"**

№	Найменування покупців	Дата виникнення заборгованості	Сальдо заборгованості, тис. грн		Сальдо, яке підтвержене	
			дебетове	кредитове	сума, тис. грн	примітки
1.	ТОВ "Альфа"	01.02.2012 р.	5 260,3		5 260,3	
2.	ПАТ "ЛТД"	15.09.2012 р.	4 260,3			не підтверджено
3.	ТОВ "МП"	27.07.2012 р.	25 550	-	25 500	

Продовж. табл. 3

4.	ВАТ "Північний"	05.06.2012 р.	-	2 850	2 800	кредит
			20 380	12 450	10 540	кредит
	Усього: у тому числі не підтверджена	X	55 450,6	15 300	44 100,3	
	дебетове				30 760,3	дебет
	кредитове				13 380	кредит

Суму реальної дебіторської заборгованості можна визначити так:

$$\begin{aligned} \text{дебіторської} &= 30\,760,3 / 55\,450 = 55,5\%; \\ \text{кредиторської} &= 13\,380 / 15\,300 = 87,4\%. \end{aligned}$$

Аудитор зобов'язаний грамотно спланувати, які аналітичні процедури, у якій кількості й у якому обсязі необхідно виконати для збору доказів. У ході аналітичних процедур нерідко з'ясовується, що підприємство зштовхнулося із серйозними фінансовими ускладненнями. Якщо навіть керівництво підприємства, складаючи фінансову звітність, виходить із передумови, що підприємство буде діяти й надалі, то внутрішній аудитор повинен мати на увазі деяку ймовірність банкрутства цього підприємства. Таку ймовірність передбачати дозволяють аналітичні процедури. Так, якщо відношення довгострокового боргу до власного капіталу перевищує норму й одночасно відношення прибутку до загальної вартості майна є нижчим від середнього, то це може свідчити про наявний високий ризик фінансового краху сільськогосподарського підприємства.

Якщо ж у процесі проведення внутрішнього аудиту, виявлені "незвичайні коливання", то необхідно встановити причини цих відхилень. Незвичайні коливання – це несподівані значні розбіжності між фінансовими даними, які не були перевірені за поточний рік, та іншими даними, з якими вони порівнюються.

У результаті перевірки договорів про продаж аудитор повинен переконатися, що: дебіторська заборгованість визначена арифметично правильно; сума дебіторської заборгованості є реальною; у балансі відбиті всі існуючі рахунки дебіторів; рахунки дебіторів відображають покупців, зазначених у договорах або в гарантійних листах; суми дебіторської заборгованості, які включені в баланс, правильно оцінені; дебіторська заборгованість підтверджена актами взаємозвірки розрахунків, виписками з особових рахунків покупців і замовників; факти господарської діяльності в частині продажів ураховані вчасно; дебіторська заборгованість відображена точно й достовірно в бухгалтерській звітності. Для досягнення вищевикладених цілей перевірки необхідно здійснити, на наш погляд, ряд аудиторських процедур (рис. 1).

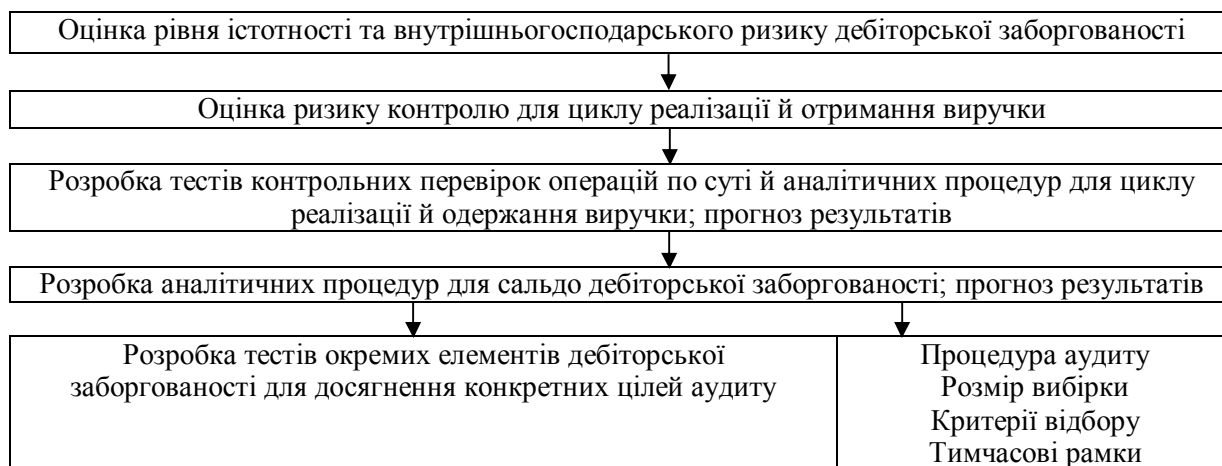


Рис. 1. Етапи аудиторської перевірки наявної дебіторської заборгованості

Таким чином, аналітичні процедури можуть застосовуватися не лише для підтвердження вірогідності облікових і звітних даних, але й при наданні широкого спектра консультаційних послуг, а також у процесі внутрішнього аудиту з метою оцінки ефективності роботи організації й, зокрема, ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Висновки. Дебіторська заборгованість є одним з видів активів практично в будь-якому підприємстві та займає приблизно до 30% у складі активів сільськогосподарського підприємства. Але дебіторська заборгованість є небажаним явищем, адже не відомо буде вона погашена чи ні. Саме тому на сільськогосподарських підприємствах необхідно запровадити службу внутрішнього аудиту, основними завданнями якої має бути контроль за наявною дебіторською заборгованістю, визначення її величини, датами її погашення, усунення причин виявлення безнадійної дебіторської заборгованості.

Із цією метою розроблена програма внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями й замовниками для сільськогосподарських підприємств. Запропоновано під час проведення внутрішнього аудиту використовувати створені авторами аналітичні процедури для вибору форм і методів перевірки розрахунків з покупцями й замовниками в сільськогосподарських підприємствах.

Вважаємо, що використання запропонованих рекомендацій з організації та проведення внутрішнього аудиту має дозволити сільськогосподарським підприємствам зменшити обсяг дебіторської заборгованості та збільшити відповідно потоки грошових коштів.

1. Аудит : підручник / за ред. Г. М. Давидова, М. В. Кужельного. – К. : Знання, 2009. – 495 с.
2. Білик М. Д. Організація і методика аудиту сільськогосподарських підприємств : підручник / М. Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2003. – 628 с.
3. Павлова Г. Є. Фінансовий облік активів аграрних підприємств : навчальний посібник / Г. Є. Павлова, О. В. Чернецька. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 393 с.
4. Рудницький В. С. Внутрішній аудит : методологія, організація : монографія / В. С. Рудницький. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 106 с.
5. Усач Б. Ф. Контроль і ревізія : підручник / Б. В. Усач. – К. : Знання-Прес, 2001. – 253 с.
6. Шадурська Л. І. Організація контролю дебіторської заборгованості господарюючого суб'єкта [Електронний ресурс] / Л. І. Шадурська – Офіц. сайт НБУ ім. Вернадського. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.

УДК 338:242

ББК 65.32

Горлачук В.В.¹, Коваленко О.Ю.²

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

¹Чорноморський державний університет
імені Петра Могили,
кафедра економіки підприємства та землеустрою,
54000, м. Миколаїв, вул. 68 десантників, 10,
тел.: 0512769278;

²Миколаївський національний університет
імені В.О.Сухомлинського,
м. Миколаїв

Анотація. У статті висвітлено методичний підхід до аналізу фінансової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та обґрунтовано його основні етапи й методи. Досліджено питання оцінки фінансової конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства на коротко- та довгострокову перспективу.

Ключові слова: методичний підхід, фінансова конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, фінансовий аналіз, платоспроможність.

Anotation. In the article the methodical approach to the analysis of financial competitiveness of the agricultural enterprises is developed and its basic stages and methods are proved. The question of an estimation of financial competitiveness of the agricultural enterprise on short – and long-term prospect is investigated.

Key words: methodical approach, financial competitiveness, agricultural enterprises, the financial analysis, solvency.

Вступ. Забезпечення фінансової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України набуває нині особливої актуальності, оскільки їх розвиток стримується низьким рівнем фінансового забезпечення, платоспроможного попиту, нестачею власних оборотних коштів, нерівномірністю грошових потоків від операційної діяльності, що, у свою чергу, призводить до виникнення значної кредиторської заборгованості. Фінансова конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств зумовлена джерелами формування їх капіталу, ефективністю розміщення фінансових ресурсів, структурою фінансування та іншими факторами. У чинному законодавстві України поки що не існує офіційно визнаних методик оцінки фінансової конкурентоспроможності підприємства. Проте адекватність результатів аналізу залежить від застосування такого методичного підходу, який найбільш об'єктивно оцінює всі можливі фактори конкурентоспроможності.

Питанням фінансової конкурентоспроможності підприємств присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені: Т.Ю.Горшкова [1], В.А.Мошнов [4], Ю.А.Смирнов [7], М.В.Чухрій [8], Л.О.Шемчук [9] та ін. В їх працях висвітлені теоретичні та методологічні аспекти конкурентоспроможності підприємств, аналіз тенденцій розвитку конкурентоспроможності.

Незважаючи на те, що особливості розвитку теорії й практики конкурентоспроможності широко обговорюються в наукових публікаціях вітчизняних і зарубіжних учених, питання методичних основ аналізу фінансової конкурентоспроможності розроблені недостатньо й потребують додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методичного підходу до аналізу фінансової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, який дозволяє врахувати дію внутрішніх і зовнішніх факторів конкурентоспроможності й оцінити її на коротко- та довгострокову перспективу.

Результати. В умовах активних глобалізаційних процесів, що відбуваються в національній економіці, кожен автор, який досліджує проблеми конкурентоспроможності економіки, формулює свій підхід до визначення сутності фінансової конкурентоспроможності.

М.В.Чухрій у своїй праці [8, с.28] виділяє складові конкурентоспроможності підприємства: інноваційний потенціал, стратегія розвитку та фінансова конкурентоспроможність. Автор зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це його здатність зберігати й розширювати свої позиції на ринку товарів і послуг, яка визначається конкурентоспроможністю продукції, технологічним рівнем, організацією виробництва та праці, ефективністю управління й фінансів. Проте він недооцінює роль і значення фінансової конкурентоспроможності, оскільки про ефективність функціонування підприємств, у першу чергу, свідчать його платоспроможність, прибутковість, фінансовий і майновий потенціал.

Ю.А.Смирнов [7] визначає фінансову конкурентоспроможність підприємств як можливість здійснювати конкурентну боротьбу в ринкових умовах, підтримуючи таку структуру капіталу, яка забезпечує кредитоспроможність і зростання ринкової вартості підприємства. Повністю погоджуючись з думкою вченого, звернемо увагу, що передумовою виникнення такої можливості є стійкий фінансовий стан підприємства, який комплексно характеризується системою фінансових показників, що і є внутрішніми факторами конкурентоспроможності. Своєчасне врахування їх впливу мінімізує нега-

тивний вплив факторів зовнішнього середовища, сприяє адаптації підприємств до змін ринкової кон'юнктури.

Російський науковець В.А.Мошнов [4] обґрунтовує конкурентні переваги, які визначають ринкові позиції суб'єкта господарювання в такому контексті: конкурентоспроможність товару, фінансовий стан підприємства, ефективність маркетингової діяльності, рентабельність продажу, імідж підприємства, ефективність менеджменту. Під час оцінки фінансового стану за цією методикою застосовується лише аналіз абсолютних показників, за винятком коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами. Проведення такого аналізу не дозволяє враховувати такі важливі фактори фінансової конкурентоспроможності підприємств, якими є ділова активність, платоспроможність (фінансова стійкість), рентабельність, оскільки потребує застосування низки відповідних відносних показників і коефіцієнтів.

М.І.Круглов [3] обґрунтовано доводить, що конкурентоспроможність підприємства є системою економічних категорій, яка складається з таких елементів: конкурентоспроможність продукції й фінансова конкурентоспроможність. За її допомогою виявляється перевага зазначеного виробника за рівнем задоволення споживачів продукцією та ефективності фінансово-господарської діяльності.

На думку Т.Ю.Горшкової [1], ключовими аспектами забезпечення конкурентоспроможності підприємства є ступінь ліквідності, ділова активність, доходність, платоспроможність підприємства, залучення зовнішніх фінансових ресурсів, загальний фінансовий стан підприємства.

Л.О.Шемчук [9] вважає, що конкурентоспроможність підприємства не слід відділяти від конкурентоспроможності його продукції – це взаємозумовлені поняття, особливо коли йдеться про зовнішній ринок, на якому аналогічної продукції більше, ніж на внутрішньому ринку, і де Україна протягом багатьох років займала останні місця за рівнем конкурентоспроможності бізнесу серед 102 країн світу. Під конкурентоспроможністю підприємства автор розуміє таку його здатність, яка забезпечує, в умовах конкурентного ринку, проведення ефективної фінансово-господарської діяльності й отримання прибутків.

На нашу думку, під фінансовою конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств слід розуміти такий їх фінансовий стан, який віддзеркалює не лише досягнення та результати за всіма видами діяльності за певний період, а й визначає передумови розвитку підприємства на довгострокову перспективу. Внутрішніми факторами конкурентоспроможності є оптимальна структура майна, прибутковість, рентабельність, платоспроможність, ділова активність. До зовнішніх факторів належать наявність платоспроможного попиту на продукцію, мінімальна залежність від постачальників сировини й ресурсів, дебіторів і кредиторів та ін.

Рівень фінансової конкурентоспроможності визначається за результатами фінансового аналізу, для проведення якого застосовуються дані річної фінансової звітності. Для зовнішніх аналітиків річна фінансова звітність підприємств з 1998 року надається Державною установою “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України” [5].

Як об'єкт дослідження авторами взято в основу сільськогосподарське приватне акціонерне товариство (ПАТ) “Україна”, яке функціонує в Доманівському районі Миколаївської області, спеціалізуючись на вирощуванні зернових, технічних культур і розведенні птиці. При цьому воно систематично оприлюднює результати своєї господарської діяльності, що дозволяє об'єктивно оцінити його фінансову конкурентоспроможність.

Виходячи з того, що методики визначення фінансової конкурентоспроможності не дають відповіді на раніше поставлену проблему, оцінку фінансової конкурентоспроможності ПАТ “Україна” здійснимо на базі методичних прийомів і методів фінансового

аналізу. Власне фінансовий аналіз підприємств України, згідно з Наказом № 49/121 від 26.01.2001 р. Міністерства фінансів України [6], складається з таких етапів:

- 1) оцінка майнового стану підприємства та динаміка його зміни;
- 2) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- 3) аналіз ліквідності;
- 4) аналіз ділової активності;
- 5) аналіз платоспроможності (фінансової стійкості);
- 6) аналіз рентабельності.

Таким чином, аналіз фінансової конкурентоспроможності передбачається на всіх етапах комплексного фінансового аналізу, результати якого є підставою прийняття управлінських рішень на короткострокову перспективу.

Важливе місце в майні підприємства ПАТ “Україна” займають обігові кошти – частина коштів, вкладена в поточні активи. Якщо у 2010 році їх частка у структурі майна складала 72,1%, то у 2011 році – 48%, коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів дорівнював відповідно 2,58 та 0,94 при нормативному значенні на рівні одиниці. Оскільки платоспроможність як важлива складова фінансової конкурентоспроможності підприємства визначається насамперед рівнем забезпеченості поточними (оборотними) активами, розрахункове значення цього коефіцієнта дозволяє констатувати, що підприємство у 2010 році мало високу мобільну структуру активів і мобільний баланс, хоч у 2011 році відбулося їх різке зниження. Аналіз спеціальних показників оборотності обігових коштів підтверджує факт зниження його платоспроможності за такими показниками: оборотність активів і запасів (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз оборотності обігових коштів ПАТ “Україна” (розраховано авторами за [5])

Показник	Умове позначення	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін	За 2011 рік	За 2010 рік	Відхилення
Оборотність активів (оборотні), ресурсо-віддача, коефіцієнт трансформації	K_T	Скільки отримано чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (далі – виручка) на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення	1,55	3,36	-1,81
Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів	$\Phi_{o.f.}$	Ефективність використання необоротних активів	Збільшення	2,31	1,72	0,59
Коефіцієнт оборотності обігових коштів (оборотні)	K_o	Кількість оборотів обігових коштів за період; скільки виручки припадає на одиницю обігових коштів	Збільшення	1,65	1,37	0,28
Період одного обороту обігових коштів (днів)	$Ч_o$	Середній період від витрачення коштів для виробництва продукції до отримання коштів за реалізацію продукції	Зменшення	217,87	262,49	-44,62
Коефіцієнт оборотності запасів (оборотні)	$K_{o.z.}$	Кількість оборотів коштів, інвестованих у запаси	Збільшення	-1,35	-1,17	-0,18

Продовж. табл. 1

Період одного обороту запасів (днів)	Ч _з	Період, протягом якого запаси трансформуються в кошти	Зменшення, якщо це не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів	267,51	308,25	40,74
--------------------------------------	----------------	---	--	--------	--------	-------

Звернемо увагу, що ситуація, яка склалася на підприємстві, є неоднозначною – загальна вартість майна підприємства у 2011 році збільшилася на 8 554 тис. грн, або 66,2%, а динаміка валюти балансу також показує її стрімке зростання на 66,2%, що поки що не дає підстави стверджувати про погіршення конкурентоспроможності підприємства. Крім того, фінансові результати ПАТ “Україна” свідчать, що підприємство є прибутковим: сума чистого прибутку зросла у 2011 році на 2 017 тис. грн, або 30,2%, і склала 6 855 тис. грн, сума чистого прибутку в розрахунку на одну звичайну акцію відповідно зросла із 190 до 270 грн. Але негативним є зменшення на балансі підприємства нерозподіленого прибутку на 6 573 тис. грн, або 48,4%, що вказує на те, що в підприємства у звітному періоді виникли боргові зобов’язання. У зв’язку із цим, виникає необхідність аналізу стану ліквідності підприємства, тобто можливості перетворення активів у грошові кошти. За його результатами підприємство є абсолютно ліквідним, хоч у 2011 році спостерігалось зниження ліквідності в межах норми (табл. 2).

Поточна дебіторська заборгованість ПАТ “Україна” у 2010 році, за нашими розрахунками, складала 15%, а у 2011 році – 7% від активу його балансу, маючи середній термін погашення 44–45 днів, а сумнівні борги відсутні. Що стосується кредиторської заборгованості, то її збільшення у 2011 році порівняно з 2010 роком на 719 тис. грн, або 57,8%, потребує особливої уваги та детального вивчення. Для аналізу стану кредиторської заборгованості використано коефіцієнти, що належать до групи показників ділової активності. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості ($k_{КЗ}$) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості, що свідчить про швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, який аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, який надається підприємству [2]:

$$k_{КЗ} = \frac{\Phi 1(S(\text{з р. 520 до р. 600})\text{гр. 3}) + S(\text{з р. 520 до р. 600})\text{гр. 4}}{2}$$

де $\Phi 1, \Phi 2$ – форми фінансової звітності; S – сума рядків.

Таблиця 2

Аналіз ліквідності ПАТ “Україна” (розраховано авторами за [5])

Показник	Умовне позначення	Економічний зміст	Оптимальне значення	Значення показників		
				за 2010 рік	за 2011 рік	відхилення
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	К _{п.л.}	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року	> 1	7,49	5,29	-2,19
Коефіцієнт швидкої ліквідності	К _{ш.л.}	Показує, скільки одиниць найбільш ліквідних активів припадає на одиницю термінових боргів	0,6–0,8	2,92	0,88	-2,04

Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал.}$	Характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість	> 0	1,32	0,04	-1,28
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	$K_{д/к}$	Указує на здатність розрахуватися з кредиторами за рахунок дебіторів протягом одного року	> 1	3,30	4,68	1,38
Чистий оборотний капітал, тис. грн	$Ч_{о.к.}$	Указує на спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність	> 0	8 470	8 430	-40

Підставивши цифрові значення в буквеній вираз формули (1), отримаємо:

$$k_{КЗ} = \frac{12774}{(845+651)/2} = 24,5 \text{ на кінець періоду.}$$

Строк погашення кредиторської заборгованості підприємства в такому разі розраховується як середньорічний:

$$T_{ПКЗ} = \frac{\text{тривалість періоду}}{\text{коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$$

$$T_{ПКЗ} = \frac{360}{24,4} = 14,8 \text{ днів.}$$

Зазначимо, що строк погашення кредиторської заборгованості ПАТ “Україна” відповідає рекомендованому значенню [6], перевищення терміну погашення дебіторської заборгованості над кредиторською на 30 днів свідчить про задовільну поточну платоспроможність підприємства. Разом з тим перспективна платоспроможність підприємства залежить від його фінансової стійкості, тому, вважаємо, конкурентоспроможність підприємства найбільш об’єктивно можна оцінити за результатами саме такого аналізу.

Незаперечним є той факт, що фінансова стійкість – одна з найважливіших ознак фінансово-економічної діяльності підприємства й означає, що підприємство не має заборгованості перед бюджетом, соціальними фондами, вчасно розраховується з робітниками, службовцями, акціонерами, гарантує кредитним установам повернення кредитів і сплату відсотків, не залежить від змін ринкової кон’юнктури.

У чинному законодавстві України поняття фінансова стійкість і платоспроможність є поняттями тотожними й визначаються встановленою системою коефіцієнтів: коефіцієнта платоспроможності (автономії), коефіцієнта фінансування, коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами й коефіцієнта маневреності власного капіталу [6]. Платоспроможність підприємства за цією методикою оцінюється на певну дату за даними балансу, тому є суб’єктивною й ступінь її точності залежить від розриву в часі. Здійснюючи аналіз платоспроможності підприємства, у першу чергу беруться до уваги статті, що характеризують наявність грошових коштів на поточному рахунку, оскільки ці ресурси найбільш ліквідні й можуть бути залучені в господарську діяльність.

Фінансова стійкість ПАТ “Україна”, за результатами проведеного нами коефіцієнтного аналізу, є оптимальною, бо всі розрахункові значення показників свідчать про здатність підприємства до забезпечення техніко-економічної стабільності й ефективної адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) ПАТ “Україна” (розраховано авторами за [5])

Показник	Умовне-позначення	Економічний зміст	Оптимальне значення	Значення показників		
				за 2010 рік	за 2011 рік	відхилення
Коефіцієнт автономії	$K_{авт}$	Характеризує: можливість підприємства виконувати зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів; незалежність від позикових джерел	$> 0,5$	0,90	0,87	-0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{ф.з.}$	Визначає: скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу	≤ 2	1,11	1,15	0,04
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	K_m	Показує: частку власних обігових коштів у власному капіталі	> 0	0,68	0,41	-0,27
Коефіцієнт фінансування	$K_{ф.с.}$	Характеризує: рівень забезпеченості заборгованості власними коштами	< 1	9,31	6,62	-2,68
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{ф.с.}$	Показує: частку стабільних джерел фінансування в їх загальному обсязі	0,85-0,90	0,91	0,91	0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$K_{о.з.}$	Показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами	$> 0,1$	1,1	1,2	0,1

Такий стан фінансових ресурсів означає, що їх розподіл і використання в короткостроковому періоді забезпечують зростання прибутковості, рентабельності, ринкової вартості капіталу підприємства на основі збереження платоспроможності в межах нормативного рівня.

Фінансова стійкість за трикомпонентним показником фінансової стійкості показує, що не всі ресурси, вкладені в господарську діяльність підприємства, можуть забезпечувати самофінансування та незалежність його від зовнішніх джерел фінансування. При цьому зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних активів [2]:

$$\bar{S} = \{S_1(\pm E^B), S_2(\pm E^T), S_3(\pm E^S)\},$$

де функція визначається таким чином:

$$S(x) \begin{cases} 1, & \text{якщо } x \geq 0 \\ 0, & \text{якщо } x \leq 0. \end{cases}$$

$\pm E^B$ = надлишок (+) або недостача (-) власних оборотних коштів;

$\pm E^T$ = надлишок (+) або недостача (-) довгострокових джерел формування запасів і витрат;

$\pm E^S$ = надлишок (+) або недостача (-) загальної величини джерел формування запасів.

Наявність власних оборотних коштів визначається за формулою:

$$K_{в.об} = BK - HA,$$

де $K_{в.об}$ – наявність власних оборотних коштів;

BK – власний капітал;

HA – необоротні активи.

Таким чином, $K_{в.об} = 7\,928$ тис. грн станом на 2010 рік,

$K_{в.об} = 7\,458$ тис. грн станом на 2011 рік.

Вартість функціонуючого капіталу визначимо як наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат за формулою [2]:

$$K_{в.д.} = (BK + K^T) - HA,$$

де $K_{в.д.}$ – наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел коштів;

K^T – довгострокові кредити банків та інші довгострокові зобов'язання.

Отже, станом на 2010 рік $K_{в.д.} = 7\,957$ тис. грн.

Станом на 2011 рік $K_{в.д.} = 8\,311$ тис. грн.

Загальну величину основних джерел формування запасів визначимо як наявність власних, довгострокових і короткострокових джерел формування запасів і витрат за формулою [2]:

$$K_3 = (BK + K^T) - HA + K^t = E^T + K^t,$$

де K_3 – загальна сума джерел коштів для формування запасів;

K^t – короткострокові кредити банків.

$K_3 = 7\,957$ тис. грн станом на 2010 рік,

$K_3 = 9\,605$ тис. грн станом на 2011 рік.

Отже, у 2010 році стійкість фінансового стану ПАТ “Україна” є абсолютною:

$$\begin{cases} \pm E^B \geq 0, \\ \pm E^T \geq 0 \quad \bar{S} = (1,1,1) \\ \pm E^S \geq 0. \end{cases} \begin{cases} 2243 \geq 0, \\ 2272 \geq 0 \quad \bar{S} = (1,1,1) \\ 2272 \geq 0. \end{cases}$$

У 2011 році фінансовий стан підприємства був нестійким, що пов'язано з порушенням платоспроможності. При цьому зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів і збільшення власних оборотних активів:

$$\begin{cases} \pm E^B \leq 0, \\ \pm E^T \leq 0 \quad \bar{S} = (0,0,1) \\ \pm E^S \geq 0. \end{cases} \begin{cases} -1214 \leq 0, \\ -361 \leq 0 \quad \bar{S} = (0,0,1) \\ 993 \geq 0. \end{cases}$$

Тип фінансової стійкості підприємства ПАТ “Україна” у 2010–2011 роках, його економічний зміст та алгоритм проведених розрахунків наведемо в табл. 4.

Таблиця 4

Тип фінансової стійкості підприємства ПАТ “Україна” (розраховано авторами за [5])

Показник, тис. грн	2010 рік	2011 рік	Тип фінансової стійкості	Економічний зміст
Вартість запасів (3)	5 685	8 672	-	Вартість матеріальних оборотних коштів підприємства
Власні оборотні кошти ($K_{в.об}$)	7 928	7 458	-	Наявність власних оборотних коштів

Продовж. табл. 4

Функціонуючий капітал ($K_{в.д.}$)	7 957	8 311	-	Власні оборотні кошти та довгострокові кредитні джерела формування запасів
Загальна величина основних джерел формування запасів (K_3)	7 957	9 605	-	Загальна величина основних джерел формування запасів
Надлишок (+) або недостача (-) власних оборотних коштів ($\pm E^B$)	2 243	-1 214		Наявність власних оборотних коштів
Надлишок (+) або недостача (-) довгострокових джерел формування запасів і витрат ($\pm E^T$)	2 272	-361		Наявність власних оборотних і довгострокових позикових джерел для формування запасів і витрат
Надлишок (+) або недостача (-) загальної величини джерел формування запасів ($\pm E^S$)	2 272	933		Основні джерела формування запасів
Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості $S = [S(\pm E^B), S(\pm E^T), S(\pm E^S)]$	1	0	абсолютна фінансова стійкість – $S=(1,1,1)$	Усі запаси підприємства покриваються власними оборотними коштами
	1	0	нормальна фінансова стійкість – $S=(0,1,1)$	Підприємство використовує для покриття запасів, крім власних оборотних коштів, також і довгострокові кредитні кошти
	1	1	нестійке фінансове становище – $S=(0,0,1)$	Нестача джерел для фінансування запасів
			кризове фінансове становище – $S=(0,0,0)$	Підприємство має кредити та позики, не повернені своєчасно, а також прострочену кредиторську та дебіторську заборгованість

У системі аналізу фінансової конкурентоспроможності важливе місце належить фактору рентабельності, розрахунок якої наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Показники рентабельності підприємства ПАТ “Україна”
(розраховано авторами за [5])

№ п/п	Показник	2010 р.	2011 р.	Відхилення
1	Рентабельність активів	0,36	0,31	-0,05
2	Рентабельність власного капіталу	0,36	0,31	-0,05
3	Рентабельність діяльності	0,37	0,39	0,02
4	Рентабельність продукції	0,34	0,43	0,09

Як видно з табл. 5, підприємство є рентабельним, хоча рентабельність його активів і власного капіталу зазнає позитивних змін, а рентабельність діяльності та рентабельність продукції зменшилися.

Отже, сільськогосподарське підприємство має задовільний фінансовий стан, основні показники його діяльності відповідають нормативним значенням. У цілому у 2011 році порівняно з 2010 роком фінансовий стан підприємства погіршився, незважаючи на розширення обсягів його діяльності та збільшення прибутковості. Головною проблемою підприємства є зниження оборотності обігових коштів і поточної платоспроможності, що призвело до залучення короткострокових та довгострокових кредитів банку. Треба зазначити, що така ситуація пояснюється значними фінансовими вкладеннями в незавершене будівництво (1 487 тис. грн), основні засоби (15 758 тис. грн), запаси (8 672 тис. грн).

Підприємство обрало таку стратегію фінансування з метою розширення обсягів своєї діяльності за рахунок позикових коштів. Співвідношення власних позикових коштів при цьому залишається на безпечному рівні – 9,2 у 2010 році та 6,6 у 2011 році, тому така стратегія є цілком виправданою. На довгострокову перспективу, при збереженні такої тенденції розвитку, тип фінансової стійкості за її трикомпонентним показником визначається нестійкий через загрозу залежності від зовнішнього кредитування.

Виходячи з того, що продукція підприємства протягом тривалого періоду користується попитом у споживачів, воно вдало поєднує вирощування зернових, технічних культур і розведення птиці, у зв'язку із чим майже не залежить від постачальників сировини та є захищеним від змін на ринку сировини й ресурсів.

Висновки. Отже, фінансова конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це такий їх фінансовий стан, який віддзеркалює не лише досягнення та результати за всіма видами діяльності за певний період, а й визначає передумови розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Аналіз фінансової конкурентоспроможності потрібно проводити на основі методів і прийомів фінансового аналізу в такій послідовності:

1. Визначення динаміки валюти балансу та загальна оцінка складу й структури майна.
2. Аналіз оборотності обігових коштів, ліквідності та платоспроможності (фінансової стійкості).
3. Оцінка здатності до самофінансування та незалежності від зовнішніх джерел фінансування.
4. Визначення типу фінансової стійкості підприємства на довгострокову перспективу.
5. Аналіз показників рентабельності та динаміка їх зміни.
6. Аналіз зовнішніх факторів конкурентоспроможності, до яких належать наявність попиту на вироблену продукцію, здійснення різноманітних видів діяльності, захищеність від змін ринкового середовища.
7. Розробка системи заходів щодо підвищення конкурентоспроможності, які є підставою до прийняття ефективних управлінських рішень.

Основними методами аналітичних досліджень при цьому є порівняльний та структурний аналіз річної фінансової звітності сільськогосподарських підприємств за роками, коефіцієнтний аналіз конкурентоспроможності, аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості.

Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у дослідженні питань державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції, цінової конкурентоспроможності й особливостей процесу ціноутворення, обґрунтуванні інструментів підвищення попиту на продукцію сільськогосподарських підприємств України.

1. Горшкова Т. Ю. Конкурентоспроможність підприємства. Наукове товариство Івана Кушніра [Електронний ресурс] / Т. Ю. Горшкова. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=10502>.

2. Коваленко О. Ю. Фінансовий аналіз : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. Ю. Коваленко. – Миколаїв : Ліон, 2012. – 314 с.
3. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. – М. : Рус. деловая л-ра, 1998. – 768 с.
4. Мошнов В. А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс] / В. А. Мошнов // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/strategy/estimate_competitiveness.shtml
5. Офіційний сайт державної установи “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
6. Про затвердження положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації. Наказ Міністерства фінансів України, Фонд державного майна України № 49/121 від 26.01.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 35. – С. 411. – (Офіційний документ Верховної Ради України. Наказ).
7. Смирнов Ю. О. Формування механізму управління фінансовою конкурентоспроможністю підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Ю. О. Смирнов. – 2007.
8. Чухрій М. В. Фінансова конкурентоспроможність підприємств та її складові / М. В. Чухрій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 27–29.
9. Шемчук Л. О. Конкурентоспроможність підприємства в системі чинників її забезпечення [Електронний ресурс] / Л. О. Шемчук // Матеріали I Міжнар. наук.-практ. Internet-конференції [“Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів”]. – Режим доступу : <http://mev-hnu.at.ua/>.

УДК 339.162.4

ББК У422.2

Ковалюк О.М., Кріль Я.Я.

ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРІВ У ТОРГІВЛІ: ОБЛІКОВІ ТА ПОДАТКОВІ НАСЛІДКИ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394024,
e-mail: blahodyr@rambler.ru

Анотація. Стаття присвячена дослідженню основних засад обліку повернення товарів у торговельній сфері. Висвітлено проблемні аспекти обміну товару з істотним недоліком на якісний товар. Окреслено особливості коригування доходів і витрат для розрахунку податку на прибуток і зобов'язання з податку на додану вартість.

Ключові слова: витрати, гарантійний термін, дохід, звичайна ціна, істотний недолік, податок на прибуток, податок на додану вартість, продавець, справедлива вартість, товар.

Annotation. The article is devoted to research of basic principles of account of returning of commodities in a point-of-sale sphere. The problem aspects of exchange of commodity are reflected with the substantial failing on a high-quality commodity. The features of correction of profits and charges are outlined for the calculation of income tax and obligation from a tax value-added.

Key words: charges, guarantee term, profit, ordinary price, substantial failing, tax, value-added tax, salesman, fair value, commodity.

Вступ. Визначення особливостей обліку операцій з повернення товару є актуальним питанням, оскільки сучасні ринкові відносини неможливі без операцій купівлі-продажу товарів. Виходячи з умов договору купівлі-продажу товарів, продавець передає покупцю якісний товар. Так, згідно із ч. 1 ст. 675 Цивільного кодексу України від 16.01.2003 р. № 435–IV (далі – ЦКУ), товар, що передається продавцем, повинен відпо-

відати вимогам про якість у момент його передачі покупцю, якщо інший момент визначення відповідності товару цим вимогам не встановлено договором купівлі-продажу. Тобто в договорі може бути вказано, що остаточне встановлення якості товару як належної визначається покупцем не пізніше певного строку (наприклад, одного року) з моменту отримання товару від продавця.

Варто зазначити, що товар може повертатися з ініціативи покупця або продавця. Покупці – суб'єкти підприємницької діяльності керуються нормами ЦКУ, а покупці – фізичні особи здійснюють повернення товару відповідно до вимог Закону України “Про захист прав споживачів” від 12.05.1991 р. № 1023-ХІІ. Отже, особливості обліку операцій з повернення товару в продавця потребують детального дослідження та висвітлення, оскільки за сучасних умов господарювання відбуваються дуже часто. Це питання набуває особливої актуальності, ураховуючи основні аспекти відображення повернення товару, згідно з вимогами Податкового кодексу від 02.12.2010 р. № 2755-VI (далі – ПКУ).

Головні аспекти бухгалтерського обліку операцій з товарами розглянуто М.Білухою, Ф.Бутинцем, Л.Нападовською, В.Сопко, Н.Ткаченко, А.Алексєєвою, О.Бакуровою, О.Веренич, Н.Морозовою, Г.Нашкерською, А.Шаповаловою, В.Горностаєвою та ін. Віддаючи належне науковим напрацюванням цих учених, слід відзначити, що питання обліку повернення товарів змістовно не розглядалися й саме тому потребують подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження порядку ведення бухгалтерського обліку операцій з повернення товарів на підприємствах торгівлі й, зокрема, визначення особливостей відображення цих операцій з урахуванням вимог податкового законодавства.

Результати. Бухгалтерський облік повернення товару потребує, насамперед, чіткого визначення правових основ здійснення таких операцій. Отже, бувають ситуації, коли покупець приймає рішення повернути продавцю придбаний товар, причому причиною повернення часто є його неналежна якість.

Якщо продавець дає гарантію на товар, то покупець при виявленні істотних недоліків має право пред'явити претензії в межах гарантійного строку. Гарантійний строк може встановлюватися як законом, так і договором. Якщо гарантійний строк не встановлено, покупець може пред'явити вимогу протягом розумного строку, але в межах двох років із дня передання товару покупцю (п. 2 ст. 680 ЦКУ).

Покупці – суб'єкти підприємницької діяльності керуються при цьому ч. 2 ст. 678 ЦКУ, де зазначено, що в разі істотного порушення вимог щодо якості товару (виявлення недоліків, які не можна усунути, недоліків, усунення яких пов'язане з непропорційними витратами або затратами часу, недоліків, які виявилися неодноразово або з'явилися знову після їх усунення) покупець має право, за своїм вибором, або відмовитися від договору й вимагати повернення сплачених за товар грошей, або вимагати заміни товару.

А в ч. 1 ст. 688 ЦКУ зазначено, що покупець зобов'язаний повідомити продавця про порушення умов договору купівлі-продажу стосовно кількості, асортименту, якості, комплектності, тари та (або) упаковки товару в строк, установлений договором або актами цивільного законодавства, а якщо такий строк не встановлено – у розумний строк після того, як порушення могло бути виявлено відповідно до характеру та призначення товару.

Таким чином, маючи намір здійснити повернення товару, покупець направляє продавцю повідомлення про недотримання ним умов договору з відповідною аргументацією. Таке повідомлення може бути оформлено у вигляді листа, претензії, складених у довільній формі, акта відбракування або в іншому вигляді, передбаченому спеціальним нормативним актом або договором між сторонами.

Вимога про повернення товару, згідно зі ст. 697 ЦКУ, може надійти й від продавця на адресу покупця, якщо покупець порушив строк оплати товару, установлений у договорі, або не настали обставини, за яких право власності на товар переходить до покупця.

Щодо фізичних осіб – кінцевих споживачів, то вони при виявленні недоліків придбаного товару діють відповідно до ст. 707–711 ЦКУ та Закону про захист прав споживачів. Причому обсяг прав споживачів залежить від того, наскільки серйозними або, як зазначено в законодавстві, істотними є такі недоліки.

Варто підкреслити, що, відповідно до п. 12 ст. 1 Закону про захист прав споживачів, під “істотним недоліком” слід розуміти такий недолік, що:

- призведе до неможливості або неприпустимості використання придбаного товару за його цільовим призначенням;
- виник з вини продавця товару (його виробника або виконавця, тобто продавця робіт, послуг);
- навіть після його виправлення (видалення) проявляється знову з незалежних від покупця причин і має хоча б одну з наведених ознак, а саме: недолік узагалі не може бути виправлений або на його виправлення потрібно більше 14 календарних днів, або він робить товар зовсім іншим, ніж це передбачено договором.

Істотні недоліки характерні, в основному, для непродовольчих товарів, які складаються з вузлів, деталей і комплектуючих виробів, мають технічні характеристики й супроводжуються експлуатаційними документами. На такі товари встановлюється гарантійний строк.

За загальним правилом, установленим ч. 1 ст. 8 Закону про захист прав споживачів, споживач, який придбав непродовольчі товари й виявив протягом гарантійного чи інших строків, установлених обов’язковими для сторін правилами або договором, недоліки, не зазначені продавцем, має право вимагати:

- 1) пропорційного зменшення ціни;
- 2) безоплатного усунення недоліків товару в розумний строк;
- 3) відшкодування витрат на усунення недоліків товару.

Якщо в товарі виявлено істотний недолік або встановлено, що товар фальсифікований, споживач має право наполягати:

- 1) на розірванні договору та поверненні сплаченої за товар грошової суми;
- 2) заміні товару на такий самий товар або на аналогічний із числа тих, що є в наявності в продавця (виробника), товар.

Отже, незалежно від того чи покупець є юридична, чи фізична особа, він має право вимагати розірвання договору купівлі-продажу з наступним поверненням грошових коштів або наполягати на заміні товару на якісний. Відповідно розглянемо ці операції з точки зору бухгалтерського та податкового обліку.

Бухгалтерський облік. Почнемо із ситуації, коли продавець на вимогу покупця розриває договір купівлі-продажу (у т. ч. усний) і повертає такому покупцеві раніше сплачену останнім за неякісний товар суму коштів. Певна річ, при цьому покупець повертає продавцеві придбаний у нього неякісний товар (табл. 1).

Якщо, повертаючи товар, покупець вимагає заміни товару на якісний, то така ситуація може привести до двох варіантів:

- 1) заміни товару на аналогічний товар;
- 2) заміни товару на товар іншої марки (моделі чи модифікації).

Таблиця 1

Облік повернення товару

№ п/п	Зміст господарської операції	Сума, грн	Бухгалтерський облік	
			Дт	Кт
1	Відвантажено товар покупцю	12 000	361	702

Продовж. табл. 1

2	Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	2 000	702	641
3	Списано собівартість відвантаженого товару	7 200	902	281
4	Надійшли від покупця кошти	12 000	311	361
5	Відкориговано дохід у зв'язку з поверненням неякісного товару	12 000	704	685
6	Відкориговано раніше відображені податкові зобов'язання з ПДВ методом "червоне сторно"	2 000	704	641
7	Відкориговано собівартість поверненого товару методом "червоне сторно"	7 200	902	281

З точки зору бухгалтерського обліку заміна на аналогічний товар розглядається як обмін подібними товарами, а, отже, не потребує коригування доходів. Заміна товару за другим варіантом відображається в обліку як обмін неподібними об'єктами, що призводить до коригування доходів і витрат як у бухгалтерському, так і в податковому обліку стосовно податку на прибуток і податку на додану вартість.

Отже, заміна неякісного товару на якісний в обліку розглядається як бартерна (обмінна) операція, що спричиняє застосування таких правил:

1) якщо обмінюються подібні об'єкти, береться менша з вартостей: або балансова вартість переданих товарів, або справедлива вартість переданих товарів;

2) якщо обмінюються неподібні запаси, тоді в обліку використовується лише справедлива вартість.

Бартерні операції зумовлюють суттєві труднощі в питаннях обліку, згідно з вимогами податкового законодавства, оскільки податки при бартерних операціях нараховуються, виходячи зі звичайної ціни. Відповідно бухгалтер в обліку має справу з трьома видами вартості: справедлива вартість (договірна ціна), звичайна ціна, балансова вартість. Отже, при заміні товару з неякісного на якісний іншої марки, моделі тощо необхідно враховувати те, що така ціна повинна бути на рівні звичайної ціни. У випадку, коли всі три види вартості відрізняються, необхідно брати для розрахунку податкових зобов'язань найбільшу із цін. Отже, на нашу думку, доцільніше в обліку отримати неякісний товар (товар з істотним недоліком) з поверненням грошових коштів, а видачу якісного товару відображати як нову реалізацію з метою уникнення наслідків бартерних операцій.

Розглянемо особливості обліку повернення товару, згідно з вимогами податкового законодавства. У разі якщо після продажу товарів, виконання робіт, надання послуг здійснюється будь-яка зміна суми компенсації їх вартості, у тому числі перерахунок у випадку повернення проданих товарів продавцю чи зміна права власності на такі товари, платник податку – продавець і платник податку – покупець здійснюють відповідний перерахунок доходів або витрат у звітному періоді, у якому сталася така зміна суми компенсації (п. 140.2 ст. 140 ПКУ). Згідно з п. 138.4 ст. 138 ПКУ, витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації таких товарів. Таким чином, якщо після продажу товарів відбувається повернення їх продавцю, то такий платник, крім здійснення перерахунку (зменшення) доходів у звітному періоді, у якому сталося повернення, повинен одночасно зменшити витрати цього звітного періоду на суму собівартості таких товарів.

У разі повернення товару продавець зобов'язаний відкоригувати податкове зобов'язання, а покупець – податковий кредит. Якщо відбувається заміна товару на якісний товар (бартерна операція), тоді податкове зобов'язання й податковий кредит можуть змінитися у зв'язку зі зміною вартості товару, тобто у випадку збільшення вартості то-

вару на момент обміну береться ціна на момент обміну, а в разі зменшення ціни береться ціна, яка діяла на момент першої купівлі.

Висновки. Отже, слід зазначити, що на практиці під час здійснення заміни продавцем (неякісний товар на такий самий якісний товар іншої моделі) виникає досить багато питань через відсутність загального податкового підходу до розв'язання зазначеної ситуації. Тому в цьому випадку найпростіший вихід для продавця – це оформляти й відображати в бухгалтерському й податковому обліку повернення товару не як одну операцію (тобто у вигляді заміни на новий товар), а як дві: 1-ша операція – повернення неякісного товару з відповідною компенсацією його вартості покупцеві; 2-га операція – продаж нового якісного товару покупцеві. Згідно з вимогами податкового законодавства, здійснення цих двох операцій також дозволить уникнути проблем застосування звичайних цін у момент зміни суми компенсації їх вартості у зв'язку з поверненням товарів у торгівлі відповідно до вимог ПКУ.

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 р. № 1023-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 336.22
ББК 65.261

Прокопенко Н.С., Овсянніков І.А., Долга Г.В.

ПОДАТКОВИЙ БОРГ ЗА ПОДАТКОВИМИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ З МАЙНОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ: РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

ПВНЗ “Європейський університет”,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів та банківської справи,
03115, м. Київ, б-р акад. Вернадського, 16-В,
тел.: 0974897812,
e-mail: prokopenko_natal@mail.ru

Анотація. У статті здійснено аналіз податкового боргу за податковими зобов'язаннями. Розглянуто структуру податкового боргу за видами податків. Запропоновано шляхи зменшення податкового боргу за податковими зобов'язаннями.

Ключові слова: податковий борг, податкове зобов'язання, податки, податкові платежі, податковий обов'язок, податкові правовідносини.

Annotation. In the article the analysis of tax debt is carried out after tax obligations. The structure of tax debt is considered after the types of taxes. The ways of diminishing of tax debt are offered after tax obligations.

Key words: tax debt, tax obligation, taxes, tax payments, tax duty, tax legal relationships.

Вступ. Головним завданням влади будь-якої країни є побудова та забезпечення ефективного функціонування податкової системи, оскільки податкові надходження займають досить вагому частку в наповненні бюджетів.

Постановка завдання. Виконання цього завдання тягне за собою вдосконалення законодавства у сфері оподаткування, підбір таких рішень, які будуть найкраще відповідати сучасному стану й базуватимуться на ретельному науковому розробленні податково-правових категорій. Однією з таких категорій є податкове зобов'язання, важливе питання якого – визначення характеристики та правової природи.

Результати. Зокрема, поняття податкового зобов'язання використовував ще С.Д.Ципкін [2], який стверджував, що “невиконання податкового зобов'язання тягне за собою нанесення матеріальної шкоди державі, порушення загальнодержавних інтересів”. М.П.Кучерявенко [3] відстоює позиції вживання терміна “податковий обов'язок” і вважає недоцільним застосування категорії “податкове зобов'язання” у податковому праві як суто цивільно-правової. Він також активно критикує позиції О.І.Худякова [4] та інших прибічників використання концепції податкового зобов'язання: “Такі твердження викликають заперечення. Перш за все юридичні факти є підставою виникнення податкового правовідношення, а не податкового зобов'язання. Природно, податковий обов'язок регулюється правовими методами, але ототожнювати його з правовідносинами, мабуть, не слід”.

Автор розділяє погляди І.Самсіна: виступаючи в цілому проти використання терміна “податкове зобов'язання”, він фактично прирівнює його зміст до податкового обов'язку й робить очевидний висновок про неможливість застосування його для позначення правовідносин [5]. Крім цього, на нашу думку, недоцільною є загальна тенденція щодо протиставлення в літературі податкового обов'язку та податкового зобов'язання.

Вважаємо, центральною категорією податкового зобов'язання в податковому праві має бути така категорія, яку можна розглянути як похідну від загального юридичного поняття “зобов'язання”. Юридичний словник-довідник [6] визначає зобов'язання як такі правовідносини, коли одна особа зобов'язана вчинити на користь іншої особи певну дію або утриматися від виконання певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку. Ідентичне визначення міститься в цивільному законодавстві України. Стаття 509 Цивільного кодексу України встановлює, що “зобов'язанням за цивільним правом є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку” [7].

Отож податкове зобов'язання – зобов'язання платника податків сплатити до бюджетів або державних цільових фондів відповідну суму коштів у порядку й у строки, визначені податковим законодавством України [8].

Категорія податкового зобов'язання цілком відповідає природі відносин між платником і державою в особі уповноважених органів. При цьому слід урахувувати два важливі моменти. По-перше, це зобов'язання базується на імперативному приписі щодо поведінки платників податків. Кожен, хто, відповідно до вимог закону, зобов'язаний вчинити певні дії стосовно сплати податків, податкового обліку та податкової звітності, повинен це зробити на підставі владного веління держави. По-друге, треба мати на увазі, що мета існування податкової системи держави полягає не тільки в зборі певної суми грошей за рахунок податкових надходжень [9].

Податкове право нерозривно пов'язане з інститутом державних видатків, який регулює відносини використання коштів бюджетів для забезпечення функціонування держави, підтримання належного рівня освіти, охорони здоров'я та здійснення інших державних функцій. За цією ознакою проводимо паралель між податковим і цивільно-правовим зобов'язанням, де реалізується механізм зустрічних прав та обов'язків, але в межах податкового права й за допомогою інституту державних видатків.

Безумовно, найважливішим питанням при регулюванні відносин зі сплати податків і зборів є з'ясування моменту, з якого виникає обов'язок сплати податку [10]. Є.В.Порохов зазначав, що "...підставою виникнення податкового зобов'язання слід визнавати об'єкт оподаткування та вчинені суб'єктом податку дії або події, що виникають щодо нього, які свідчать про майнову спроможність і платоспроможність суб'єкта податку й дають державі підставу претендувати на частину власності суб'єкта податку. Це твердження буде істинним лише за тієї умови, що сплата податку ставиться у залежність від наявності об'єкта оподаткування" [11]. Ми вважаємо, що не можна погодитися з такою позицією, оскільки, у першу чергу, важко уявити ситуацію, коли сплата податку не залежить від наявності об'єкта оподаткування. Об'єкт оподаткування – один із головних та обов'язкових елементів правового механізму податку й обов'язкова вимога стосовно визначення об'єкта оподаткування для встановлення будь-якого податку. Таке визначення міститься як у Податковому кодексі України, так і в податковому законодавстві інших держав [12]. Сплата податків виникає при наявності об'єкта оподаткування й умов, які чітко визначені законодавством. Якщо ж платник неспроможний сплатити наявний у нього обов'язок із сплати податку, тоді регулюється механізм податкової заборгованості, а це, у свою чергу, викликає заперечення думки [11] з приводу умовного зв'язку сплати податку й об'єкта оподаткування.

Питанням динаміки податкового зобов'язання в цілому та його виникнення присвячено ст. 37 Податкового кодексу України. Так, відносно виникнення податкового обов'язку положення цієї статті встановлюють таке:

"37.1. Підстави для виникнення, зміни і припинення податкового обов'язку, порядок і умови його виконання встановлюються цим Кодексом або законами з питань митної справи.

37.2. Податковий обов'язок виникає у платника податку з моменту настання обставин, з якими цей Кодекс та закони з питань митної справи пов'язує сплату ним податку..." [13].

Разом з тим глава 4 Податкового кодексу має назву "Визначення суми податкових та/або грошових зобов'язань платника податків, порядок їх сплати та оскарження рішень контролюючих органів" [14]. Як бачимо, у цій главі активно використовується дефініція податкового зобов'язання та грошового зобов'язання для позначення сум, які підлягають сплаті платником податку. З Податкового кодексу України можемо помітити дублювання співвідношення визначень податкового обов'язку та податкового зобов'язання Закону України "Про податок на додану вартість", у якому сплата податкового зобов'язання була необхідною дією для виконання податкового обов'язку платника, а тепер податковий обов'язок має більш широке, комплексне значення.

На нашу думку, тільки термін "податкове зобов'язання" відповідає відносинам між державою та платником в особі уповноважених органів.

Згідно з документами [1], що підтверджують погашення платником податкових зобов'язань, є:

1. Одержані від органів Державного казначейства України:

- відомості про зарахування та повернення коштів з аналітичних рахунків за доходами у вигляді електронних документів – технологічних файлів;
- звіти про виконання державного бюджету за доходами та видатками;
- виписки з рахунків у вигляді електронного реєстру розрахункових документів та їх паперові копії;
- корінець прибуткового документа ("повідомлення") про прийняття установою банку платежів до державного бюджету готівкою;
- копії квитанцій, виданих органами місцевого самоврядування платникам податків за платежами до державного бюджету, разом з описом до них.

2. Одержані від фінансових органів:

- реєстр розрахункових документів про сплату платежів до місцевого бюджету;
- копія відомостей про зарахування платежів до бюджету, про розподіл платежів між бюджетами, про повернення надміру сплачених або невідшкодованих сум;
- копія розрахункових документів про сплату платежів до місцевого бюджету за безготівковим розрахунком;
- довідка про суми надходжень до місцевого бюджету за видами платежів;
- копії квитанцій, виданих органами місцевого самоврядування платникам податків за платежами до місцевого бюджету, разом з описом до них.

3. Одержані Державною податковою службою України (нині – Міністерство доходів і зборів України) від Державної казначейської служби України:

- відомості про зарахування та повернення коштів з аналітичних рахунків за доходами (центральний рівень) у вигляді електронних документів – технологічного файла;
- звіт про виконання державного бюджету за доходами в розрізі областей в електронному вигляді [1].

Аналіз показників податкового боргу дає змогу стверджувати, що в податкових надходженнях у порівнянні з 2010 р. він зменшився на 43,40%, але з 2007 р. зріс на 43,06%. Податковий борг щодо податків на власність порівняно з минулим роком зменшився на 36,30%, а в порівнянні з 2007 р. – на 39,19%. Податковий борг з плати за землею протягом 2011 р. зменшився на 1,81%, але в порівнянні з 2007 р. зріс на 3,06 в. п.

Вагоме значення в надходженні майнових податків займають суми, які будуть нараховані в наступному періоді, і суми переоплат цього податку. Згідно з джерелом [15], – це суми платежів, які сплачені платником протягом періоду між законодавчо встановленими граничними строками сплати податкових зобов'язань, визначених платником у податковій звітності за умови, якщо зазначена сума на дату зарахування до бюджету створює (збільшує) переоплату в обліковій системі органів державної податкової служби.

У 2011 р. порівняно з 2010 р. зросли податкові надходження в цілому та суми з плати за землю до Зведеного бюджету, які сплачені та будуть нараховані в наступному звітному періоді, на 21,20 та 40,17% відповідно. Проте відхилення аналогічних показників 2011 р. відносно показників 2007 р. склали від'ємне значення (76,23 та 73,99% відповідно). Показник 2011 р. стосовно податкових надходжень з платежів до державного бюджету, які сплачені та будуть нараховані в наступному звітному періоді, збільшились на 15,62% відносно аналогічного показника за 2010 р. Порівнюючи цей показник за 2011 р. з аналогічним показником 2007 р., прослідковується зменшення на 78,96%.

У 2011 р. платежі з податку на транспортні засоби та інші самохідні механізми, які сплачені та будуть нараховані в наступному звітному періоді, зменшилися на 77,14% у порівнянні з минулим роком і на 90,98% – з 2007 р.

Висновки. Із проведеного дослідження можна аргументувати, що розмір податкового зобов'язання залежить не від заміни одного з елементів податкових правовідносин, а від корегування термінів виконання податкових обов'язків платника. Результати аналізу свідчать, що податковий борг за податковим зобов'язанням за період, що досліджується, зріс особливо з плати за землею та з надходження зборів за спеціальне використання природних ресурсів.

1. Інструкція про порядок ведення органами державної податкової служби оперативного обліку податків і зборів (обов'язкових платежів), що надходять до бюджетів та до державних цільових фондів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : (<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0843-05>).
2. Цыпкин С. Д. Правовое регулирование налоговых отношений в СССР / С. Д. Цыпкин. – М., 1955. – С. 29.
3. Кучерявенко Н. П. Курс налогового права : в 6 т. / Н. П. Кучерявенко. – Х. : Легас, 2004. – Т. 3 : Учение о налоге. – С. 280.

4. Худяков А. И. Налоговое право Республики Казахстан. Общая часть : учебник / А. И. Худяков. – Алматы : Норма-К, 2003. – С. 37.
5. Самсін І. Підстави виникнення податкового зобов'язання за Податковим кодексом України / І. Самсін // Вісник. – № 3 (66). – К., 2011. – С. 179–186.
6. Шемшученко Ю. С. Юридичний словник-довідник / Ю. С. Шемшученко ; [худож. оформ. В. М. Штогриня]. – К. : Феміна, 1996. – С. 252–253.
7. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40. – Ст. 356.
8. Закон України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2181-14>.
9. Самсін І. Співвідношення понять “податковий обов'язок” та “податкове зобов'язання” в законодавстві України / І. Самсін // Вісник Верховного Суду України. – 2011 – № 9 (133). – С. 34–38.
10. Податковий кодекс України: постатейний коментар : у 2 ч. / [В. В. Білоус, Л. К. Воронова, О. О. Головашевич та ін.]; за ред. М. П. Кучерявенка. – Х. : Право, 2011. – Ч. 1. – С. 319.
11. Порохов Е. В. Теория налоговых обязательств : учебное пособие / Е. В. Порохов. – Алматы, 2009. – С. 94–95.
12. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – 556 с. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/nk>.
13. Наказ ДПА України 17.05.2010 № 335 “Про затвердження форми та Порядку складання Зведеної інформації про складові сум переплат податків, зборів (обов'язкових платежів) з урахуванням визначених чинним законодавством термінів сплати” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-formi-ta-porjadku-skladannja-zvedenoyi-in-doc24114.html>.
14. Реформування бюджетної системи України на інноваційних засадах : монографія / кол. авт. ; [заг. ред. Ф. О. Ярошенка]. – К. : М-во фінансів України, 2010. – 544 с.
15. Gray C. Fiscal Policy and Economic Growth/the World Bank report / Cheryl Gray Tracey Lane Aristomene Varoudakis. – Washington : DC, 2007. – 356 p.

УДК 338.1:631.11

ББК 65.32

Якубів В.М.

ТЕНДЕНЦІЇ І ПЕРСПЕКТИВИ СІЛЬСЬКОГО РОЗВИТКУ У ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ЗІ СТАНОВЛЕННЯМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прикарпатський національний університет
ім. В. Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596003,
e-mail: valentuna-ya@i.ua

Анотація. У статті проаналізовано основні тенденції сільського розвитку та становлення аграрних підприємств у сільських територіях. Обґрунтовано методику інтегральної оцінки результативності розвитку аграрних підприємств і сільського розвитку. Визначено пріоритетні можливості в забезпеченні перспективи сільського розвитку.

Ключові слова: сільський розвиток, інтегральна оцінка, аграрні підприємства, сільська територія, рейтинг розвитку.

Annotation. The basic tendencies of the rural development and establishment of agriculture in rural areas are exposed in the article. Methods of evaluation of the integrated development of agricultural enterprises and rural development are set. Determined capabilities in ensuring the prospects of rural development.

Key words: rural development, integrated assessment, agricultural enterprises, rural area development rating.

Вступ. Забезпечення сільського розвитку є стратегічним завданням нашої країни, оскільки він охоплює життєдіяльність сільського населення, становлення сільського господарства, функціонування підприємницьких культур і соціальної сфери села. Аграрні підприємства є важливою складовою сільського розвитку й прямо чи опосередковано впливають на нього. Проте важливим є дослідження місця й ролі аграрних підприємств у забезпеченні сільського розвитку та визначення інших важливих зумовлюючих факторів.

Проблеми налагодження розвитку аграрних підприємств у становленні сільських територій і сільському розвитку розглядаються в працях І.Баланюка [1, с.45–52], О.Бородіної [2, с.60–64], М.Бутко [3, с.75–78], В.Геєця [4, с.362–370], М.Лендела [5, с.248–268], Г.Черевка [6, с.70–74] та ін. Водночас, урахувавши особливості регіонального функціонування аграрного сектору та становлення сільських територій, визначена проблема не є повністю дослідженою.

Постановка завдання. Метою нашої статті є оцінка визначальних тенденцій та обґрунтування перспектив сільського розвитку у взаємозв'язку зі становленням аграрних підприємств.

Для досягнення поставленої мети використовувалися такі методи: аналізу й синтезу, розрахунково-конструктивний, порівняння, узагальнення та наукової абстракції.

Результати. Для дослідження взаємозв'язку між процесами сільського розвитку та функціонуванням аграрних підприємств запропоновано застосування методики на основі інтегральних показників шляхом визначення рейтингу кожного району в загально регіональному (Карпатському регіоні) значенні. Таким чином, визначено два інтегральні показники: розвиток аграрних підприємств і розвиток сільської території.

Для розкриття першого комплексного показника – інтегральної оцінки розвитку аграрних підприємств використано чотири індивідуальних показники:

- 1) кількість аграрних підприємств;
- 2) середній розмір аграрних підприємств;
- 3) обсяг виробництва валової продукції;
- 4) ефективність виробництва (виробництво валової продукції на 100 га).

Усі відібрані показники характеризують позитивну тенденцію розвитку аграрних підприємств, тобто зі збільшенням зазначених величин покращується загальна ситуація становлення господарюючих суб'єктів. Наявність односпрямованості показників є важливим методичним аспектом в інтегральному оцінюванні.

На основі даних проведеного аналізу розвитку аграрних підприємств Карпатського регіону в середньому за 2007–2011 рр. узагальнено ряд висновків, зокрема, обчислення інтегрального показника розвитку аграрних підприємств дало змогу оцінити аналізовані райони за місцем у рейтингу загально регіонального значення. Так, на перших місцях знаходяться райони Львівської області, зокрема, Стрийський, Золочівський, Сокальський, Пустомитівський. У цих районах сконцентровано найбільшу кількість аграрних підприємств області. Цей взаємозв'язок між кількістю господарств і рейтингом не може мати однозначного тлумачення, проте, очевидно, у районах, де є більша кількість аграрних підприємств, зосереджено кращі природно-кліматичні, економічні та інші умови для розвитку агробізнесу.

Загальний аналіз оцінки рейтингу районів по всіх областях дав змогу прослідкувати ще одну тенденцію, яка пов'язана з тим, що вищі місця займають райони рівнинної підзони, зокрема, Золочівський, Пустомитівський, Бузький, Городенківський, Рогатинський, Новоселицький, Кіцманський. Вони відзначаються високими індивідуальними показниками розвитку, тобто це свідчить про їх аграрну орієнтацію. Причиною такого явища є, передусім, наявність природно-кліматичних переваг місцевості, оскільки саме в цих районах зосереджено рівнинні рельєфи, родючі чорноземи й сприятливі погодні умови.

На останніх місцях у рейтингу знаходяться райони, де сконцентровано незначну кількість аграрних підприємств, які складають малу частку у виробництві валової продукції сільського господарства Карпатського регіону.

Особливістю проведення такого аналізу є те, що до кола досліджуваних об'єктів увійшли не всі райони, зокрема, Рожнятівський, Верховинський, Косівський, Сколівський, Турківський, Великобerezнянський, Воловецький, Хустський, Герцаївський та ін. Причиною цього є те, що ці райони відносяться здебільшого до гірських, де слабо розвинуте аграрне підприємництво.

Наступним етапом дослідження є визначення інтегрального показника сільського розвитку. З використанням вищеописаної методики для оцінки комплексного явища взято чотири індивідуальні показники:

- чисельність населення;
- рівень зайнятості;
- середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві;
- обсяг інвестицій у місцевість.

Зазначені показники позитивно впливають на сільське зростання, тобто із збільшенням усіх індивідуальних показників зростатиме інтегральний показник і загальний стан розвитку певного об'єкта.

Узагальнені результати визначення інтегральної оцінки сільського розвитку районів Карпатського регіону в середньому за 2007–2011 рр. дали змогу узагальнити ряд висновків.

Найвищі місця в рейтингу зайняли Пустомитівський і Стрийський райони Львівської області, Калуський район Івано-Франківської області й Ужгородський район Закарпатської області. Інтегральний показник у цих районах більший від 1, що свідчить про наявність кращих умов розвитку сіл цих районів ніж середньорегіональних. Однією з причин цього є те, що зазначені райони територіально близькі до обласних центрів, де сконцентровано економічні переваги місцевості.

Найнижчий рівень сільського розвитку спостерігається в районах Чернівецької області (Кельменецький, Кіцманський і Путивльський), де інтегральний показник сільського розвитку майже вдвічі нижчий від 1. Це свідчить про низький рівень життя й праці на селі.

Загальний аналіз показує незадовільний стан розвитку сільських територій Карпатського регіону, оскільки в більшості районів спостерігаються інтегральні показники сільського розвитку значно нижчі від 1.

Детальніший аналіз взаємозв'язку між інтегральною оцінкою розвитку аграрних підприємств і становленням сільських територій подано в табл. 1, де на основі групування виділено певні залежності.

Таблиця 1

Вплив розвитку аграрних підприємств на становлення сільських територій Карпатського регіону*

Група районів за інтегральним показником розвитку аграрних підприємств	Кількість районів	Середній інтегральний показник розвитку аграрних підприємств	Середній інтегральний показник розвитку сільських територій
1. До 0,634	14	0,380	0,526
2. 0,635–1,158	24	0,825	0,980
3. 1,159 і більше	10	1,313	1,031
Разом	48	0,845	0,948

* Розраховано за даними джерел: [7, с.66, 111, 119, 157, 293, 324, 358; 8, с.42, 56, 102, 162, 186].

У табл. 1 відображено результати групування районів карпатських областей за інтегральним показником розвитку аграрних підприємств. До I групи віднесено 14 районів з найнижчим рівнем розвитку аграрних підприємств. До II групи входить 24 райони із середнім рівнем розвитку аграрних підприємств і до III групи віднесено 10 районів, які відзначаються найкращими показниками рівня розвитку аграрних підприємств.

Детальний аналіз у пообласному й районному розрізах (табл. 2) показує, що у Львівській, Івано-Франківській і Чернівецькій областях спостерігається різномірність у рівні розвитку аграрних підприємств. У Закарпатській області всі райони відносяться до I та II груп, тобто характеризуються невисоким рівнем розвитку аграрних підприємств.

Порівнявши отримані інтегральні оцінки розвитку аграрних підприємств та сільських територій у кожній групі (табл. 1, 2), узагальнено ряд висновків.

Таблиця 2

Групування районів карпатських областей за інтегральним показником розвитку аграрних підприємств*

Групи районів за інтегральним показником розвитку аграрних підприємств	Область Карпатського регіону	Назви районів
1. До 0,944	Івано-Франківська	Галицький, Тлумацький, Богородчанський, Надвірнянський
	Львівська	Мостиський, Перемишлянський, Старосамбірський
	Закарпатська	Іршавський, Рахівський, Свалявський, Тячівський, Хустський
	Чернівецька	Глибоцький, Путивльський
2. 0,945–1,380	Івано-Франківська	Снятинський, Долинський, Калуський, Коломийський
	Львівська	Бродівський, Городоцький, Дрогобицький, Жидачівський, Жовківський, Кам'янка-Бузький, Миколаївський, Радехівський, Самбірський, Яворівський
	Закарпатська	Берегівський, Виноградівський, Мукачівський, Ужгородський
	Чернівецька	Вижницький, Застанівський, Кельменецький, Сокирянський, Сторожинецький, Хотинський
3. 1,381 і більше	Івано-Франківська	Городенківський, Рогатинський, Тисменицький
	Львівська	Бузький, Золочівський, Пустомитівський, Сокальський, Стрийський
	Закарпатська	–
	Чернівецька	Кіцманський, Новоселицький

* Розраховано за даними джерел: [7, с.66, 111, 119, 157, 293, 324, 358; 8, с.42, 56, 102, 162, 186].

По-перше, у III групі (табл. 1, 2) зосереджено райони, у яких найвищі обидва інтегральні показники. До цієї групи відносяться райони рівнинних територій областей, де є кращі природно-кліматичні умови для ведення сільськогосподарського виробництва. Крім цього, у районах III групи розташовано важливі бізнес-єдиниці промисловості та інших галузей економіки. Тобто, урахувавши високі показники сільськогосподарського розвитку регіонів III групи, не можна применшувати ролі не аграрних виробництв у становленні цих сільських територій.

По-друге, до II групи районів увійшли 24 райони, у яких аграрне підприємництво розвинуте на середньому рівні, про що свідчить інтегральний показник – 0,925. До цієї

групи належать райони рівнинної й передгірської частин регіону. Інтегральний показник сільського розвитку в ній групі є вищим від середньорегіонального рівня й становить 0,980. Це пов'язано з надходженням значних інвестицій у розвиток туристичної індустрії даної місцевості.

По-третє, до I групи (табл. 1, 2) увійшло 14 районів з низькими інтегральними показниками розвитку аграрних підприємств і сільських територій. Це показує, що значна кількість сіл Карпатського регіону характеризується негативними процесами щодо функціонування аграрних підприємств та умов життя й праці селянства.

Таким чином, досліджуючи наявність взаємозв'язку між розвитком аграрних підприємств і сільським зростанням, на базі проаналізованих даних можна стверджувати про існування такої залежності. Водночас очевидно, що вона не є великою, а значно суттєвіше впливає на розвиток сільських територій залучення інвестицій.

Для встановлення тісноти зв'язку між аналізованими процесами проведено кореляційно-регресійний аналіз. Метою таких дій є виявлення прямого чи зворотного зв'язку та його величини показників розвитку аграрного підприємництва й залучення інвестицій в основний капітал на сільське зростання. Тобто при визначенні лінійної залежності типу

$$Y_x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2$$

використовуються такі значення змінних:

Y_x – інтегральний показник сільського розвитку;

a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння, які обчислюються на основі вхідних даних;

x_1 – частковий індекс обсягу залучення інвестицій у сільську місцевість;

x_2 – інтегральний показник розвитку аграрних підприємств.

При цьому для забезпечення одновимірності всіх аналізованих показників у регресійному аналізі використовуються індексні величини.

У результаті математичних розрахунків, здійснених в MS Excel, отримано рівняння зв'язку, що показує залежність результативної ознаки Y від двох факторних x_1 та x_2 . Таке рівняння має вигляд:

$$Y = 0,634 + 0,283 x_1 + 0,037 x_2.$$

Таким чином, із збільшенням часткового індексу обсягу залучених інвестицій у сільську місцевість на одиницю інтегральний показник сільського розвитку підвищується на 0,283, а при зростанні інтегрального показника розвитку аграрних підприємств на одиницю інтегральна оцінка сільського розвитку зростає на 0,037.

Таке рівняння свідчить про наявність прямого зв'язку між розвитком агроформувань і сільським зростанням. Однак вплив динаміки залучення інвестицій у сільські території на результативний показник є значно більшим.

Проведення кореляційно-регресійного аналізу передбачає також можливість визначення тісноти зв'язку між досліджуваними факторами. Так, для характеристики щільності зв'язку використовують множинний коефіцієнт кореляції (R), що показує, яку частину загальної кореляції складає вплив виділених факторів x_1 та x_2 на досліджувану результативну ознаку.

У цьому разі $R=0,862$, що свідчить про високу щільність зв'язку між аналізованими ознаками.

Сукупний коефіцієнт множинної детермінації $R^2 = 0,744$ показує, що варіація інтегрального показника сільського розвитку на 74,4% зумовлюється двома обраними факторами: обсягом залучених інвестицій і розвитком аграрних підприємств. Оцінка розрахункового критерію Фішера (65,25) свідчить про адекватність отриманого рівняння регресії.

Висновки. Отже, проведене дослідження взаємозв'язку між становленням аграрних підприємств і сільським розвитком різними способами – за допомогою інтегральних оцінок, групування та кореляційно-регресійного аналізу дає змогу узагальнити ряд висновків:

1) існує прямий зв'язок між показниками розвитку аграрних підприємств та сільським зростанням;

2) на даному етапі розвитку аграрно-економічних відносин на селі аграрні підприємства здійснюють позитивний, але незначний вплив на розвиток сільських територій;

3) у процесі аналізу виявлено фактор, що має найбільший (з виокремлених) вплив на розвиток села – це залучення інвестицій.

За результатами дослідження встановлено, що перспектива сільського розвитку Карпатського регіону залежить як від розвитку сільського господарства й аграрних підприємств, так і (в основному) від вкладення інвестицій у підприємницький сектор регіону.

1. Баланюк І. Ф. Розвиток господарств населення та агроформувань у регіоні / І. Ф. Баланюк // Регіональні проблеми розвитку агропромислового комплексу : зб. наук. доп. – Львів : Львів. обл. спілка екон. України, Львів. нац. аграр. ун-т, 2009. – С. 43–54.
2. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 59–64.
3. Бутко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. Бутко, М. Мурашко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 74–78.
4. Геєць В. М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / В. М. Геєць. – К. : Світогляд, 2003. – 438 с.
5. Лендел М. А. Аграрне виробництво в Карпатському регіоні : сучасний стан, тенденції, перспективи розвитку : [монографія] / М. А. Лендел. – Ужгород : Карпати, 2006. – 516 с.
6. Черевко Г. В. Науково-методологічні засади зрівноваженого розвитку сільських територій / Г. В. Черевко, І. В. Сембай // Аграрна економіка. Науковий журнал Львівського НАУ. – 2008. – Т. 1, № 1–2. – С. 70–74.
7. Регіони України 2011 : у 2 т. : стат. зб. – К. : Держ. комітет статистики України, 2011. – Т. 1. – 366 с.
8. Регіони України 2011 : у 2 т. : стат. зб. – К. : Держ. комітет статистики України, 2011. – Т. 2. – 806 с.

УДК 65.7325

ББК 60.665

Василюк М.М.

ФОРМУВАННЯ ТА ОБЛІК ВИТРАТ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Прикарпатський національний університет
ім. В. Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596003

Анотація. У статті досліджується один із важливих об'єктів обліку – витрати підприємства. Від достовірності інформації залежить правильність визначення фінансових результатів діяльності підприємства, що, у свою чергу, дозволяє визначити ефективність та якість роботи трудового колективу. Оптимізація витрат забезпечує дотримання режиму економії, зростання продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат, що сприяє підвищенню рентабельності підприємства.

Ключові слова: витрати, оптимізація витрат, собівартість, контроль витрат, аналіз.

Annotation. In the article, one of the important central facilities accounting – expenditures. From the accuracy of the information about this object depends on the correctness of the definition of financial performance of the company. They allow you to determine the effectiveness and quality of the workforce. Cost optimization enforces austerity, increase productivity, reduce overhead, thus enhancing profitability.

Key words: expenses, costs, cost, costcontrol, analysis.

Вступ. В умовах ринкових перетворень, коли мають місце такі негативні явища, як нестабільність, невизначеність мікропроцесів, непередбачені зміни основних показників фінансово-господарської діяльності, досить актуальним є питання формування витрат підприємства та їх обліку. Для забезпечення фінансової стабільності, зменшення ймовірності настання ризику банкрутства необхідно ретельно аналізувати показники внутрішньогосподарської діяльності на рівні підприємства, ураховувати можливий вплив різних факторів для встановлення оптимальних пропорційних співвідношень обсягів результативних показників діяльності.

Значний внесок у розвиток і вдосконалення обліку витрат в Україні зробили провідні вчені М.Т.Білуха, Ф.Ф.Бутинець, Б.І.Валуєв, С.Ф.Голов, А.М.Герасимович, З.В.Гуцайлюк, Г.М.Давидов, Б.І.Єфіменко, В.П.Завгородній, С.Я.Зубілевич, М.В.Кужельний, А.М.Кузьмінський, М.М.Коцупатрий, В.Г.Линник, Є.В.Мних, В.М.Пархоменко, В.С.Рудницький, В.В.Сопко, М.Г.Чумаченко. Питання методики й організації обліку витрат на підприємствах розглядалися в працях В.В.Бабіча, В.О.Ластовецького, Є.І.Свідерського, Т.В.Трофімової. Проте питання обліку витрат потребують подальшого дослідження, оскільки існуюча система обліку не задовольняє всіх цілей управління й не сприяє повною мірою зниженню рівня витрат.

Постановка завдання. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні порядку методики бухгалтерського обліку витрат і дослідженні існуючої системи їх розподілу.

У роботі поставлено та вирішено такі завдання:

- уточнити економічну сутність поняття “витрати”;
- на основі чинних класифікацій обґрунтувати перелік класифікаційних ознак витрат на виробництво з урахуванням особливостей побудови обліку витрат підприємств житлово-комунального господарства;
- обґрунтувати об’єктивну потребу створення інтегрованої системи обліку витрат на виробництво з використанням засобів автоматизації облікового процесу.

Результати. Сучасні умови переходу до ринкових відносин потребують формування нової методики бухгалтерського обліку витрат на виробництво, спрямованої на задоволення інформаційних потреб не узагальненого, а конкретного користувача. Отже, виникла потреба в створенні інформаційної інфраструктури, яка б задовольняла потреби не тільки зовнішніх, а й внутрішніх користувачів.

Дослідження показують, що облік витрат повинен бути системним, оперативним й одночасно забезпечувати стратегічний розвиток підприємства. І.І.Каракоз, який розробив наукову концепцію й систему оперативного пошуку резервів зростання ефективності виробництва, указував, що діяльність підприємства являє собою комплекс різного роду взаємозалежних процесів, тому тільки системне їхнє вивчення може забезпечити достатню ефективність реалізації управлінської функції.

Крім того, облік витрат повинен орієнтуватися не тільки на поточний результат, а, насамперед, на ефективну діяльність у довгостроковому періоді. Методика обліку витрат на виробництво має передбачати комплексний системний підхід – лише на основі такого підходу може існувати система обліку витрат, здатна забезпечити вирішення економічних проблем, які виникають на підприємстві. Це може бути досягнуто розробкою методики інтегрованої системи обліку витрат.

Питання оцінки товарно-матеріальних цінностей на складі й у виробництві залишається нині досить актуальним, оскільки вартісна оцінка має безпосередній вплив на величину витрат виробництва й, відповідно, собівартості послуг.

Дослідження показало, що в процесі визначення методики обліку матеріальних запасів є доцільним розглянути досвід зарубіжних країн, де надається можливість використання декількох методів оцінки. Методи оцінки виробничих запасів установлені міжнародними стандартами бухгалтерського обліку й національними стандартами [1, с.167].

Найпоширенішими з них є:

- метод Fifo (перше надходження – перший видаток);
- метод середньозваженої собівартості;
- метод Lifo (останнє надходження – перший видаток);
- метод ідентифікованої собівартості конкретної партії.

Метод Fifo ґрунтується на припущенні, що, насамперед, на собівартість продукції списується вартість матеріалів, які закуплені першими.

Використання методу середньозваженої собівартості припускає, що вартість матеріальних запасів – це середня величина матеріальних запасів на початок звітної періоду й придбаних упродовж цього періоду. Середньозважена собівартість одиниці запасів підраховується шляхом ділення всієї вартості матеріальних запасів на кількість одиниць цих запасів.

Метод оцінки запасів за цінами останніх закупівель (Lifo) полягає в тому, що собівартість матеріальних запасів, придбаних останніми, списується на витрати виробництва в першу чергу.

Метод ідентифікованої собівартості конкретної партії використовується за умови, що вартість запасів значна й полягає в тому, що відпущені на виробництво матеріальні запаси визначаються за цінами конкретних партій запасів, які надійшли на підприємство. Але у зв'язку з недоліками, які властиві вказаному методу (важко й непрактично слідувати за придбанням і списанням конкретних одиниць запасів), він менше використовується в обліковій практиці, ніж попередні методи.

Дотримуючись принципу збереження вартості від початку й до кінця процесу виробництва в умовах відсутності стабільного грошового виміру, що властиво українській економіці, можна модифікувати модель обліку витрат таким чином:

- увесь облік господарської діяльності слід будувати за поточними ринковими цінами;
- проводити безперервну переоцінку технічно-матеріальних цінностей та основних засобів.

Для переоцінки технічно-матеріальних цінностей використовується поновлювана вартість. Установлено, що на сьогоднішній день у теорії та на практиці перевага надається обліку витрат, заснованому на переоцінках, оскільки постійна переоцінка матеріальних цінностей забезпечує зрозумілу ідентифікацію змін рівня виробничих витрат і створює надійнішу інформаційну базу для прийняття управлінських рішень. Але в разі обліку витрат за поточними ринковими цінами виникає суттєвий недолік, який полягає в тому, що прибуток, отриманий від господарської діяльності підприємства, змішується з прибутком, який виникає в результаті знецінення грошей, отже, реальний господарський результат ніби розчиняється в псевдоприбутку.

Згідно з діючими в Україні обліковими правилами, підприємства повинні відображати спожиті сировину, матеріали, паливо тощо за фактичною собівартістю. Проте з моменту придбання їх до моменту виробничого використання ринкові ціни можуть істотно змінюватися. Це призводить до того, що ціни на вироблену послугу матимуть викривлену нереальну структуру собівартості в частині витрачених матеріальних витрат, а значить, і завищений прибуток, який у міжнародній практиці одержав назву інфляційного. Усунути вплив цього фактора застосуванням середньозважених оцінок матеріальних витрат при їхньому обліку неможливо.

Проблема, пов'язана з визначенням інфляційного прибутку (збитку) відома в міжнародній обліковій практиці, але поки що методологічно не розроблена. Ми погоджуємося з думкою В.Г.Швеця, який вважає, що для країн з перехідною економікою, до яких належить й Україна, в умовах інтенсивних інфляційних процесів ця проблема набуває особливої ваги та значення [8, с.55].

Проведений аналіз дозволяє стверджувати, що в Україні доцільно використати міжнародний досвід стосовно обліку впливу інфляції, який полягає в періодичній переоцінці активів і зобов'язань підприємства з урахуванням змін купівельної спроможності грошової одиниці. Таким чином, досягається тимчасова впорядкованість оцінки відповідних елементів активів і пасивів підприємства. При іншому підході використовується методика періодичної переоцінки активів на поточну вартість із застосуванням одного з трьох способів: економічно обґрунтованих витрат, цін можливої реалізації активів, відновлювальної вартості, тобто поточних витрат на заміщення активів. Коригуванню мають підлягати, крім активів підприємства, також і собівартість реалізованої продукції та нарахована амортизація. Звичайно, у процесі стабілізації фінансової системи потреба в додаткових коригуючих процедурах відпаде.

Дослідження показало, що з перелічених методів найбільш доцільним є використання на підприємствах ЖКГ методу Fifo, зокрема, для оцінки сировини й матеріалів, оскільки він підтверджений тривалою практикою застосування й достатньо повно задовольняє потреби управлінського апарату в інформації для аналізу та контролю витрат. Тим більше, що в умовах використання сучасної комп'ютерної техніки визначення матеріалів, які надійшли першими на склад, не є проблематичним.

Ідентифікувати кожну партію надходження й витрачання палива, на чому базується метод ідентифікованої собівартості, є просто неможливо через відсутність умов відокремленого зберігання сировини та матеріалів.

Дослідження показують, що функціями аналітичної бухгалтерії є:

- визначення витрат на виробництво й собівартість послуг;
- розрахунок фінансових результатів наданих послуг;
- облік витрат за центрами й сферами відповідальності.

Аналітичний облік виробничих витрат перегруповує первинні дані паралельно в багатьох напрямках – за статтями калькуляції, за центрами витрат, відповідальними особами тощо. Перегрупування витрат дає можливість створювати інформацію для потреб управління в аналітичній інформації (рис. 1).



Рис. 1. Етапи задоволення потреб управління в аналітичній інформації

Класифікацію рахунків аналітичного обліку виробництва, залежно від характеру та призначення виконуваних процесів і виробничої структури, на КП “Житлоінфоцентр” будують ієрархічним методом класифікації з використанням послідовної системи кодування. У табл. 1 наводиться класифікація рахунків аналітичного обліку витрат на надання послуг на підприємстві, беручи до уваги характер і призначення виконуваних процесів і виробничої структури.

Таблиця 1

Класифікація рахунків аналітичного обліку витрат на виробництво послуг

Клас	Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Код рахунку аналітичного обліку	
	код	назва	код	назва	код	назва
9	90	Собівартість	901	Вивіз та захоронення сміття	9011	Автотранспортна дільниця
			902	Освітлення сходових кліток	9021	Служба енергетика
			903	Прибирання прибудинкової території	9031	Технічна дільниця № 1
					9032	Технічна дільниця № 2
			904	Утримання аварійної служби	9041	Аварійна служба
			905	Обслуговування димових і вентиляційних каналів	9051	Технічна дільниця № 1
					9052	Технічна дільниця № 2
			906	Обслуговування внутрібудинкових мереж	9061	Сантехнічна дільниця
			908	Поточний ремонт	9081	Ремонтно-будівельна дільниця
			909	Обслуговування ліфтів	9091	Аварійна служба

Аналітичний облік витрат на виробництво пропонується вести на таких об'єктах формування та обліку витрат, як місця виникнення витрат, центри витрат і центри відповідальності.

Для оцінки загальної суми витрачання ресурсів за звітний період усі витрати групуються за економічними елементами. Для встановлення сумарної величини витрат організації необхідно об'єднати інформацію про витрати всіх виробничих підрозділів підприємства. Такі дані дозволять визначити питому вагу кожного центру виробничих витрат у загальному обсязі витрат на виробництво й суму витрат на одиницю виробленої продукції.

Об'єднання інформації про витрати здійснюється за допомогою матриці витрат, де витрати центру відповідальності надаються в розрізі елементів витрат і місць їх виникнення. Така матриця дозволяє відповісти на питання, де виникли витрати (місце виникнення витрат), який вид ресурсів використовувався (елемент витрат), яка сума витрат припадає на одиницю наданих послуг, яка сума витрат по даному місцю їх виникнення і центру в цілому.

У матриці витрат можна не тільки відобразити загальну величину витрат центрів відповідальності, але й показати питому вагу кожного центру в загальному обсязі витрат групи підрозділів (або всього підприємства) як щодо загальної суми витрат, так і стосовно кожного елементу витрат.

Висновки. У результаті проведеного дослідження методики обліку та калькулювання витрат на підприємствах житлово-комунального господарства можна зробити такі висновки:

1. Ринкові умови господарювання в Україні потребують удосконалення організації й методики обліку витрат. Лише на основі комплексного системного підходу може існувати система обліку витрат, здатна забезпечити вирішення економічних проблем, які виникають на підприємстві.

2. Житлово-комунальне господарство, як специфічна галузь, має ряд особливостей, що суттєво впливають на організацію та функціонування систем обліку й контролю.

3. Інформаційна система підприємства може виконувати покладені на неї завдання за умов інтегрування внутрішньогосподарського (управлінського), бухгалтерського (фінансового) обліку на технічній базі ПК.

Упровадження обліково-аналітичної системи інтегрованого фінансово-управлінського обліку дасть можливість швидко зібрати, обробити, проаналізувати інформацію та прийняти обґрунтоване рішення, використовувати сучасні інформаційні технології та створені на їх основі логістичні комп'ютерні системи. Вона стане найбільш успішною в діловому світі українських підприємств, які зможуть максимально ефективно використовувати автоматизовану систему, що охоплює всі взаємозалежні бізнес-процеси, внутрішні та зовнішні аспекти діяльності підприємства.

1. Международные стандарты бухгалтерского учета. – Price Waterhouse LLP, 1994.
2. Білоусова І. Проблеми розвитку управлінського обліку в Україні / І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 39–44.
3. Білуха М. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності / Білуха М., Микитенко Т. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – С. 15–24.
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2003. – 726 с.
5. Головін М. Система обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) / М. Головін // Дебет-кредит. ШБ. – 2003. – № 5, 7, 10, 42, 44.
6. Ільченко Л. Б. Перспективний аналіз витрат на виробництво / Л. Б. Ільченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць / ДНУ. – Дніпропетровськ, 2003. – Вип. 185. – Т. 2. – С. 472–479.
7. Фаріон І. Д. Бухгалтерський управлінський облік : навчальний посібник / Фаріон І. Д., Писаренко Т. М. ; [за ред. І. Д. Фаріона]. – Тернопіль : Екон. думка, 2003. – 566 с.
8. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : навчальний посібник / В. Г. Швець. – К. : Знання – прес, 2003. – 444 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 658: 339.13
ББК 65.29

Гладій Х.Г.

АНАЛІЗ СТРАТЕГІЙ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ПРОДУКТУ ПІДПРИЄМСТВ НА КОНДИТЕРСЬКОМУ РИНКУ

Тернопільський національний
економічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра міжнародного менеджменту та маркетингу,
46000, м. Тернопіль, б-р Шевченка, 9,
тел.: 0352524046,
e-mail: kafedra_imm@ukr.net

Анотація. У статті розглянуто види стратегій диференціації продукту в управлінні брендами. Проаналізовано формування й використання цих стратегій підприємствами кондитерської галузі.

Ключові слова: стратегія, стратегії диференціації, кондитерський ринок.

Annotation. The paper deals with types of product differentiation strategies in brand management. Analyzed the formation and use of these strategies by enterprises of confectionery industry.

Key words: strategy, differentiation strategies, the confectionery market.

Вступ. Сучасний кондитерський ринок України є досить структурованим і відзначається високим рівнем конкуренції. Сьогодні підприємства конкурують, використовуючи велику кількість заходів, серед яких важливе місце належить заходам маркетингового характеру. Виробники пропонують покупцям нові товари, вигідні цінові пропозиції, незвичні способи розповсюдження. Ефективність цих маркетингових дій підприємства нерозривно пов'язана із стратегіями диференціації його продукції.

Питання маркетингових стратегій диференціації досліджувалися в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як М.Портер, Н.В.Куденко, Ф.Котлер, Дж.Траут, Ж.Ламбен, М.Мак-Дональд.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження кондитерського ринку України в контексті використання стратегій диференціації основним представником ринку, а також визначення найефективніших стратегій диференціації на цьому ринку.

Результати. Ураховуючи сучасну кризову ситуацію на ринку й високий рівень конкуренції, підприємства прагнуть знаходити нові шляхи для зміцнення своїх позицій. Одним із таких інструментів є стратегії диференціації – шлях одержання прибутку, вищого від середнього рівня в галузі. Коли створюється прихильність покупців до торгової марки, знижується їхня чутливість до цін, завдяки чому витрати на диференціацію можуть переноситися на покупців. Крім того, цим створюється бар'єр для входу на ринок галузі іншими компаніями [2; 3].

До переваг стратегії диференціації належать:

- додаткове зростання обсягу продажів й одержання надприбутку внаслідок завоювання переваг різних груп споживачів на базі переваги в якості та ширшого вибору;
- жорсткість вхідного бар'єра в галузь завдяки сформованим перевагам споживачів;
- гарантоване отримання прибутку від реалізації продукції підприємством, що користується послугами лише певної фірми;
- витіснення товарів-замінників шляхом зміцнення зв'язків із споживачами.

Існує багато точок зору щодо видів стратегій диференціації [1; 2; 3]. На наш погляд, можна виокремити п'ять основних стратегій диференціації продукту. Взаємозв'язок стратегій за глибиною проникнення на ринок зображений на рис. 1.

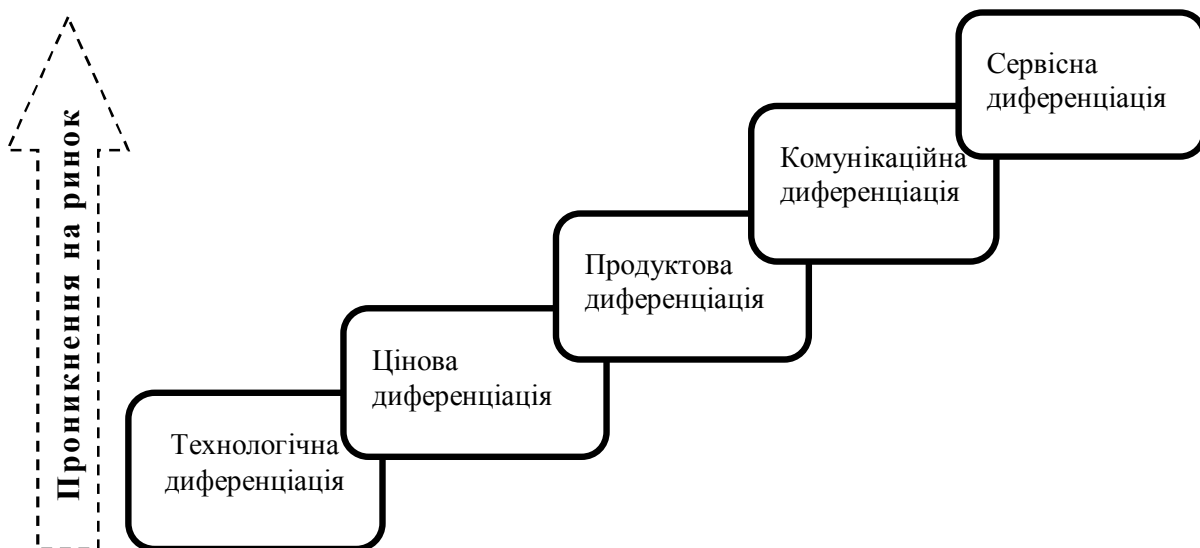


Рис. 1. Стратегії диференціації

1. Технологічна диференціація. Нова технологія може забезпечити достатню цінність для диференціації на ринку. Вона дає позитивний ефект, покращує якість продукції, полегшує умови праці та забезпечує її безпеку. Більшість винаходів і проривних до них корисних моделей з'являється в ході ескізно-технічного проектування на стадії дослідно-конструкторських розробок. Оператори мобільного зв'язку широко використовують такі стратегії (4G, HSPA, WAP).

2. Цінова диференціація. Вона доцільна, коли продукт має різну оцінку споживчої цінності на різних ринках або сегментах. У сегментах ринку з високими оцінками споживчої цінності продукції або сегментах, слабчутливих до цін, слід їх підвищити. Ефективність цінової диференціації визначається точністю сегментації, а також тим, наскільки добре вивчені потреби, переваги й поведінка споживачів. На жаль, в Україні поки що цінова дискримінація зумовлена неефективністю ринків, унаслідок чого значна частина прибутку перепадає торговцям, а не виробникам [4].

3. Продуктова диференціація – одна з основних стратегій диференціації. Диференціація товару здійснюється за такими чинниками: додаткові можливості товару; ефективність використання товару; комфортність; надійність; стиль і дизайн товару [5].

4. Комунікаційна диференціація. Погано виділена новизна й принципові відмінності продукту від товарів конкурентів часто стають причиною провалу технічно досконалої та затребуваної продукції. Недостатньо просто позиціонувати товар як новий, необхідно чітко пояснити споживачеві новизну й чим вона вигідна для нього. Саме комунікаційна політика – це зв'язок між виробником і споживачем. Частиною комунікаційної диференціації фірми є реклама, PR і створення іміджу товару.

5. Сервісна диференціація. Зосередження уваги на якісному обслуговуванні клієнтів є способом підвищити диференціацію продукту чи послуги. Диференціація в обслуговуванні клієнтів може бути більш дорогою для марки, оскільки ще вимагає інфраструктурної підтримки й постійної реклами, повідомлення якої нагадує потенційним замовникам про послуги, що пропонуються.

До різновидів сервісної диференціації можна віднести диференціацію за персоналом. Компанії можуть досягти більшої конкурентної переваги, наймаючи й навчаючи кращих службовців, ніж конкуренти [6].

Можна враховувати диференціацію й на основі емоційного зв'язку, соціальної прив'язаності споживача до бренда. Якщо фірма досягне такого ефекту, то отримає вірних клієнтів і тоді ймовірність їхнього відтоку дуже мала. Цей вид диференціації не

враховано на рис. 1, оскільки в Україні поки що відсутні сильні бренди, щоб споживачі були їм настільки вірними.

Сьогодні в Україні порівняно з іншими галузями досить успішно функціонує ринок кондитерських виробів. Він є достатньо сформованим, бо понад 2/3 обсягів готової продукції на ньому забезпечують лідери ринку [7].

Для кондитерської галузі характерна тенденція скорочення кількості виробників. Незважаючи на цю тенденцію, на ринку працює величезна кількість дрібних операторів. Лідерами галузі є “Roshen”, “Конті”, “АВК”, “Бісквіт-шоколад” і “Житомирські ласощі”. Галузь відзначається високим рівнем концентрації й, відповідно, високим рівнем конкуренції. У 2013 р. варто очікувати значного загострення конкуренції на внутрішньому ринку через часткову втрату зовнішніх ринків збуту.

Іншою особливістю кондитерської галузі є максимальне регіональне охоплення – кондитерські вироби виготовляють у всіх регіонах України. Лідерами виробництва (понад 90% загального обсягу) є Донецька, Київська, Вінницька та Полтавська області, що зумовлено розташуванням у цих регіонах виробничих потужностей лідерів галузі [8].

Лідерами на кондитерському ринку є компанія “Roshen”, група “Конті” і компанія “АВК”. На них припадає понад 41% вітчизняного кондитерського ринку. Як видно з рис. 2, трійка цих провідних операторів ринку у 2010 р. наростила свою частку на 3%, а у 2011 р. вони втратили 10,4% частки ринку [9; 10].

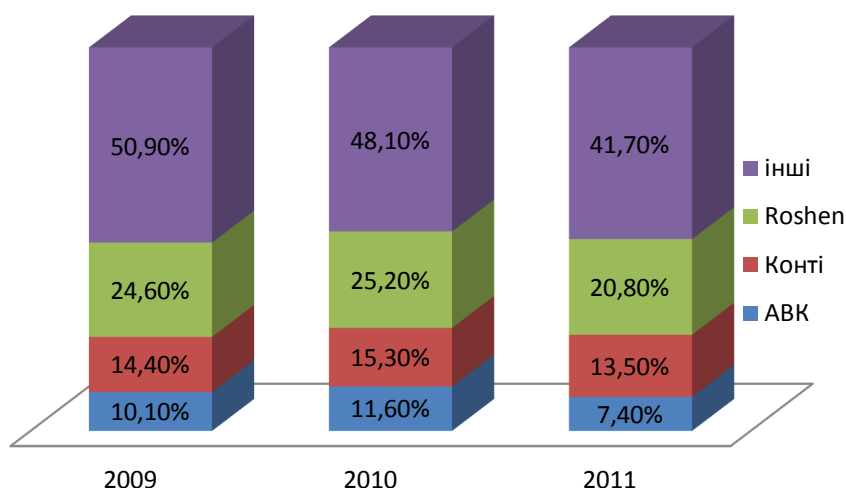


Рис. 2. Частки ринку основних українських виробників кондитерського ринку (2009–2011 рр.)

Ці підприємства щороку інвестують у розвиток галузі значні кошти. На провідних кондитерських фабриках проведено повну модернізацію, встановлено найсучасніші виробничі лінії. Значно підвищено технологічність і наукоємність виробництва.

Галузь розвивається в умовах жорсткої внутрішньої й зовнішньої конкуренції, що стимулює постійно вдосконалювати управлінські процеси та забезпечувати високі світові стандарти якості виробленої продукції.

Одним з лідерів галузі є корпорація “Roshen”. Проаналізувавши її маркетингову діяльність, автор виділив такі головні стратегії диференціації:

- 1) технологічна диференціація;
- 2) продуктова диференціація;
- 3) комунікаційна диференціація.

Для розуміння причин вибору цих стратегій проаналізуємо процес їхнього формування.

Одна з причин, чому корпорація почала використовувати технологічну диференціацію – це застарілі технології, на базі яких неможливо виробити конкурентоспроможний товар. Це підтверджує й місія “Roshen”: “Ми станемо лідером у сфері виробництва і задоволення потреби населення в якісних продуктах харчування на ринку України”. Для успішної реалізації цієї стратегії потрібно мати передове технологічне забезпечення. Новітні технології – це новий витончений смак для споживачів. Варто зазначити, що корпорація “Roshen” володіє технологічною інновацією кондитерського виробництва – двома новітніми відливними лініями з виробництва цукерок методом “Triple-shot”. Технологічна й товарна диференціації взаємодоповнюють одна одну.

Основою продуктової стратегії корпорації є розвиток асортименту шоколадних цукерок завдяки створенню унікальних продуктів, яким притаманні особливі споживчі властивості.

Як і більшість вітчизняних виробників кондитерських виробів, “Roshen” постійно оновлює свої головні асортиментні групи. Наприклад, сегмент цукерок на вагу в постійній динаміці – він то звужується, то розширюється. Найслабші найменування вилучаються, а замість них на ринку з’являються новинки. Це не стосується лише таких супербрендів, як, наприклад, “Київ вечірній”. Основне правило корпорації: те, що не смачне, – не продається, яким би не був рекламний бюджет [10].

Бренд “Roshen” має низку конкурентних переваг стосовно солодошів інших торгових марок. Виявлена тенденція випередження смакових якостей виробів “Roshen”, що пояснюється вищим рівнем використання в рецептурі ароматичних натуральних добавок. Порівнюючи елементи просування, встановлено, що корпорація під торговою маркою “Roshen” випереджає своїх конкурентів ефективністю рекламної підтримки й акцій стимулювання збуту.

Комунікаційна диференціація проводиться залежно від того, яка саме архітектура портфеля бренда впроваджена на підприємстві. У корпорації “Roshen” діє стратегія Branded House (компанія-бренд), яка базується на концепції реалізації всієї продукції компанії під одним брендом (характерна для таких фірм, як Audi, BMW, Samsung, Sony), при цьому він також є корпоративним брендом [12].

Свого часу “Бюро Маркетингових Технологій” створило й позиціонувало бренд “Roshen”. Спеціалісти цього Бюро мали розробити стратегію позиціонування й слоган ТМ “Roshen”. Коли марка тільки з’явилася на деяких видах продуктів, Бюро наполягало на необхідності змінити назву, оскільки назву “Roshen” вони вважали недостатньо ресурсною. Назва “Roshen” – це неологізм. Такого слова в українській і російській мовах немає. Але створивши історію для цього бренду, Бюро тим самим усунуло недоліки, пов’язані з назвою торгової марки. Про це свідчить дослідження, проведене “Міжнародною Маркетинговою Групою України” і фінансово-аналітичною компанією “Pro-Consulting” під назвою “30 найпопулярніших брендів України”, згідно з яким у листопаді 2009 р. корпорація “Roshen” посіла перше місце серед найсильніших брендів України.

Таким чином, виробники нічого не міняли й не прикрашали в товарному еквіваленті марки, а лише підсилили існуючі переваги. На основі новітніх технологій виробництва та стратегії позиціонування логічно виник слоган «“Roshen” – солодкий знак якості», який і був запропонований клієнтові.

Спочатку бренд просувався пасивно – з’явився знак “Roshen” на упаковці, плакатах у місцях продажів, але активної рекламної підтримки не було. З осені 2002 р. була запущена масова рекламна кампанія, у ході якої виробники донесли до споживачів те, що:

1) бренд “Roshen” – суто український бренд, тобто компанія “Roshen” – український виробник, на відміну від конкурентів (“Корони” і “Світоча”). Основне повідомлення: “Roshen” – український виробник кондитерських виробів високої якості;

2) уся продукція компанії – продукція високої якості. Слоган «“Roshen” – солодкий знак якості».

Стосовно комунікації бренда, то вона починалася з класичної комплексної рекламної кампанії. Щоб досягнути максимального охоплення цільової аудиторії, задіявали всі загальнонаціональні телевізійні канали як наймасовіший засіб розповсюдження інформації. На базі позиціонування було створено іміджевий ролик “Компанія “Roshen” – українська компанія”. З’явився слоган “Україна. Від краю до краю! Українці. Від серця до серця!” Ролик став першим етапом комунікації. Одночасно “Roshen” проводив активну PR-кампанію в пресі. Формат спілкування з пресою – прес-сніданки. Компанія не ставила за мету обов’язкову публікацію матеріалів у всіх ЗМІ, з яких приходили журналісти на прес-сніданки. На прес-конференціях представники компанії розповідали не стільки про саму компанію “Roshen”, скільки про ситуацію на ринку в цілому, новинки продукції, виробництво продукції, основні інгредієнти при виробництві солодошів, харчові добавки. Потім для журналістів був організований прес-тур по трьох фабриках.

Рекламна кампанія будувалася за такою схемою – рекламний ролик на всіх каналах, PR-матеріали про продукцію і компанію – у різних виданнях, у т. ч. і спеціалізованих виданнях, блокова реклама в жіночій пресі, яка мала чіткий асоціативний зв’язок з роликом на телебаченні. Із спеціалізованих видань інформація розміщувалася в певних журналах, що розповсюджувалися в торгових точках України. Стосовно зовнішньої реклами, то вона безпосередньо не пов’язана з роликом. Це – швидше продуктова реклама, але скрізь в обов’язковому порядку присутній логотип “Roshen” [13].

Раніше використовувалася радіореклама, не пряма, а у вигляді спонсорства. Але, за оцінками, для реклами харчових продуктів (у т. ч. і кондитерських) радіо є не дуже ефективним, оскільки цукерки – це продукт, який споживач хоче бачити. Кондитерські вироби – продукт імпульсний; рішення про його покупку відбувається спонтанно – у місцях продажів. Тобто комунікація йде за такою схемою: споживач побачив продукт по телебаченню, потім у супермаркеті на полиці, пригадав його й ухвалив рішення про покупку. Тому на радіо найефективнішими є спонсорські акції та конкурси.

Торгова марка “Roshen” відразу асоціюється з відомим слоганом корпорації “Солодкий знак якості”. Трьома звичайними словами увагу споживача звернуто на те, що, по-перше, це солодоші, звичайно, і, по-друге, що вони смачні, бо якісні. Самі слова “солодкий знак якості” написані на емблемі каліграфічними літерами й схожі на написи на торгах, що також викликає асоціацію із солодошами.

Під девізом “Збери свою Україну!” відбулася промоакція – «“Roshen” – Україна. Від краю до краю!» Вона продовжила послідовне втілення концепції просування “Roshen” як українського виробника кондитерських виробів високої якості. Після акції було проведено дослідження про те, як вплинула комунікація на бренд “Roshen”. Отримані результати – підвищення знання марки. Споживач почав асоціювати “Roshen” як українського виробника кондитерських виробів. Обсяг продажів цукерок у коробках збільшився.

Після першої промо-акції протягом року продовжувалося підсилення комунікації все того ж ролика. На біг-бордах з’явилися іміджеві плакати, що демонструють продукцію ТМ “Roshen”.

Найпопулярнішими заходами щодо стимулювання збуту в “Roshen” є підтримування реклами й спеціальні розпродажі. Основна мета розпродажів – стимулювання припливу покупців у магазин і скорочення товарних запасів. Реклама таких розпродажів має вигляд оголошень на дверях або вікнах магазинів мережі “Roshen”. Розпродажі проводяться для того, щоб збільшити товарообіг і позбутися від залишків товарів наприкінці сезону.

Стимулювання продажів у “Roshen” спрямоване на постійне підтримування обсягу збуту на необхідному рівні. Це – якісний інструмент для того, щоб допомогти спо-

живачам зробити свій вибір на користь певного товару. Саме стимулювання збуту і є тим фактором, що змушує вибрати той товар, який хоче реалізувати продавець.

Основними інструментами стимулювання збуту в “Roshen” є:

- акції зниження цін у магазинах мережі;
- акції спеціальних цін: “товар дня”, “ціна дня”.

Керівництво “Roshen” стверджує, що проведення заходів із стимулювання збуту має бути короткостроковим і постійно змінюватися, оскільки споживач через певний час стає несприйнятливим до впливу.

Схему взаємозв'язку між головними стратегіями диференціації бренду “Roshen” наведено на рис. 3. На ній показано взаємозв'язок найвагоміших стратегій диференціації продукції ТМ “Roshen”. Центральною стратегією диференціації корпорації є продуктова диференціація, на базі якої формуються інші стратегії. Технологічна диференціація дає змогу виробляти якісну продукцію. Відповідно, якість, новітні технології й обладнання в комунікаційній диференціації.

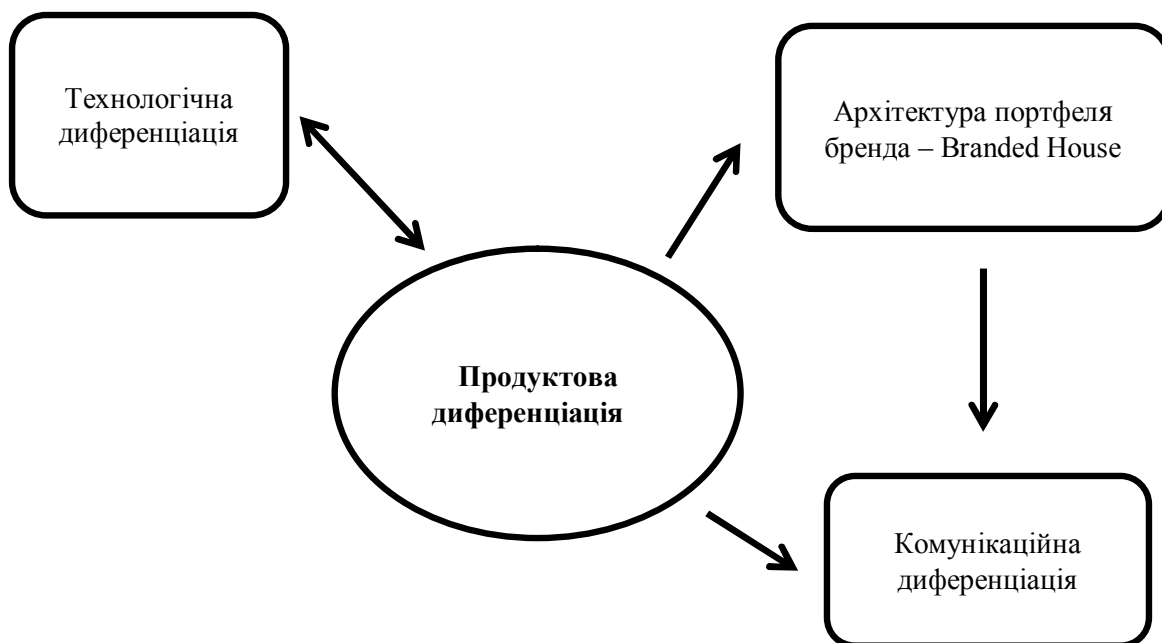


Рис. 3. Взаємозв'язок між стратегіями диференціації бренду “Roshen”

Автором у цю схему включено архітектуру портфеля бренду, оскільки вона має безпосередній вплив на формування комунікаційної діяльності підприємства. Також за допомогою цієї стратегії диференціюється продукт від конкурентів у кондитерській галузі.

Висновки. Український ринок солодощів є досить розвинутим і диференційованим. На ньому представлена велика кількість брендів, діяльність яких спрямована не лише на національний, а й на міжнародний ринок. Архітектура бренду є чітко сформованою. ТМ “Roshen” використовує стратегію Branded House, яка сприяє комунікаційній діяльності цього підприємства. Через те, що лояльність до “Roshen” уже сформована позитивно, то при виході нового товару він має підтримку бренду компанії. Це зумовлено особливістю побудови портфеля бренду. Проаналізувавши маркетингову діяльність найбільшої компанії кондитерського ринку України, можна зробити висновок, що вона зосереджує свою увагу на товарній диференціації. Це підтверджує і її слоган – «“Roshen” – солодкий знак якості», адже якість – один із критеріїв товарної диференціації.

У процесі створення бренду можна диференціювати товар на різних етапах його створення. ТМ “Roshen” використовує одночасно декілька стратегій (технологічну,

продуктову, комунікаційну), завдяки чому отримується синергетичний ефект і сила бренда зростає. Унаслідок цього збільшується глибина проникнення на ринок, відповідно, зміцнюється конкурентоспроможність і зростає прибутковість компанії.

1. Ващекин Н. П. Маркетинг / Н. П. Ващекин. – М. : ИФ ФБК-Пресс, 2009. – 312 с.
2. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его успешность / Майкл Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Жан-Жак Ламбен ; пер. с фр. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 589 с.
4. Основы маркетинга / [Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг, Ф. Котлер]. – 4-е европ. изд. ; пер. с англ. М. : Вильямс, 2007. – 1200 с.
5. Акулич И. Л. Маркетинг / И. Л. Акулич. – 6-е изд., испр. – Минск : Вышэйшая школа, 2009. – 512 с.
6. Бойетт Дж. Путеводитель по царству мудрости: лучшие идеи мастеров управления / Бойетт Джозеф, Бойетт Джимми ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2001. – 416 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учебник для вузов / Филипп Котлер, Джон Боуэн, Джеймс Мейкенз. – М. : ЮНИТИ, 2007. – С. 787.
8. Ринок кондитерських виробів в Україні : стан, проблеми і перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ассо.ua>.
9. Силивончик А. В. Остатки сладких [Текст] / А. В. Силивончик // Бизнес. – 2011. – № 12. – С. 67–69.
10. Офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.konti.com>.
11. Анализ рынка кондитерских изделий в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edab2b.com>.
12. Вареник Н. Ласуни / Н. Вареник // Дзеркало тижня. – 2007. – № 30.
13. Архитектура бренда, её компоненты и стратегии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brandmir.ru>.
14. “Рошен” очолив рейтинг найбільш шанованих компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2010/12/07/32819>.

Рецензенти:

Матвіїв М.Я. – доктор економічних наук, професор Тернопільського національного економічного університету;

Лагоцька Н.З. – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету.

УДК 338.48: 379.845: 631

ББК 65.49

Гловацька В.В., Жук О.І., Копчак Ю.С.

**SWOT-АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО
ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ
В КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ**

Прикарпатський національний університет
ім. В. Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596003,
e-mail: v.hlovatska@gmail.com

Анотація. У статті проведено комплексний аналіз сильних і слабких сторін господарств сільського зеленого туризму та села Карпатського регіону, а також визначено їх потенційні можливості й загрози. Обґрунтовано стратегічні напрями для покращення розвитку галузі в досліджуваному регіоні.

Ключові слова: сільський зелений туризм, стратегічне планування, SWOT-аналіз, сильні та слабкі сторони, можливості, загрози, стратегічні напрями.

Annotation. This article presents a comprehensive analysis of the strengths and weaknesses of rural green tourism farms and the village in the Carpathian region, and also their potential opportunities and threats have been determined. Strategic directions for improvement of the industry's development in the study region have been substantiated.

Key words: rural green tourism, strategic planning, SWOT-analysis, strengths, weaknesses, opportunities, threats, strategic directions.

Вступ. У сучасних ринкових умовах конкурентного середовища виникає потреба в здійсненні стратегічного планування розвитку сільського зеленого туризму (далі – СЗТ), зокрема, у визначенні його цілей, передбаченні всіх труднощів і загроз, з якими може галузь зіткнутися в майбутньому, і виявленні нових можливостей, які з'являться для неї. Як один з основних інструментів стратегічного планування, що здійснює діагностику внутрішніх і зовнішніх чинників, які впливають на розвиток галузі, є SWOT-аналіз. З його допомогою нами в процесі дослідження оцінено сильні й слабкі сторони господарств СЗТ і села Карпатського регіону та визначено їх можливості й загрози.

Дослідженню проблем стратегічного планування розвитку сільського зеленого туризму присвячено праці вітчизняних авторів: В.Васильєва, П.Горішевського, В.Липчук, Н.Липчук, Т.Лужанської, С.Махлинець, Л.Тебляшкіної, М.Рутинського та ін. Водночас потребують більш ґрунтовного опрацювання питання оцінки сильних і слабких сторін, можливостей і загроз розвитку сільського зеленого туризму в Карпатському регіоні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення стратегічних напрямів розвитку СЗТ у Карпатському регіоні шляхом застосування методу SWOT-аналізу.

Результати. Передовий досвід багатьох європейських країн указує, що ефективність розвитку будь-якої з галузей залежить від раціонального стратегічного планування, сутність якого окремі науковці розглядають як динамічну сукупність взаємопов'язаних управлінських процесів, які витікають один з одного [1].

З нашого погляду, під стратегічним плануванням слід розуміти постановку цілей, визначення шляхів досягнення поставлених цілей, аналіз сильних і слабких сторін розвитку сільського зеленого туризму та визначення його потенційних можливостей [2, с.64]. При здійсненні стратегічного планування розвитку СЗТ одним з першочергових його етапів є проведення SWOT-аналізу, який вважається доступною й дешевою діагностикою зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на розвиток галузі. Тому більшість фахівців рекомендують його проводити регулярно, переважно хоча б раз у рік.

Проаналізувавши літературу, нами визначено, що в перекладі з англійської SWOT-аналіз – це вивчення сильних і слабких сторін об'єкта, можливостей і перешкод у процесі його розвитку, а також оцінка шляхів підсилення слабких і максимального використання сильних сторін. Також цей вид аналізу передбачає виявлення загроз для розвитку об'єкта, які є й можуть виникати в перспективі, та є ідеальним у стратегічному плануванні під час формування стратегії [3].

Уперше акронім SWOT був запропонований та озвучений у 1963 р. у Гарварді на конференції, присвяченій проблемам бізнес-політики, професором К.Ендрюсом. Починаючи із 60-х рр. і до сьогоднішнього дня, SWOT-аналіз широко застосовується в процесі стратегічного планування. Серед основних функцій, які виконує SWOT-аналіз, можна виділити такі: теоретичну, що полягає в збагаченні наукових здобутків у сфері стратегічного планування й менеджменту; прикладну – узагальнення описової частини аналізу стану ТРК регіону, формування стратегії, розробка заходів і завдань для пом'якшення, нівелювання чи ліквідації проблем і загроз у практиці розробки стратегії та інформаційну, що забезпечує формування баз даних для розробки стратегії, здійснення контролю в рамках моніторингу реалізації стратегії [3].

В основному суть методу SWOT-аналізу стратегічного планування полягає у виокремленні чотирьох категорій [4, с.105–106]:

- Strengths – сильні сторони;
- Weaknesses – слабкі сторони;
- Opportunities – можливості;
- Threats – загрози.

Зазначена методика проведення цього аналізу передбачає дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з поділом їх на чотири вищезазначені групи [5, с.217–218].

При цьому методологія SWOT-аналізу, у першу чергу, передбачає виявлення сильних і слабких сторін, а також загроз і можливостей, і тільки потім у процесі дослідження відбувається встановлення взаємозв'язків між ними для подальшого використання під час формування стратегії організації [4].

У процесі здійснюваного нами аналізу під “сильними сторонами” розуміємо наявні в об’єкта дослідження агрорекреаційні ресурси та ресурсний потенціал, а саме: природні, виробничі, соціально-економічні, історико-етнокультурні, інформаційні та інші ресурси, що характеризують його конкурентну перевагу над іншими [6, с.68].

До “слабких сторін” відносимо ті ресурси, які знаходяться в незадовільному стані або не використовуються належним чином і негативно впливають на досліджуваний об’єкт.

Можливості – це сукупність чинників, що позитивно впливають на розвиток СЗТ, також часто вважають, що це – вибір альтернатив, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей галузі.

Під загрозами у SWOT-аналізі розуміємо сукупність факторів зовнішнього середовища, потенційна ймовірність прояву яких передбачає негативний (руйнівний) вплив на досліджуваний об’єкт [5, с.217–218].

З метою комплексного дослідження реальних шансів розвитку СЗТ у Карпатському регіоні нами здійснено SWOT-аналіз (табл. 1). У процесі його проведення проаналізовано агрогосподарства й села Карпатського регіону й охарактеризовано сучасний стан розвитку СЗТ.

Таблиця 1

SWOT-аналіз господарств сільського зеленого туризму та села Карпатського регіону

Сильні сторони	Слабкі сторони
<i>села</i>	
– чисте навколишнє середовище; – наявність мінеральних джерел, лікувальних грязей; – велике заліснення; – вигідність географічного розташування; – можливість використання територій, що знаходяться під охороною (заповідників); – стосовно низька заселеність території; – наявність промислів різних етнографічних груп; – наявність основних туристичних об’єктів (гірськолижних баз в Івано-Франківській (Буковель (Паляниця), Львівській (Сколе), Закарпатській (Драгобрат) областях); – високі ландшафтні переваги; – багаті традиції етнографічних груп; – достатня кількість водних ресурсів;	– недостатній рівень соціальної інфраструктури села (медичне, торговельне, ресторанне та побутове обслуговування); – незадовільний стан доріг; – процес старіння сільського населення; – відсутність покриття Wi-Fi; – недостатньо розвинуті комунальна та технічна інфраструктури (відсутність водопостачання, каналізації, газифікації); – відсутність культурних заходів; – неповне покриття операторів мобільного зв’язку; – слаборозвинута мережа банківських установ, у т. ч. недостатня кількість банкоматів; – недостатньо розвинуті піші- та велоспортивні маршрути; – недостатнє маркування туристичних маршрутів;

<i>господарств СЗТ</i>	
– екологічність облаштування господарств СЗТ; – використання національних страв кулінарії; – завантаженість господарств узимку та влітку; – широкий спектр атракцій; – доступність цін на проживання та харчування; – знижки на проживання для окремих категорій відпочивальників; – диверсифікація послуг.	– невідповідність умов до належної категоризації; – недостатній рівень облаштованості; – незручний доїзд; – посезонність попиту; – недостатній рівень кваліфікованих власників і найманих працівників; – брак інвестиційного капіталу; – низький рівень популяризації; – недопрацьована система щодо бронювання й дистрибуції послуг через мережу Інтернет.
Можливості	Загрози
<i>села</i>	
– залучення іноземних інвестицій у розвиток туристичної інфраструктури села; – реалізація програм розвитку села; – вирішення соціально-економічних проблем села; – відродження культурної спадщини; – розвиток туризму, у т. ч. СЗТ;	– забруднення навколишнього середовища; – міграція сільського населення; – погіршення демографічної ситуації; – природні катаклізми; – конкурентоспроможність інших регіонів України щодо розвитку туристичних атракцій;
<i>господарств СЗТ</i>	
– діяльність Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні; – доопрацювання системи категоризації; – попит на екологічно чисті продукти харчування; – додаткова зайнятість сільського населення; – використання електронних засобів, особливо мережі Інтернет щодо переказу коштів; – наявність програм фінансування ЄС стосовно розвитку СЗТ.	– зростаюча конкуренція серед агротуристичних господарств з боку інших європейських держав; – недостатній рівень та якість туристичного продукту; – коливання попиту; – нищення та недбайливе ставлення до майна відпочивальниками; – високий рівень оподаткування; – нерегульованість законодавчої бази.

На основі проведеного SWOT-аналізу господарств СЗТ і села Карпатського регіону нами запропоновано такі стратегічні напрями для розвитку галузі:

- створення нових та удосконалення вже існуючих центрів туристичної інформації СЗТ у кожному селі;
- залучення іноземних інвестицій для модернізації хоча б частини господарств СЗТ;
- покращення якості пропонованих послуг шляхом підвищення кваліфікації власників господарств СЗТ;
- сприяння відновленню етнокультурних традицій;
- розширення асортименту пропонованих послуг господарств СЗТ;
- удосконалення інформаційного забезпечення господарств шляхом постійного поновлення даних у мережі Інтернет;
- організація маркетингового дослідження шляхом здійснення сегментації туристичного ринку.

Також на базі здійсненого нами SWOT-аналізу визначено, що розвиток сільського зеленого туризму стримують ряд перешкод, зокрема, адміністративні – нині несформованою залишається нормативно-правова база сільського зеленого туризму; фінансово-інвестиційні, хоча СЗТ і вважається капіталомісткою галуззю, однак потребує певних

витрат на облаштування господарств, на навчання їх власників з метою підвищення рівня обізнаності щодо надання послуг, ведення підприємницької діяльності в цій сфері тощо; соціально-економічні – пов'язані, насамперед, з невідповідністю наявної соціальної інфраструктури, що включає медичне, побутове, торговельне, ресторанне обслуговування, неналежний стан технічної інфраструктури; рекламно-інформаційні – пов'язані з низьким рівнем промоційності господарств певної території, у т. ч. недостатнім опрацюванням бази даних господарств у мережі Інтернет, а також можливості з її допомогою здійснювати передоплату та бронювання місць.

Варто зауважити, що позитивним чинником розвитку СЗТ є, як не дивно, негативна ситуація, що склалася на селі, тобто поширене безробіття та низькі доходи селян. Саме ці чинники спонукають їх задля виживання шукати нові шляхи заробітку, одним з яких і є СЗТ.

Висновки. У процесі проведеного дослідження виявлено, що, оскільки Карпатський регіон має значний природно-ресурсний потенціал, багату історико-культурну спадщину, сприятливе географічне розміщення та відповідні соціально-економічні показники тощо, є всі підстави стверджувати, що шанси розвитку сільського зеленого туризму на його території достатньо високі. Однак, узагальнюючи результати проведеного SWOT-аналізу, при визначенні сильних і слабких сторін села Карпатського регіону нами виділено ряд перешкод, їх усунення чи хоча б часткове вирішення значно покращило б реальні можливості розвитку сільського зеленого туризму. Крім цього, варто пам'ятати, що ефективність розвитку СЗТ особливо залежить від якості пропонованих послуг, високого рівня промоційності й атракційних переваг даної території, які потребують комплексного опрацювання різних заходів щодо їх покращення з метою досягнення поставлених стратегічних цілей.

1. Лужанська Т. Ю. Сільський туризм : історія, сьогодення та перспективи : навч. посіб. [Електронний ресурс] / Т. Ю. Лужанська, С. С. Махлинець, Л. І. Тебляшкіна ; [за ред. І. М. Волошина]. – К. : Кондор, 2008. – 385 с. – Режим доступу : <http://tourism-book.com/pbooks>.
2. Гловацька В. В. Стратегічне планування як передумова успішного розвитку сільського зеленого туризму в Карпатському регіоні / В. В. Гловацька, Ю. С. Копчак // Вісник Прикарпатського університету. – 2012. – Вип. 9. – С. 63–65.
3. Дослідження туристично-рекреаційного комплексу Закарпаття з використанням SWOT-аналізу. Туристичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rest4u.com.ua/reviews/swot-analiz-rozvitku-turizmu-ta-rekreacii.html>.
4. Горбулін В. П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки : [монографія] / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
5. Якубів В. М. SWOT-аналіз як передумова стратегічного планування розвитку карпатського села / В. М. Якубів // Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип. 225 : у 3 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Т. I. – С. 217–223.
6. Липчук В. В. Агротуризм: організаційно-економічні засади розвитку : [монографія] / Н. В. Липчук. – Львів : СПОЛОМ, 2008. – 160 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Якубів В.М. – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОНТРОЛІНГУ

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів та банківської справи,
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
тел.: 728474,
e-mail: centr@khnu.km.ua

Анотація. У статті досліджено поняття “контролінг”, яке можна зустріти в різних як вітчизняних, так і в іноземних економічних виданнях, розглянуто підходи до його тлумачення, розкрито сутність і значення застосування контролінгу на промислових підприємствах України.

Ключові слова: контролінг, внутрішній контроль, управлінський облік.

Annotation. In this article the concept of “controlling”, which can be found in a variety of both domestic and foreign economic journals, Approaches to its interpretation, the essence and importance of controlling the use of the industrial enterprises of Ukraine.

Key words: controlling, internal control, management accounting.

Вступ. Ринок припускає, що для забезпечення життєдіяльності підприємств необхідною умовою є здатність до перетворень і можливість реагувати як на зовнішні, так і на внутрішні чинники. Тому нині акцент в управлінні переміщується із завдань контрольного характеру на завдання аналізу, оцінки діяльності, розробки стратегії розвитку його реалізації, моделювання господарської діяльності, маркетингу, тобто виникла необхідність у принципово новій концепції інформації й управління, яка отримала назву – контролінг. Контролінг – це один із нових напрямів інформаційно-економічного розвитку підприємства, який об’єднує різні елементи, такі як установлення цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками й вироблення рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень. А тому дослідження економічної природи та значення контролінгу в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки є досить актуальним.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних питань контролінгу здійснили такі західні вчені-економісти, як І.Ансофф, Ю.Вебер, А.Дайле, Е.Майєр, М.Мескон, Д.Хан, У.Шеффер та ін. У той самий час в останні роки дослідженням основних питань функціонування контролінгу на вітчизняних підприємствах займається і ряд українських учених, а саме: О.Амоша, С.Аптекарь, І.Балабанов, О.Благодатний, Н.Гладких, С.Данилочкін, Н.Данилочкіна, Ю.Макогон, М.Пушкар, В.Савчук, Г.Семєнов, В.Терещенко, М.Чумаченко та ін. Однак слід відмітити, що в умовах сучасних інтеграційних процесів в економічній літературі немає єдиного підходу до трактування поняття “контролінг”, яке й потребує ґрунтовного вивчення й аналізу.

Постановка завдання. Завданням статті є обґрунтування суті поняття “контролінг” і дослідження ролі котролінгу в процесі прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах України.

Результати. В Україні застосування контролінгу на промислових підприємствах є відносно новим явищем, адже необхідність його впровадження прийшла до нас з переходом вітчизняної економіки на ринкові відносини. За своєю суттю контролінг забезпечує методичну й інструментальну базу підтримки основних функцій управління при швидких змінах зовнішніх і внутрішніх умов господарювання. Головна мета контролінгу полягає в інформаційному, організаційному та методичному забезпеченні управ-

лінської діяльності підприємства для досягнення всіх цілей останнього. Як показало дослідження, контролінг, знаходячись на перетині менеджменту, управлінського обліку, економічного аналізу, фінансового планування, інформаційного забезпечення, контролю та координації, займає особливе місце в управлінні підприємством: він з'єднує в одне ціле всі ці функції, інтегрує та координує їх і направляє діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення його оперативних і стратегічних цілей. Контролінг (керівництво управлінням) являє собою своєрідний механізм саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління.

Поняття “контролінг” походить від англ. “to control”, що означає “управляти”, “спостерігати”. Сам термін з'явився в Америці, пізніше, у 1970-ті роки, поширився в Західній Європі, і лише на початку 1990-х років його почали застосовувати в бізнес-практиці країн пострадянського простору.

Для кращого розуміння феномену контролінгу доцільно звернутися до становлення відповідних теоретичних засад і прикладних інструментів, що сьогодні утворюють більш-менш усталений погляд на концепцію контролінгу. У такому контексті наукову цікавість становить запропонована німецьким ученим Д.Ханом класифікація організаційних концепцій контролінгу на основі виділення національних особливостей американської та німецької практики розмежування компетенції контролінгу й фінансового менеджменту [6, с.511]. Головна відмінність зазначених концепцій полягає в здійсненні завдань обліку. У межах американської концепції до контролінгу зараховано завдання зовнішнього (фінансового, податкового) обліку, тоді як у німецькій концепції контролінг виконує винятково завдання внутрішнього обліку в різних його формах, а контролер виступає в ролі внутрішнього консультанта. Потрібно також відмітити, що, незважаючи на англомовне походження терміна “контролінг”, він набув поширення переважно в європейських країнах, а фундаментальна теоретична концепція контролінгу сформована саме в німецькій школі. В англомовних країнах, зокрема в США, популяризовано ідею управлінського обліку, а наукові дослідження у сфері контролінгу мають фрагментарний характер.

Одна з проблем термінології полягає в тому, що поняття контролінгу з'явилося в національних виданнях з багатьох перекладених іноземних видань у галузях економіки, обліку та фінансів, що, зрозуміло, потягнуло за собою різноманітність у трактуванні цього поняття на національному рівні. Це називається “неоднозначність перекладу”, наприклад, “внутрішній контроль”, “управлінський облік”, “комерційна таємниця” і, нарешті, окрема складова управління “контролінг”.

Такі вчені, як Ф.Бутинець, Б.Валуєв, В.Ластовецький, вважають відокремлення управлінського обліку в самостійний вид обліку штучним і науково не обґрунтованим. Крім того, дискусійним питанням є співвідношення понять “управлінський облік” і “контролінг”. Із цього приводу також висловлюються полярні точки зору. Наприклад, М.Пушкар вважає контролінг, разом із фінансовим й управлінським обліком, складовими бухгалтерського обліку, а Л.Сухарева та С.Петренко розглядають управлінський облік як найважливішу складову контролінгу [2, с.82]. Відомі представники німецької економічної школи (Й.Вебер, Г.Кюппер, Д.Хан, П.Хорват, К.Штайнле та інші) під поняттям “контролінг” здебільшого мають на увазі систему координації планування й контролю або інформаційної підтримки менеджменту.

У німецькомовній професійно орієнтованій літературі, присвяченій контролінгу, поняття “управлінський облік” та “управлінський контроль” зустрічаються досить рідко. Ці терміни вживаються переважно як синоніми при характеристиці процесу обліку й аналізу доходів і витрат. Управлінський облік за цим підходом є складовою системи контролінгу на підприємстві [16, с.137].

Також були спроби аналізу терміна за історичним походженням, тобто наведено мовне значення слова від латинського походження до трактувань в англійській і ні-

мецькій мовах. Є думки, що поняття “контролінгу” має англійські лінгвістичні корені, уперше почало використовуватися в межах німецької школи ділового адміністрування й при своєму народженні найбільшою мірою відповідало українському слову “координування”. Нині, у зв’язку з низкою причин, пов’язаних, передусім, з розвитком інформаційних систем, поняття контролінгу все більше наближається до значень “керівництво, регулювання, управління” і виражає нову концепцію управління, породжену практикою сучасного менеджменту [4, с.13].

Енциклопедія “Вікіпедія” тлумачить контролінг як комплексну систему управління підприємством, що охоплює управлінський облік, облік й аналіз витрат, контроль діяльності всіх підрозділів і всіх складових виробленої продукції або наданих послуг, а також їх наступне планування [7]. На нашу думку, таке тлумачення повинно містити, окрім зазначених функцій, ще й інформаційну, де контролінг має розумітися як збирання, обробка та перевірка інформації, що використовується для управління економікою підприємства відповідно до його цілей.

А.С.Криклій у своїх дослідженнях інтерпретує контролінг як систему управління прибутком через механізм координації внутрішніх управлінських процесів і їх адаптації до вимог зовнішнього середовища. Об’єктом дослідження контролінгу є системи управління й закономірності їх змін під впливом зовнішнього середовища [9, с.9]. Але, розглядаючи це визначення, варто підкреслити, що контролінг не може досліджувати систему управління, оскільки певною мірою є її доповнюючою складовою.

Слід відмітити тлумачення В.П.Лебедева, який пише, що контролінг – це система управління економікою підприємства, орієнтована на виконання оперативних і стратегічних цілей та досягнення заданих результатів, об’єднує інформаційне забезпечення, планування, контроль й аналіз [10, с.15]. Однак в указаній інтерпретації відсутня одна із складових контролінгу, а саме – облік. Що, наприклад, у своєму визначенні включив І.Є.Давидович, який розглядає контролінг як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, контролю, планування, забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства [3, с.8]. Але й це визначення, на нашу думку, не є повним, оскільки не включає елементи ресурсного забезпечення, а саме – інформаційне та фінансове.

І.І.Циглик під контролінгом розуміє контролінг як систему перевірки того, наскільки підприємство успішно просувається до своєї мети [22, с.18]. Зробимо спробу критикувати це визначення, тому що контролінг не повинен перевіряти успішність розвитку підприємства, а забезпечувати успішний розвиток підприємства в майбутньому.

Заслуговує на увагу також визначення М.С.Пушкаря, який досліджує контролінг як концепцію ефективного управління економічним об’єктом з метою забезпечення його сталого й тривалого існування в постійно змінюваному середовищі [13, с.12]. Указане висловлювання включає всі необхідні елементи, а головне – включає в себе як оперативний, так і стратегічний напрями функціонування підприємства й можливість реагування на зовнішні та внутрішні чинники, які постають перед підприємством.

Поділяємо думку С.Льїна та Т.Журба, які відмічають, що контролінг виконує найважливішу функцію підтримки системи менеджменту й займається плануванням і визначенням мети (глобальні й локальні стратегії); збором, аналізом внутрішньої й зовнішньої інформації; цілеспрямованим управлінням, координацією і контролем [20, с.22]. Таке визначення є повним і зрозумілим, яке розглядає контролінг як комплексну систему, що забезпечує успішне функціонування підприємства в постійно змінюваному середовищі.

Узагальнюючи наведені трактування контролінгу, можемо відмітити наявність декількох семантичних груп, які певним чином відображають еволюцію концепції контролінгу, а саме:

1) контролінг як інструмент внутрішнього контролю й аудиту (управлінського обліку) [12; 15; 17; 21];

2) контролінг як інструмент управління підприємством [5; 8; 20];

3) контролінг як філософія та образ мислення керівників, що орієнтовані на успішний довгостроковий розвиток підприємства [11; 18].

Досліджуючи теоретико-концептуальні основи контролінгу, варто розглянути головні постулати сучасної філософії контролінгу, які сформулював С.Г.Фалько [19, с.15]:

- пріоритет рентабельності діяльності підприємства над зростанням об'ємних показників, тобто розміри підприємства, об'єми випуску, кількість філіалів і клієнтів, асортимент продукції, сума балансу й т. п. є другорядними в порівнянні з ефективністю роботи підприємства в цілому та його підрозділів;

- зростання об'ємів бізнесу підприємства (організації) виправдано лише при збереженні колишнього рівня або зростанні ефективності;

- заходи щодо забезпечення зростання прибутковості не повинні підвищувати допустимі для конкретних умов функціонування підприємства рівні ризиків.

Тепер важливо розглянути фактори, які посприяли розвитку контролінгу в сучасних умовах, а саме [1, с.154]:

- істотні зміни в організації та методології системи інформаційного забезпечення;

- нестабільність як зовнішніх (інтернаціоналізація економічного життя, загострення конкуренції на внутрішніх і світових ринках), так і внутрішніх (обсяги виробництва, пошук надійних партнерів) чинників;

- потреба пошуку новітніх та удосконалення вже існуючих систем управління, що забезпечують гнучкість і надійність функціонування підприємства;

- відсутність коментарів різних варіантів управлінських рішень.

Контролінг можна віднести до числа найбільш перспективних напрямів у сфері функціонального, інституційного й інструментального забезпечення системи корпоративного управління, оскільки він гнучко вписується в цю систему й підтримує стратегічну спрямованість розвитку підприємства.

Контролінг об'єднує в собі такі найважливіші функції менеджменту, як планування, бюджетування, облік, моніторинг, контроль, регулювання, аналіз та інформаційні ресурси. Незважаючи на велику кількість виконуваних функцій, контролінг не підміняє їх собою, а лише пов'язує воедино, інтегрує й координує, забезпечує оцінку якості їх виконання, інформаційну, методичну та технологічну підтримку. Він виконує ті завдання, які не вирішуються або недостатньою мірою вирішуються в рамках інших функцій управління, зокрема [3, с.157]:

- здійснює оцінку внутрішнього й зовнішнього середовища, узгодження цілей бізнесу та цілей менеджменту, формує нове бачення об'єктів управління та його функціональних сфер у контексті актуальних концепцій менеджменту та цільових установок підприємства;

- оцінює раціональність і якість системи управління, її відповідність цілям діяльності підприємства, формує рекомендації з організації управління з використанням нових технологій, рекомендує доцільні методи, інструменти та процедури під час реалізації функцій менеджменту;

- визначає інформаційні потреби в контурі менеджменту та напрями розвитку внутрішнього інформаційного середовища підприємства; коментує економічну інформацію й рекомендує варіанти прийнятих рішень, здійснює внутрішній консалтинг на всіх стадіях, пов'язаних із прийняттям і реалізацією рішень;

- здійснює рефлексію, тобто усвідомлення, осмислення та подальшу оцінку управлінських рішень, а також обирає (рекомендує) критерії для такої оцінки; пропонує ме-

тоди координації дій менеджерів і міжфункціональних управлінських команд у процесі вироблення, осмислення, узгодження та прийняття управлінських рішень.

Як показує практика, запровадження контролінгу на підприємствах супроводжується численними проблемами. Зокрема, О.Сахаров виділяє такі основні групи чинників, які перешкоджають успішній організації контролінгу на підприємстві [14, с.28]:

- історичні, зумовлені сформованими роками поглядами на ведення бізнесу, непрозорістю, не завжди достатніми економічними знаннями менеджерів;

- психологічні, пов'язані зі скептичними поглядами керівництва на запровадження фінансового контролінгу, результати якого помітні не одразу, а запровадження досить дороге й тривале;

- організаційні, спричинені відсутністю досвіду формулювання бажаних результатів від запровадження фінансового контролінгу, складністю залучення кваліфікованих працівників до цього процесу;

- методичні, які виникають унаслідок ігнорування потрібної реструктуризації бізнесу, невдалого виділення на підприємстві центрів відповідальності, вибору неадекватних принципів трансфертного ціноутворення, насадження деструктивних мотиваційних моделей, ігнорування потреби створення пакета корпоративних стандартів контролінгу.

Отже, контролінг виступає сучасною методологією координації управлінської діяльності, яка допомагає правильно та вчасно оцінити ситуацію на підприємстві й запланувати дії з підвищення ефективності його роботи в постійно змінному середовищі.

Висновки. Таким чином, відповідаючи новим вимогам до якісного рівня управління, характеру розв'язуваних при цьому завдань і методів їх вирішення, запровадження контролінгу на підприємствах України дозволить: досягти ефективного управління власними ресурсами, оперативно реагувати на зміни в діяльності, розробляти й опрацювати різні варіанти управлінських рішень, здійснювати порівняльний аналіз усіх отриманих даних, використовувати інновації, забезпечити платоспроможність та економічну ефективність не тільки сьогодні, але й завтра.

Контролінг допоможе керівникам захистити бізнес від надзвичайної вразливості в динамічному зовнішньому середовищі, досягти ефективного управління, створити й оцінити потенціал підрозділів підприємства, досліджувати ідеї конкурентів, здійснювати порівняльний аналіз усіх отриманих даних, використовувати інновації й, звичайно, орієнтуватися на майбутнє.

1. Воляник Г. М. Контролінг у системі управління підприємством [Текст] / Г. М. Воляник, Н. С. Марушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С. 151–155.
2. Голов С. Управлінський облік і контролінг: концепції та застосування / С. Голов // Вісник КНТЕУ. – 2007. – № 5. – С. 82–87.
3. Давидович І. Є. Контролінг / І. Є. Давидович. – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 552 с.
4. Данилочкіна С. В. Контролінг як інструмент управління підприємством / Данилочкіна С. В., Данилочкіна Н. Г. ; [под ред. Н. Г. Данилочкіної и др.]. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2001. – 279 с.
5. Загородній А. Г. Фінансовий словник / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – 4-те вид., випр. та допов. – К. : Т-во “Знання”, КОО ; Л. : Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.
6. Ільїна С. Б. Контролінг процесів господарської діяльності на підприємствах харчової промисловості / С. Б. Ільїна, Т. С. Журба. – К. : Професіонал, 2008. – 592 с.
7. Контролінг [Електронний ресурс] // Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Контролінг>.
8. Контролінг. Опорний конспект для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня “спеціаліст” за напрямками підготовки “Економіка і підприємництво” та “Менеджмент” усіх форм навчання / [уклад. Верещагін В. В.]. – К. : КНТЕУ, 2004.
9. Криклій А. С. Методологічні засади контролінгу в банках / А. С. Криклій // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 8–10.
10. Лебедев П. В. Контролінг : теорія, методика, практика / П. В. Лебедев. – Мн. : УП “ІВЦ Минфина”, 2001. – 152 с.

11. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
12. Манн Р. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
13. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2004. – 370 с.
14. Сафаров О. Практика контроллинга: что препятствует успеху? / О. Сафаров // Консультант. – 2007. – № 23. – С. 27–31.
15. Теплова Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика : учебное пособие / Т. В. Теплова. – М. : ИЧП “Издательство Магистр”, 1998. – 264 с.
16. Терещенко О. О. Поняття “контролінг” та “управлінський облік” у теорії і практиці / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 137–145.
17. Уткин Э. А. Контроллинг – российская практика / Э. А. Уткин, И. В. Мартынюк. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 271 с.
18. Фалько С. Г. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С. Г. Фалько, К. А. Рассел, Л. Ф. Левин // Контроллинг. Технологии управления. – 2003. – № 2.
19. Фалько С. Г. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С. Г. Фалько // Контроллинг. Технологии управления. – 2005. – № 2. – С. 14–18.
20. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; пер. с нем. / [под ред. и с предисл. А. А. Турчака и др.]. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
21. Хорнгрен Ч. Управленческий учет / Хорнгрен Чарльз, Фостер Джордж, Датар Шрикант. – 10-е изд. – С. Пб. : Питер, 2008. – 1008 с.
22. Цигилик І. І. Контролінг : навчальний посібник / І. І. Цигилик. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 76 с.

Рецензенти:

Лук'янова В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства і підприємництва Хмельницького національного університету;

Ларіонова К.Л. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

УДК 338.46

ББК 65.05

Кінаш І.П.

ФУНКЦІОНУВАННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАДОВОЛЕННІ ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ

Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу,
кафедра менеджменту і адміністрування,
76008, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
тел.: 0342507623

Анотація. Проаналізовано тенденції розвитку комунікаційної інфраструктури України, визначено її місце в задоволенні потреб споживачів.

Ключові слова: розвиток, соціальна, комунікаційна, транспортна, інформаційна інфраструктури.

Annotation. The tends of developing the communication infrastructure in Ukraine are analyzed. The role of the infrastructure in satisfying the consumer needs is defined.

Key words: development, social, communication, transport, information infrastructure.

Вступ. Соціальна інфраструктура є однією з найбільш суттєвих секторів економіки, що динамічно розвивається та формує передумови для переходу країни до сталого розвитку. Підтримка економічного курсу на сталий розвиток соціальної інфраструктури можлива, перш за все, за умови успішного розвитку її складової – комунікаційної інфраструктури. Комунікаційна інфраструктура в нашому дослідженні включає інформа-

ційну інфраструктуру – засоби зв'язку (телефони, Internet, факс, засоби масової інформації й т. п.) і транспортну інфраструктуру (автомобільні дороги, автомобілі, автобуси, тролейбуси тощо). Як відомо, ефективна комунікаційна інфраструктура дає змогу різко розвивати економіку інформації, скорочувати час на висунення та обговорення нових ідей, проектів, людей, а також сприяє підвищенню рівня комплексного розвитку регіонів держави, ефективності всього суспільного виробництва. Цим самим вона здатна допомогти державі у вирішенні багатьох політичних, економічних і соціальних завдань.

Дослідження проблематики розвитку комунікаційної інфраструктури України та її регіонів займає важливе місце в роботах і публікаціях вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, науковцями О.М.Ложачевською [1], З.С.Варналієм [2], обґрунтовано місце й роль транспортної інфраструктури в системі організаційно-економічного механізму розвитку регіону. Наукові здобутки Ю.С.Пашенка [3], І.Р.Юхновського, Г.Б.Лебеди, Т.І.Попової [4], В.І.Куценко [5] присвячені оцінці сучасного стану та перспектив транспортної інфраструктури. А.М.Редзюк [6] досліджує проблеми розвитку автомобільного транспорту. Викликають цікавість наукові розвідки А.М.Ткаченко [7], Н.М.Ткачова, О.І.Чорноус [8], які визначають роль транспортної інфраструктури та її значення в механізмі державного управління. В умовах переходу держави до сталого розвитку ряд досліджень спрямовані на вивчення впливу транспортної інфраструктури на довкілля. У цьому плані варто звернути увагу на роботи Ю.Ф.Гутаревича, Д.В.Зеркалова, А.Г.Говоруна [9] та ін. Аспектами розвитку інформаційної інфраструктури займаються вчені Л.В.Губерський, Є.А.Макаренко, Є.С.Камінський [10]. Оскільки комунікаційна інфраструктура функціонує в нових умовах, дослідження закономірностей її розвитку та визначення її ролі в задоволенні потреб споживачів набуває особливої актуальності.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення тенденцій та особливостей розвитку комунікаційної інфраструктури держави, визначення її ролі в задоволенні потреб споживачів.

Результати. В Україні відбуваються помітні зрушення в розвитку інформаційної інфраструктури. Технологічною передумовою таких зрушень є наявність комп'ютерної техніки та розвинутої інфраструктури зв'язку. Розвиток комунікаційної інфраструктури збільшує можливості й урізноманітнює вибір сфер діяльності інших її складових, розширює межі співпраці, взаємоінформування в бізнесі, науці, освіті, сприяє появі нових засобів пізнання, збільшує доступ до інформаційних ресурсів. Сучасний телефонний зв'язок обмежений у можливостях модифікацій, швидкості передачі інформації, передачі великих обсягів даних. Збільшення пропускної здатності каналів передачі інформації сьогодні досягається за рахунок переходу на цифрові лінії зв'язку, використання комп'ютерної телефонії. Зарубіжні експерти вважають, що в перспективі це дозволить послабити гостроту впливу на процес комунікації таких факторів, як лінгвістичні або етнічні відмінності, географічна роз'єднаність й ізольованість. У той самий час вимоги до телекомунікаційного сервісу, до якості наданих послуг (швидкість передачі, час доступу, надійність передачі даних та інші показники) з боку різних категорій користувачів будуть зростати. Динаміка розвитку інформаційної інфраструктури України подана в табл. 1.

Розвиток інфраструктури зв'язку більшою мірою зберігає позитивну тенденцію. Так, забезпеченість населення стаціонарними телефонними апаратами в середньому в Україні становить 61 одиниці на 100 сімей. Найвищий рівень забезпеченості в Одеській області (120), у м. Київ (101), м. Севастополь (80), а найменший – у Закарпатській (46), Вінницькій та Луганській (45), Кіровоградській (41) областях. Матеріали досліджень свідчать, що впродовж 2005–2010 рр. більше ніж удвічі зменшилася кількість міжміських таксофонів і трансляційних радіоточок проводового мовлення. Проте суттєво збільшилася кількість абонентів мобільного зв'язку та кабельного телебачення. У 2010 р. мобільним стільниковим зв'язком користувалося 53,9 млн осіб, у тому числі 30,2 млн домашні

користувачі, у той час, коли у 2005 р. мобільним стільниковим зв'язком користувалося понад 30,0 млн осіб, у тому числі 13,0 млн – домашні користувачі. Кількість абонентів мобільного зв'язку у 2010 році на 1 000 чоловік населення склала 1 178 чоловік.

Таблиця 1

Динаміка розвитку інформаційної інфраструктури України

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 до 2005, %
Кількість абонентів мобільного зв'язку, тис.	30 013,5	48 987,3	55 240,4	5 569,0	55 352,1	53 928,8	179,7
Кількість міжміських таксофонів, од.	57 818	55 950	47 282	41 616	31 118	27 433	47,4
Кількість абонентів кабельного телебачення, тис.	2 577,2	2 809	3 237,1	3 486,2	3 478,7	3 455,8	134,1
Кількість абонентів мережі Інтернет, тис.	711,4	957	1 374,6	1 905,1	2 797,1	3 661,2	514,6
Кількість домашніх телефонів, тис.	9 153,3	9 556,9	10 090,5	10 290,1	10 192,8	10 156,1	111,0
Кількість трансляційних радіоточок звукового проводового мовлення, тис.	6 086	5 393	4 748	3 678	3 012	2 652	43,6
Розподіл газет за типами, од.	2 974	2 918	2 885	2 647	2 499	2 347	78,9
Розподіл періодичних видань (журналів, збірників, бюлетенів)	2 182	2 301	2 430	2 422	2 515	2 811	128,8
Виставкова площа, тис. кв. м	1 231,1	12 292,3	1 476,3	1 836,4	1 267,2	1 268,1	103,0

Джерело: складено автором за матеріалами офіційного сайту Держкомстату України www.ukrstat.gov.ua.

Темпи зростання українського Інтернету досить високі. Так, якщо в Україні у 2005 р. кількість абонентів мережі Інтернет становила 711,4 тис., то вже у 2010 – 3 661,2 тис., що більше ніж у п'ять разів. Саме Інтернет поступово стає одним із джерел одержання інформації, випередивши телебачення та радіо. Для багатьох він ефективно замінює спілкування телефоном або поштою. Завдяки послідовному еволюційному розвитку й нарощуванню функціональних можливостей Інтернету, створюються хороші умови для поступового оволодіння необхідними навичками роботи в мережі в найширших верствах населення. Дані досліджень “Центром цифрового майбутнього” указують на те, що більшість з опитаних нікуди, крім Інтернету, за інформацією не звертаються. Однією з основних причин такого явища став розвиток технологій, який забезпечив швидкий доступ до мережі й, крім цього, висока якість пошукових систем. Для одержання відповіді на запитання в Інтернеті потрібно в середньому не більше 10 секунд. Дослідження вказують, що в США інформації в Інтернеті довіряють 48% респондентів, у Китаї – 58%, Угорщині – 60%, у Південній Кореї – 70%, у Німеччині – 25%, а в Японії – тільки 13% [11]. Досвід розвитку Інтернету продемонстрував, що потреби в нових послугах зростають швидше, ніж вони з'являються. Більшість наявних нині в Інтернеті послуг розробляється стихійно для забезпечення зростаючих потреб населення. Використання Інтернету відкриває широкі можливості споживачів як на роботі, так і в повсякденному житті.

Телебачення та радіо відіграють у розвитку держави й особистості важливу роль, адже є запорукою свободи слова й гарантом плюралізму інформації. Упродовж досліджуваного періоду на ринку телебачення та радіо відбулися суттєві зміни. Створюються телеорганізації, розбудовуються нові телекомунікаційні мережі. Нині в системі Держкомтелерадіо України функціонують 24 обласні державні телерадіокомпанії, державна телерадіокомпанія “Крим”, а також регіональні телерадіокомпанії в містах Київ і Севастополь. Успішно розгорнули свою діяльність як державні, так і приватні ЗМІ. Причому частка недержавного сектору телебачення й радіомовлення в телерадіоінформаційному просторі держави перевищує 96%, і тільки 4% належать державним мовникам. До найбільш рейтингових державних каналів телебачення та радіомовлення слід віднести Перший національний телеканал, Національну радіокомпанію України, Державну телерадіокомпанію “Всесвітня служба”. Найбільші недержавні канали телебачення та радіомовлення: телеканал “Інтер”, Новий канал, телеканал 1+1, 5 канал, телеканал СТБ ТРК “Україна”, Gala-радіо, радіо “Європа FM”, радіо “Свобода”, радіо “Хіт-FM”, радіо “Ера-FM”. Партнерами загальнонаціональних і мережевих компаній стають й оператори кабельного телебачення. У кабельних мережах поруч із національними телеорганізаціями представлені всесвітньо відомі компанії “Дойчевелле”, Бі-Бі-Сі, “Дискавері” та ін. Слід зазначити, що різке збільшення кількості суб’єктів телерадіоінформаційної діяльності призвело до того, що нині радіочастотний ресурс, призначений для трансляції теле- та радіопрограм, практично вичерпаний. Вихід із ситуації вбачається в запровадженні з 2012 року в Україні системи цифрового мовлення на основі європейського стандарту радіомовлення DVB-T2, застосування якого дасть змогу набагато ефективніше використовувати радіочастотний ресурс. Звичний нині ефірний ТВ-сигнал буде повністю відключений, а споживачам доведеться мати спеціальний декодер. У державному бюджеті на 2012 рік виділено 350 млн грн на закупівлю спеціальних декодерів конкретних виробників. Двадцять першого березня 2012 Кабінет Міністрів України прийняв постанову “Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для забезпечення населення засобами приймання сигналів цифрового телерадіомовлення” [12].

Випуск книг, брошур здійснюють видавництва та видавничі організації. Нині їх кількість налічує 22 828 од. Більшість із них приватної форми власності (кількість видавництв державної форми на початок 2012 р. – 978 од., а видавничих організацій – 6 851). Найпотужнішими суб’єктами цієї інфраструктури є видавництва “Донбас”, “Світ”, “Каменярь”, “Таврида”. У регіональному розрізі найбільше суб’єктів у Харківській, Львівській, Тернопільській, Донецькій областях і в столиці. Інформаційній інфраструктурі належить важлива роль у формуванні позитивного іміджу України. Завданням державних засобів масової інформації є: висвітлення досягнень в економіці, використання виховного значення державних свят, акцентування уваги на успіхах українців у науці, мистецтві, бізнесі, державній службі, медицині, спорті тощо.

Досліджуючи аспекти розвитку транспортної інфраструктури України, варто зазначити, що вона в цілому задовольняє лише базові потреби населення в перевезеннях. Нині довжина автомобільних доріг з твердим покриттям складає 165,8 тис. км, що є практично незмінною 7 останніх років. Якісні показники щодо швидкості, якості й ефективності перевезень пасажирів поки що не відповідають сучасним вимогам. Середня швидкість руху на автодорогах України у 2–3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах [13, с.10]. Забезпеченість автомобільними шляхами та їх технічний стан не можуть задовольняти потреби споживачів. Так, матеріали досліджень свідчать, що в Україні слід відремонтувати 90% доріг [14]. Необхідність модернізації мережі автошляхів України диктується також стрімким зростанням кількості АТЗ усередині країни, перш за все легкових, що вимагає збільшення пропускної спроможності доріг. Крім того, вітчизняні автошляхи не вигідно відрізняються від європейських нерозвиненістю дорожньої інфраструктури, недостатньою кількістю пунктів автомобільного сервісу, транспортних стоянок під охоро-

ною, пунктів зв'язку, кафе, готелів, кемпінгів та ін. На дорогах країни ведеться відносно активно будівництво лише однієї складової інфраструктури – автозаправних станцій, яке, проте, є далеким від системи й потреб комплексного розвитку [15]. Кількість пасажирських автобусів у 2010 р. складала 171,5 тис., що на 8,7% менше, ніж у 2008 р. Кількість троллейбусних машин також суттєво знижується. Так, якщо у 2005 р. їх було 4 554 од., то вже у 2010 р. – 3 710, що на 18,6% менше.

Висновок. Дослідження особливостей функціонування комунікаційної інфраструктури України вказує про її адаптацію до змін ринкових умов і дозволяє зробити загальні висновки про тенденції її перетворень і можливості задоволення зростаючих потреб споживачів. Подальші дослідження будуть спрямовані на обґрунтування шляхів підвищення рівня розвитку комунікаційної інфраструктури держави, розроблення практичних рекомендацій щодо її раціонального використання, підвищення ефективності діяльності з метою налагодження та покращання зв'язків із споживачами, економічних зв'язків як окремих територій, так і всієї держави в цілому.

1. Ложачевська О. М. Управління функціонуванням та розвитком транспортного комплексу регіону : монографія / О. М. Ложачевська. – К. : НАУ, 2002. – 248 с.
2. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : монографія / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
3. Пашенко Ю. Є. Розвиток та розміщення транспортно-дорожнього комплексу України в умовах інтеграційних процесів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.10.01 / Ю. Є. Пашенко ; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2006. – 31 с.
4. Юхновський І. Р. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: проблеми та перспективи / Юхновський І. Р., Лебеда Г. Б., Попова Т. І. ; Міжвід. аналіт.-консультат. рада з питань розв. продукт. сил і вироб. відносин. – К. : ФАДА, ЛТД, 2004. – 177 с.
5. Куценко В. І. Соціальний вектор економічного розвитку / В. І. Куценко. – К. : Наук. думка, НАН України, 2010. – 735 с.
6. Автомобільний транспорт України : стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / ред. А. М. Редзюк ; Держ. п-во “Держ. автотранспорт. НДП”. – К. : ДП “ДержавтотрансНДПроект”, 2005. – 400 с.
7. Ткаченко А. М. Державне регулювання у сфері транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності України : монографія / А. М. Ткаченко. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 279 с.
8. Ткачова Н. М. Роль автотранспортного комплексу у механізмі державного управління регіонів України / Ткачова Н. М., Черноус О. І. // Зб. наук. праць ДонДУУ “Державне регулювання економічного розвитку регіонів та підприємств”. Серія “Державне управління”. – Донецьк : ДонДУУ, 2004. – Т. V. – Вип. 42. – С. 67–73.
9. Екологія та автомобільний транспорт : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [Гутаревич Ю. Ф., Зеркалов Д. В., Говорун А. Г. та ін.] ; Нац. транспорт. ун-т. – [2-ге вид., переробл. та допов.]. – К. : Арістей, 2008. – 296 с.
10. Інформаційна політика України: європейський контекст : монографія / [Л. В. Губерський, Є. А. Макаренко, Є. С. Камінський та ін.]. – К., 2007. – 345 с.
11. Режим доступу : <http://www.digitalcenter.org/pages/archive.asp/>.
12. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для забезпечення населення засобами приймання сигналів цифрового телерадіомовлення” від 21.03.2012 № 245 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/newsnpd>.
13. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gou.ua>.
14. Названы самые опасные дороги Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [Weekly.ua](http://www.Weekly.ua).
15. Вдовенко Ю. С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері : монографія / Ю. С. Вдовенко. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 198 с.

Рецензенти:

Петренко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу;

Малинка О.Я. – кандидат економічних наук доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

РОЗРАХУНКИ ПРИ ВІДРЯДЖЕННЯХ У СИСТЕМІ ЕЛЕМЕНТІВ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76018, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: (0342) 75-23-51,
e-mail: inst@pu.if.ua

Анотація. Розкрито розрахунки з підзвітними особами при відрядженнях у межах України та за кордон через системне відображення елементами методу бухгалтерського обліку й уточнено їх проблемні аспекти відповідно до вимог сучасного законодавства.

Ключові слова: відрядження, елементи методу бухгалтерського обліку, підзвітна особа, добові, підтверджуючі документи.

Annotation. The payroll for business trips within Ukraine and abroad through the system display elements of accounting method are revealed, their problem aspects according to current legislation are clarified.

Key words: the business trip, the accounting method elements, the accountable person, the per diem, the supporting documents.

Вступ. Діяльність суб'єктів господарювання в сучасних умовах дуже часто не обмежується територіальними масштабами їх місцезнаходження. Найпоширенішими причинами цього є власна недостатність наявних ресурсів порівняно з необхідними, висока вартість самовиробництва, що, урешті-решт, знижує прибуток, і незаперечна потреба дотримання законодавчих норм щодо функціонування. Саме тому в них виникає об'єктивна закономірність взаємодії з іншими юридичними та фізичними особами, не обов'язково підприємницькими господарюючими суб'єктами, але й органами державної влади. Часто для розширення діяльності доцільними є налагодження міжнародних зв'язків, тобто пошук іноземних партнерів. Можливим напрямом підвищення ефективності роботи підприємства є вивчення досвіду інших суб'єктів і надбань сучасної економічної науки, а також стажування персоналу. Вирішення всіх вищезазначених управлінських проблем потребує направлення працівників у службові відрядження в межах України та за кордон, не порушуючи при цьому національних законодавчих вимог.

Питання розрахунків із підзвітними особами регулюються нормативно-правовими актами, тому на останніх базуються всі дослідження науковців у цьому напрямі. Зокрема, у навчальних посібниках облік відряджень розглядають такі вчені, як О.І.Коблянська, В.І.Лемішовський, В.С.Лень, О.В.Лишиленко, Р.Л.Хом'як та ін. Усі положення зазначеної проблеми висвітлені з використанням методичних прийомів обліку без конкретизації приналежності до кожного з них.

Постановка завдання. Зміни сучасного законодавства ліквідували окремі аспекти наявного викладення матеріалу щодо обліку відряджень у межах держави та в інші країни. Це засвідчує актуальність написання нашої статті, метою якої є всестороннє дослідження розрахунків із підзвітними особами при їх направленні для вирішення управлінсько-виробничих проблем суб'єкта господарювання в інші населені пункти та за кордон через призму системи елементів методу бухгалтерського обліку. А також висвітлення проблем, які можуть при цьому виникати, через вимогливість дотримання сучасного законодавства.

Результати. У поширеному на науковому просторі тлумаченні терміна “метод бухгалтерського обліку” додається формулювання – його “методичні прийоми... взаємопов’язані, доповнюють один одного і в сукупності становлять одне ціле” [1]. Цим підтверджується використання в статті поняття “система елементів методу бухгалтерського обліку”, підсистемами якої є: документація, інвентаризація, рахунки, подвійний запис, оцінка, калькуляція, баланс, звітність [1].

Незважаючи на те, що “Інструкція 59 перестала бути керівництвом до дії звичайних підприємств”, “більшість підприємств затверджує Положення про відрядження, взявши за основу також” її норми [2, с.46]. Лише вона подає визначення терміна “службове відрядження” – поїздка працівника за розпорядженням керівника... підприємства... на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв’язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства) [3]. Окремі норми указаної Інструкції можна використовувати в розкритті обліку розрахунків із підзвітними особами через відсутність іншого законодавчого регулювання.

Організація обліку відряджень передбачає виконання таких завдань:

- затвердження переліку штатних посад, які мають право направлятись у відрядження та отримувати кошти під звіт;
- визначення механізму видачі грошей під звіт і порядку звітування за витраченими підзвітними коштами [4, с.504].

Елементи методу бухгалтерського обліку при відображенні відряджень у межах України та за кордон можуть мати однакове, різнорідне або спільно-доповнене значення (рис. 1).

Документація – “спосіб первинного спостереження й відображення господарських операцій у первинних бухгалтерських документах (рахунках..., чеках, ордерах тощо)” [1]. При відрядженнях для їх законності та видачі чи відшкодування підзвітній особі коштів передбачає наявність наказу (розпорядження) про відрядження (із зазначенням “пункту призначення, назви підприємства (установи), куди відряджений працівник, мети відрядження” [4, с.508]), посвідчення про відрядження особи з відмітками про вибуття (прибуття); касових ордерів (форми № КО-1 та КО-2) [5, с.438], Звіту про використання коштів, виданих на відрядження, із підтвердними документами [6]. Для відрядження за межі України (у разі поїздки за запрошенням подається його копія з перекладом) – кошторису витрат [7, с.413].

Інвентаризація – метод контролю наявності та руху заборгованості [1]. Щодо відряджень, основним її завданням є “перевірка реальності... дебіторської і кредиторської заборгованості” і подання до акта інвентаризації розрахунків довідки про ту її частину, стосовно якої минув термін позовної давності [8]. “Аналізуються порядок видачі... сум під звіт, їх цільове використання, виявляються факти неправомірної видачі готівки під звіт працівникам, які повністю не розрахувалися за попередньо видані їм кошти, несвоєчасного звітування, а також випадки передавання підзвітних коштів одним працівником іншому тощо” [9, с.91].

Рахунки – відображають стан і рух засобів [1]. Для обліку відряджень призначено рахунок 37 “Розрахунки з різними дебіторами”, субрахунки до якого вводяться “підприємствами самостійно, виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності” [10]. За дебетом рахунка 37 відображається виникнення дебіторської заборгованості, за кредитом – її погашення чи списання [11]. Проте більшість із них використовують уже наявний субрахунок 372 “Розрахунки з підзвітними особами”, сальдо якого може бути як дебетовим, так і кредитовим [11].



67

Рис. 1. Розрахунки при відрядженнях у системі елементів методу бухгалтерського обліку

Подвійний запис означає подвійне відображення в обліку кожної господарської операції: за дебетом одного й кредитом іншого рахунка однієї і тієї ж суми [1]. Субрахунок 372 взаємодіє з Д-том і К-том рахунків 30 “Каса”, 31 “Рахунки в банках” [10], зокрема, субрахунків при відрядженнях у межах України – 301 “Каса в національній валюті”, 311 “Поточні рахунки в національній валюті”, за кордон також – 302 “Каса в іноземній валюті” і 312 “Поточні рахунки в іноземній валюті” [11] – при видачі та поверненні невикористаних підзвітних сум. Крім цього, лише з Д-том рахунків: 64 “Розрахунки за податками й платежами” [10], а саме – субрахунок 641 “Розрахунки за податками” [11] – на суму ПДВ відповідно до підтверджувальних документів; 92 “Адміністративні витрати” [10] – на суму добових і використаних сум без ПДВ. При відрядженнях за кордон перелік взаємодіючих і з рахунком 372 доповнюється Д-том 94 “Інші витрати операційної діяльності” [10], а саме – субрахунком 945 “Витрати від операційної курсової різниці” [11] і К-том 71 “Інший операційний дохід” [10], зокрема, субрахунком 714 “Дохід від операційної курсової різниці” [11] – на різницю між валютними курсами на момент видачі підзвітних коштів і затвердження авансового звіту, але лише із суми, придбаної для відрядження за кордон іноземної валюти.

У визначенні *оцінки* відмічається – “господарські операції оцінюються у національній валюті України шляхом підсумовування проведених витрат” [1]. Відповідно до цього, у розрахунках із підзвітними особами при відрядженнях у межах України та за кордон можна стверджувати, що указаний елемент методу бухгалтерського обліку означає право працівників “на відшкодування витрат та одержання інших компенсацій” [12] і підстави включення до затвердження авансового звіту використаних підзвітних коштів. Зокрема, це відбувається за наявності підтверджувальних документів: транспортних квитків або рахунків (багажних квитанцій), у т. ч. електронних квитків; рахунків проживання в готелях (мотелях), а також включених до них витрат на харчування чи побут (прання, чищення, лагодження та прасування одягу, взуття чи білизни), на найм інших жилих приміщень [6]. При закордонних відрядженнях додаються також оплата телефонних розмов, оформлення закордонних паспортів, дозволів на в’їзд, обов’язкове страхування, інші документально оформлені витрати, пов’язані з правилами в’їзду та перебування в місці відрядження тощо [6].

Суть *калькуляції* “полягає в тому, що обґрунтовують, визначають і розподіляють витрати, які належать до того чи іншого об’єкта калькулювання” [1]. “Працівникам, які направляються у відрядження, виплачуються: добові за час перебування” [12]. Саме їх розрахунок означає відображення обліку з підзвітними особами через вищезазначений елемент методу бухгалтерського обліку. При відрядженнях у межах території України вони становлять не більш як 0,2, а для відряджень за кордон (лише за наявності відміток уповноваженої службової особи Державної прикордонної служби України в закордонному паспорті або документі, що його замінює) – не вище 0,75 розміру мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня податкового (звітного) року, у розрахунку за кожен календарний день такого відрядження [6].

Баланс, як елемент методу бухгалтерського обліку, “показує залишки на рахунках” [1]. Дебетове сальдо рахунка 372 відображається в складі оборотних активів, кредитове – у складі зобов’язань балансу підприємства [11]. Зокрема, відповідно в розділі II “Оборотні активи” стаття “Інша поточна дебіторська заборгованість”, розділ IV “Поточні зобов’язання” стаття “Інші поточні зобов’язання” [13].

Звітність – це “метод підсумкового узагальнення й одержання підсумкових показників за звітний період” [1]. У розрахунках при відрядженнях сюди можна віднести відображення облікової інформації не лише в інших, крім балансу, формах звітності, але й реєстрах обліку. До останніх належить Журнал 3 “Облік розрахунків, довгострокових та поточних зобов’язань”, а саме – розділ I – за К-том рахунка 37 та Відомість 3.2 аналітич-

ного обліку розрахунків з різними дебіторами, яку підприємства можуть вести (заповнювати) для окремих субрахунків рахунка 37 з наступним включенням підсумків таких відомостей у Журнал 3. Для обліку розрахунків за кожним дебітором відводиться необхідна кількість рядків. Сальдо визначається за кожним дебітором і теж переноситься в графи 5 і 6 Відомості 3.2 на наступний місяць. Підсумки граф 16–21 (рядок “Усього за рахунком 37”) цієї Відомості переносяться до графи 6 розділу I Журналу 3. До реєстрів також належить Головна книга, у яку заносяться з журналів підсумки оборотів із кредиту рахунків [14].

Розрахунки з підзвітними особами при відрядженнях у межах України та за кордоном відображаються й у формах фінансової звітності № 2 “Звіт про фінансові результати” – у статті “Адміністративні витрати” [15] і № 3 “Звіт про рух грошових коштів” – стаття “Витрачання на оплату витрат на відрядження” [16].

Відміна обов’язковості дії для господарюючих суб’єктів, які не пов’язані з державним фінансуванням, при обліку відряджень Положення 59 [3] розширило права керівництва щодо проведення таких розрахунків. Однак при цьому необхідно враховувати:

- прийняття рішення стосовно виплати добових у визначених законодавством розмірах означає, що суми перевищення вважаються надмірно витраченими коштами, отриманими платником податку на відрядження, й оподатковуються ПДФО [2, с.46];

- керівник може встановити критерії для зменшення добових, якщо в рахунки з готелю чи транспортні квитки включаються суми харчування, оскільки компенсування таких витрат як окремого виду буде додатковим благом для співробітника й підлягатиме оподаткуванню ПДФО [2, с.48];

- при “вільності” забезпечення авансом працівника для відрядження та видачі його в закордонних поїздках лише гривнями доцільно враховувати, що це класифікуватиметься як порушення законодавства з праці [17, с.31–32];

- норми Інструкції 59 можуть бути орієнтиром, базою для всіх відряджень як мінімально законодавчі гарантії, зокрема, у разі захворювання працівника у відрядженні, і якщо керівник прийме рішення щодо продовження при цьому терміну відрядження (але не перевищення законодавчо визначеного), це одразу автоматично зобов’язує підприємство сплатити добові та компенсувати витрати на відрядження [18, с.38–39];

- оскільки Інструкція 59 вважається обов’язковою для визначеного кола суб’єктів, то на госпрозрахункові підприємства не поширюється її заборона оплати при відрядженні в межах України поїздки на таксі, що означає повне право компенсації таких витрат, але лише на підставі первинного документа, а саме – чека таксометра з усіма реквізитами розрахункового документа [17, с.31–32].

Висновки. Підтвердження розрахунків при відрядженнях у межах України та за кордон законодавчо визначеними первинними документами є підставою для їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку через застосування подвійного запису. Нарахування добових, як вираження розрахунків із підзвітними особами через елемент методу бухгалтерського обліку – калькуляцію, при врахуванні всіх решти понесених ними витрат, дає правильну оцінку проведеної операції. Інвентаризаційна перевірка всіх службових поїздок працівників підприємства в межах України та за кордон при порівнянні отриманих фактичних результатів з обліковими показниками підтверджує правдивість даних щодо розрахунків при відрядженнях, які через групування в облікових реєстрах відображаються в балансі та інших формах фінансової звітності.

Для недопущення помилок суб’єктами господарювання при обліку розрахунків із підзвітними особами при відрядженнях доцільним є доповнення й уточнення окремих положень відповідного діючого сучасного законодавства.

1. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : підручник [Електронний ресурс] / В. Г. Швець. – К. : Знання, 2009. – 447 с. – Режим доступу : <http://books.efaculty.kiev.ua/>.

2. Білогірський М. Відрадження: “неподаткові витрати” / М. Білогірський // Бухгалтерія. – 2012. – № 47. – С. 46–49.
3. Інструкція про службові відрадження в межах України та за кордон. Наказ Міністерства фінансів України від 13.03.98 р. № 59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Хом’як Р. Л. Бухгалтерський облік та оподаткування : навчальний посібник / Р. Л. Хом’як, В. І. Лемішовський. – Львів : Бух. центр “Ажур”, 2010. – 1220 с.
5. Лень В. С. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник / В. С. Лень. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 696 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/nk/>.
7. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник / О. В. Лишиленко. – К. : Центр навч. л-ри, 2011. – 528 с.
8. Інструкція по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків. Наказ Міністерства фінансів України від 11.08.1994 р. № 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
9. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навчальний посібник / О. І. Коблянська. – К. : Знання, 2010. – 473 с.
10. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
11. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій. Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
12. Кодекс законів про працю України, затверджений Законом № 322-VIII від 10.12.71 р. ВВР, 1971 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
13. П(С)БО 2 “Баланс”. Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
14. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку. Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
15. П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”. Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
16. П(С)БО 4 “Звіт про рух грошових коштів”. Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/>.
17. Кропивницький В. Не видали аванс на відрадження: чого очікувати / В. Кропивницький // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 99. – С. 31–32.
18. Ковальов Д. Працівник захворів у відражденні за кордоном: що виплачувати і як відобразити в обліку / Д. Ковальов // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 113. – С. 38–40.
19. Валентинова Т. Проїзд на таксі у відражденні: чи існує право на витрати / Т. Валентинова // Все про бухгалтерський облік. – 2012. – № 99. – С. 30–31.

Рецензенти:

Якубів В.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Гнатюк Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

**ЕКСПЛІКАЦІЯ ПОНЯТТЯ РЕОРГАНІЗАЦІЇ, ОСОБЛИВОСТЕЙ І ФОРМ ЇЇ
ЗДІЙСНЕННЯ В КОНТЕКСТІ ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ
ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ**

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76019, м. Івано-Франківськ, вул. Карпатська, 15,
тел.: 03440137,
e-mail: oa@nung.edu.ua

Анотація. У статті визначено експлікацію поняття реорганізації, особливостей і форм її проведення на основі експертизи законодавчо-нормативних джерел. Зроблено порівняльну характеристику припинення діяльності суб'єктів господарювання шляхом реорганізації та ліквідації, згруповано й деталізовано причини здійснення реорганізації за різними ознаками, проведено класифікацію форм і способів виконання реорганізації за визначеними напрямками.

Ключові слова: виділення, економічна експертиза, експлікація, злиття, ліквідація, перетворення, поглинання, приєднання, реорганізація підприємства.

Annotation. This article presents the explication of the concept of reorganization, characteristics and forms of its implementation on the basis of examination of the legal and regulatory sources. The comparative characteristics of the termination of business entities through reorganization and liquidation, sale and detailed reasons for the implementation of reorganization on various grounds, the classification of the forms and methods of implementation of the reorganization of the defined areas.

Key words: allocation, economic expertise, explication, merger, liquidation, conversion, acquisition, amalgamation, reorganization of the company.

Вступ. Злиття, приєднання, поділ та інші подібні зміни організаційно-правової форми суб'єктів господарювання являють собою в Україні досить нову сферу наукових пошуків, і є доволі часте явище в сучасному економічному житті. Причина їх виникнення – різкі зміни в корпоративному секторі управління, які, у свою чергу, з'являються в періоди бурхливого розвитку та технологічних проривів або під час спаду чи кризи. У світовій практиці зміни (злиття і приєднання) є характерними не тільки під час економічних піднесенень, а й під час економічних спадів. Ця тенденція в економічній теорії відома під назвою “ринок злиття та поглинання” (“mergers and acquisitions” або M&A).

За результатами першого півріччя світовий ринок “злиття та поглинання” за рахунок енергетичних і фінансових компаній розвинутих країн зріс на 40% (тобто до \$1,4 трлн). Водночас на ринках, що розвиваються, обсяги продажу та придбання компаній скоротилися на 20% [1]. Загальні пояснення економічними, соціальними або правовими умовами не задовольняють потреби користувача, коли мова йде про конкретного суб'єкта господарювання або галузі економіки. У такому разі вдаються до проведення експертних досліджень.

Отже, актуальність експлікації термінологічного апарату, механізму реорганізації суб'єктів господарювання спричинена значимістю цього елемента як оптимізаційного важеля підприємницької діяльності, оскільки має суттєвий вплив на нормальний розвиток ринкових відносин у країні. Окрім того, затребуваність інституту реорганізації, виникнення спірних питань у процесі його залучення в економіку країни, зумовлює необхідність експертних досліджень як окремих елементів інституту за суттю механізму їх

використання в господарській практиці суб'єктів господарювання, так і відображення облікових аспектів процесу.

На сучасному етапі практика застосування законодавства про реорганізацію, формування якого стосується початкового етапу організації корпоративних відносин в Україні, виявила низку упущень та неточностей, що викликають обмеження використання переваг означеного інституту повною мірою.

Постановка завдання. Метою проведених досліджень, окремі результати яких наводяться в нашій статті, є експлікація поняття реорганізації, особливостей і форм її проведення на основі експертизи законодавчо-нормативних джерел.

Для досягнення поставленої мети було окреслено та вирішено такі завдання:

- проведено критичний аналіз існуючої законодавчо-нормативної бази щодо реорганізації підприємств;
- зроблено порівняльну характеристику припинення діяльності суб'єктів господарювання шляхом реорганізації та ліквідації;
- згруповано та деталізовано причини здійснення реорганізації за різними ознаками;
- проведено класифікацію форм і способів здійснення реорганізації за визначеними напрямками.

Об'єктом дослідження є теоретико-методологічні та методичні аспекти реорганізації суб'єктів господарювання як оптимізаційного важеля підприємницької діяльності.

Предметом дослідження є реорганізація суб'єктів господарювання за суттю та формами здійснення.

Для вирішення поставлених завдань було використано компаративно-правовий і формально-догматичний методи дослідження.

Результати. Поняття реорганізації закріплене в багатьох нормативно-правових актах України. Так, відповідно до Постанови КМУ “Про врегулювання питань щодо забезпечення захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки” [2] реорганізація підприємства – припинення діяльності підприємства шляхом злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення з наступним переходом до новостворених підприємств усіх майнових прав та обов'язків колишнього підприємства.

Стаття 2 Закону України “Про банки і банківську діяльність” [3] стверджує, що реорганізація банку – це злиття, приєднання, виділення, поділ банку, перетворення його організаційно-правової форми, наслідком яких є передача, прийняття його майна, коштів, прав та обов'язків правонаступникам.

Положення про порядок реєстрації випуску акцій при реорганізації товариств, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [4], передбачає, що реорганізація акціонерних товариств може здійснюватися у формі злиття, приєднання, виділення та перетворення.

Таким чином, у вітчизняному законодавстві виокремлено основні форми реорганізації, такі як злиття, приєднання, виділення, поділ і перетворення. Зокрема, стаття 59 Господарського кодексу України [5] стверджує, що припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення), стаття 104 Цивільного кодексу України [6] передбачає припинення юридичної особи в результаті передання всього свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – правонаступникам (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або в результаті ліквідації.

Закон України “Про господарські товариства” [7] передбачає, що припинення діяльності товариства відбувається шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення) або ліквідації з дотриманням вимог законодавства про захист економічної конкуренції. Частина 11 статті 13 Закону України “Про відновлення

платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від [8] виокремлює такі способи реорганізації, як злиття, приєднання, поділ, виділення та перетворення.

Тим не менше, за наявності такого широкого спектра законодавчого трактування поняття реорганізації та форм її здійснення існують проблеми у визначенні самої суті реорганізації. З викладеного вище можна зробити висновок, що в науково-законодавчій літературі містяться два підходи щодо реорганізації:

- 1) реорганізація як спосіб виникнення суб’єктів господарювання;
- 2) реорганізація як спосіб припинення юридичних осіб.

Відповідно до аналізу законодавчо-нормативних актів, реорганізацію юридичної особи з метою **створення** іншої юридичної особи можна провести в такий спосіб: виділення, поділ, злиття та перетворення (рис. 1).

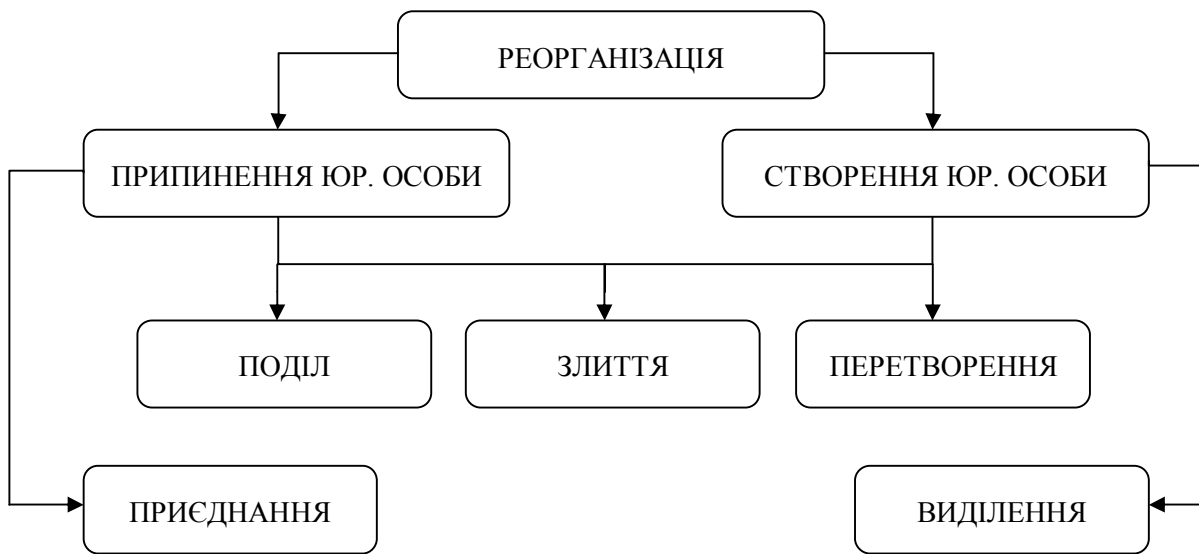


Рис. 1. Види реорганізації за суттю її поняття

Вживання термінів, що означають способи здійснення реорганізації, не викликає значних проблем, оскільки Цивільний кодекс України [6] розкриває їх суть у статтях 106–109 (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз понятійного апарату щодо способів здійснення реорганізації в цивільному та господарському законодавстві

Законодавче трактування	ЦКУ	ГКУ
Форми реорганізації		
Злиття	Є одними із способів припинення існування юридичної особи	Розглядається одночасно як спосіб утворення юридичної особи та спосіб припинення її існування
Приєднання		
Поділ		
Перетворення		
Виділення	Не виокремлено в цивільному законодавстві	Розглядається як спосіб утворення юридичної особи

Щодо належності до поняття реорганізації як способу припинення юридичної особи виділення юридичної особи зі складу іншої юридичної особи [9; 10], однозначності підходів науковців і практиків немає, оскільки в результаті виділення припинення фактичного існування юридичної особи не відбувається. На противагу такому підходу-

ві у Цивільному кодексі України [6] виділення як спосіб припинення існування юридичної особи не виокремлено, однак у результаті цього застосування терміна “реорганізація” у правових актах стало проблематичним. Таким чином, існує понятійна неузгодженість за змістовим навантаженням цього поняття.

У Господарському кодексі України [5] термін “реорганізація” використовується як у статті 56, присвяченій порядку утворення суб’єктів господарювання, так і в статті 59, присвяченій порядку їх припинення, причому в кожній із цих статей термін “реорганізація суб’єкта господарювання” уживається з різним змістом, що само по собі не дуже вдало: “суб’єкт господарювання може бути утворений ... шляхом заснування нового, реорганізації (злиття, приєднання, виділення, поділу, перетворення) діючого (діючих) суб’єкта господарювання з додержанням вимог законодавства” (стаття 56) і “припинення діяльності суб’єкта господарювання здійснюється шляхом його реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення)” (стаття 59). Критика цих тверджень полягає в тому, що в результаті приєднання нова юридична особа не утворюється, а має місце лише припинення існування однієї або декількох юридичних осіб при збереженні функціонування визначеної юридичної особи, до якої переходять права й обов’язки тих юридичних осіб, які припинили свою діяльність.

Щодо приєднання як однієї з форм реорганізації дискусійним є питання, чи відбувається реорганізація тієї юридичної особи, до якої здійснюється приєднання, тобто яка не припиняється внаслідок реорганізації. На сучасному етапі, керуючись нормами чинного законодавства, відповісти на це питання досить складно. Певна відповідь може бути отримана лише за допомогою аналізу низки підзаконних нормативних актів:

1) у п. 4.1.2. Методичних рекомендацій про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків [11] чітко закріплюється, що при реорганізації шляхом приєднання рішення про реорганізацію приймається банком (мається на увазі банк, що припиняється) і банком- правонаступником;

2) Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств [12] закріплює, що при приєднанні одного товариства до іншого до останнього переходять усі майнові права й обов’язки приєданого товариства та чітко визначає необхідність прийняття вищим органом кожного товариства рішення про реорганізацію шляхом приєднання, а також про погодження проекту договору про приєднання (при цьому тексти проекту договору, який погоджується вищим органом кожного товариства, що реорганізовується, мають бути ідентичними) (пункти 3.1–3.2 Положення);

3) у Методичних рекомендаціях щодо забезпечення правонаступництва за укладеними договорами страхування при реорганізації страховиків шляхом приєднання [13] закріплюється, що

- приєднання – це одна з форм реорганізації, яка передбачає припинення діяльності одного страховика як юридичної особи та передавання за передавальним балансом усіх його майнових прав й обов’язків іншому страховику – юридичній особі (п.1.1);

- учасники реорганізації – це страховик, що приєднується, і страховик- правонаступник (страховик- правонаступник – це страховик, до якого в результаті реорганізації переходять усі майнові та немайнові права й зобов’язання страховика, що приєднується) (п.1.1);

- реорганізація страховиків шляхом приєднання здійснюється за рішенням вищого органу товариства кожного із страховиків (п.1.4).

У Законі “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” [14] поняття реорганізації застосовано лише у зв’язку з припиненням юридичних осіб.

Державний комітет з питань регуляторної політики та підприємництва досить удаło вирішив проблему, пов’язану з поняттям реорганізації, оскільки в наказі №54

[15] не вказано як вид реорганізації в процесі створення юридичної особи приєднання, незважаючи на те, що цей термін указаний у статті 56 Господарського кодексу України.

Розглядаючи трактування поняття реорганізації Законом України “Про господарські товариства” [7], бачимо, що в статті 19 залишилося застаріле за змістом поняття реорганізації юридичної особи як способу її припинення.

Аналізуючи поняття реорганізації, висвітлене в Законі України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” [8], слід зауважити, що цей Закон визначає реструктуризацію підприємства як здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зокрема, шляхом його поділу з переходом боргових зобов’язань до юридичної особи, яка не підлягає санації, якщо це передбачено планом санації, на зміну форми власності, управління, організаційно-правової форми, що буде сприяти фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів. Хоч це визначення має спеціальний характер, з нього можна зробити висновок про те, що реструктуризація є окремим випадком реорганізації підприємства; при реорганізації юридичної особи шляхом реструктуризації може мати місце збереження системи юридичних осіб, їх права та обов’язки не припиняються і не виникають у зв’язку з реорганізацією (у результаті їх реорганізації), а лише переходять від одних юридичних осіб до інших, змінюються іншим чином або виникають чи припиняються, але лише в порядку правонаступництва, причому завжди мається на меті **досягнення економічного ефекту**.

Такий підхід не суперечить поняттю реорганізації юридичних осіб, яке склалося в цивільному законодавстві й припускає зміни саме системного характеру, такі як виникнення або припинення юридичних осіб при обов’язковій наявності правонаступництва. Більше того, частина 6 статті 27 Закону України “Про банки і банківську діяльність” [3] передбачає примусову реорганізацію банку саме як засіб поліпшення платоспроможності банку або засіб протидії загрози істотного погіршення його платоспроможності. Узагалі, якщо із статті 2 цього Закону [3] можна зробити висновок, що термін “реорганізація банку” визначається як злиття, приєднання, виділення, поділ банку, перетворення його організаційно-правової форми, наслідком яких є передача його майна, коштів, прав та обов’язків правонаступникам, то звернення до статей 26–29 цього Закону [3] переконує, що реорганізація банку передбачається законодавцем саме як комплексна реорганізація, тобто при реорганізації банків обов’язково треба досягти економічного ефекту, а також обов’язково провести саме системні зміни, тобто провести припинення або створення банку.

Таким чином, у результаті викладеного вище можливо дійти висновку, що реорганізація юридичних осіб як суб’єктів господарювання, як правило, відбувається, коли стаються системні зміни у вигляді виникнення або припинення фактичного існування юридичних осіб. Системні зміни, метою яких є досягнення економічного ефекту, також можна тлумачити як реорганізацію суб’єктів підприємництва.

Отже, реорганізацію можна розглядати як один із способів як створення нової юридичної особи, так й одночасного припинення фактичного існування юридичних осіб шляхом злиття, приєднання, виділення, поділу та перетворення, що передбачає повне (злиття, приєднання, поділ, перетворення) або часткове (виділення) правонаступництво з передачею прав, майна та зобов’язань новоствореному суб’єктові господарювання за розподільчим балансом (поділ, виділення) чи передавальним актом (злиття, приєднання, перетворення) з метою досягнення певного економічного ефекту та здійснення системних змін.

Слід відзначити, що досить часто поняття припинення діяльності суб’єкта господарювання, яке відбувається в результаті реорганізації, і ліквідація суб’єкта господарювання ототожнюють, проте таке ототожнення не є коректним. Так, стаття 59 Господарського кодексу України [5] і стаття 106 Цивільного кодексу України [6] розділяють

ці поняття, виокремлюючи припинення внаслідок реорганізації та припинення шляхом ліквідації. Хоча поняття припинення діяльності суб'єкта господарювання відсутнє в законодавстві України, у доктринальному розумінні припиненням вважаються юридичні умови, за яких суб'єкти господарювання втрачають право провадити господарську діяльність і, відповідно, утрачають підприємницьку правосуб'єктність з моменту внесення відповідного запису до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності. Суттєва різниця між ліквідацією та реорганізацією полягає в тому, що в першому випадку має місце остаточне припинення будь-якої діяльності суб'єкта господарювання, у другому – припинення його функціонування в конкретній організаційно-правовій формі із заміною на нову. В обох випадках “припинення суб'єкта, господарювання” суб'єкт, що припиняється, більше не існуватиме. У зв'язку з ліквідацією суб'єкта, припиниться і його діяльність, у зв'язку ж із реорганізацією, вона триватиме, але вже не в колишній, яка існувала до реорганізації, а в новій організаційно-правовій формі суб'єкта господарювання.

Можна сказати, що головна відмінність двох способів припинення суб'єктів господарювання (ліквідації та реорганізації) полягає в юридичних наслідках факту припинення їх існування, у наявності або відсутності правонаступництва. Тобто під реорганізацією розуміють припинення юридичної особи з переходом усіх прав та обов'язків до правонаступника в порядку загального правонаступництва. Ліквідація ж передбачає такий спосіб припинення суб'єкта господарювання, при якому в майбутньому неможлива будь-яка діяльність та його існування і який пов'язаний з ліквідацією його справ і майна, відсутністю правонаступника.

Основні відмінності між припиненням діяльності суб'єкта господарювання в результаті реорганізації та припиненням шляхом ліквідації наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика припинення діяльності суб'єктів господарювання шляхом реорганізації та ліквідації*

Ознака відмінності	Ліквідація	Реорганізація
1	2	3
Наявність правонаступника	Під час ліквідації суб'єкта господарювання передача майна та зобов'язань правонаступникові не відбувається, оскільки діяльність суб'єкта господарювання, що припиняється, не продовжується в майбутньому	Під час реорганізації майно та зобов'язання суб'єкта, що реорганізовується, передаються правонаступникові (правонаступникам) – новоствореним суб'єктам господарювання
Діяльність у майбутньому	Унаслідок ліквідації припиняється діяльність ліквідованого суб'єкта	За результатами реорганізації діяльність реорганізованого суб'єкта продовжується його правонаступником
Юридичне підтвердження факту припинення діяльності	Фактом припинення діяльності ліквідованого суб'єкта господарювання є запис у реєстрі підприємств та організацій про ліквідацію цього суб'єкта	Фактом припинення діяльності реорганізованого суб'єкта є запис у реєстрі підприємств та організацій про припинення діяльності цього суб'єкта й запис про реєстрацію новоствореного правонаступника
Документальне підтвердження факту припинення діяльності	Документом, який підтверджує факт припинення діяльності суб'єкта господарювання шляхом ліквідації є ліквідаційний баланс, який, зокрема, свідчить і про те, що діяльність ліквідованого суб'єкта припинилася остаточоно	Документом, який підтверджує факт припинення діяльності суб'єкта в результаті реорганізації, є передавальний акт чи розподільчий баланс, що, у свою чергу, свідчить про те, що діяльність реорганізованого суб'єкта продовжується його правонаступником

*Складено І.В.Перезовою, І.П.Перепічкою самостійно на основі аналізу нормативно-правових джерел.

Групування причини здійснення реорганізації за різними ознаками наведено на рис. 2.

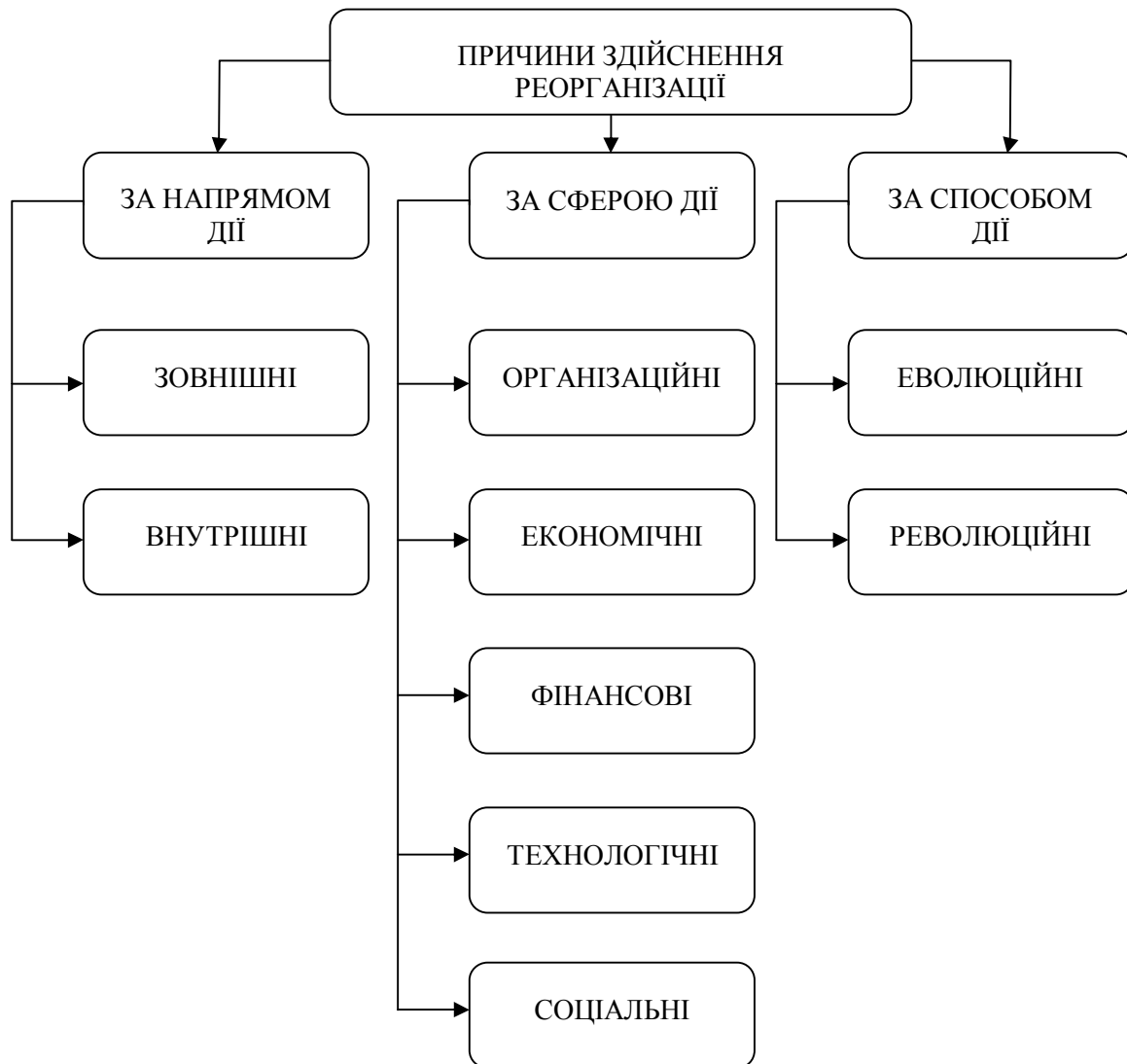


Рис. 2. Групування причин проведення реорганізації

За наслідками дії реорганізація може бути добровільною та вимушеною. Розглядаючи причини реорганізації, наслідком яких є добровільне її проведення, можна виділити основні:

- ✓ суттєве розширення діяльності підприємства, його розмірів, залучення інвесторів;
- ✓ диверсифікація діяльності, створення нових напрямів ведення бізнесу;
- ✓ необхідність збільшення власного капіталу (з метою покриття потреби в капіталі та підвищення рівня кредитоспроможності);
- ✓ згорання діяльності;
- ✓ необхідність фінансової санації;
- ✓ необхідність зміни повноти відповідальності власників за зобов'язаннями підприємства тощо.

Згруповані причини примусової реорганізації наведені в табл. 3.

Причини здійснення примусової реорганізації

Причина реорганізації	Пояснення	Законодавче підґрунтя
1	2	3
Наявність істотних загроз погіршення платоспроможності банку	Неплатоспроможність банку – неспроможність своєчасно та в повному обсязі виконати законні вимоги кредиторів через відсутність коштів або зменшення розміру капіталу банку до суми, що становить менше однієї третини мінімального розміру регулятивного капіталу банку. У разі істотної загрози платоспроможності банку здійснюється його примусова реорганізація. Реорганізація розпочинається після затвердження Національним банком України плану реорганізації, який, крім інших необхідних заходів, повинен передбачати подання Національному банку України відповідних документів, необхідних для державної реєстрації нового банку або для реєстрації змін і доповнень до установчих документів існуючого банку. Банк вважається реорганізованим з моменту внесення Національним банком України змін до Державного реєстру банків	Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р. № 2121-III
Невідповідність вимогам законодавства щодо чисельного складу засновників товариства з обмеженою відповідальністю	У разі, коли кількість засновників товариства з обмеженою відповідальністю перевищила 10 осіб, на виконання норм законодавства здійснюється зміна його організаційно-правової форми протягом одного року, а після закінчення такого строку – ліквідація в судовому порядку, якщо кількість його учасників не зменшиться до встановленої межі. Варіант перетворення товариства з обмеженою відповідальністю на акціонерне товариство не єдино можливе, наприклад, коли учасниками товариства є фізичні особи, то існує можливість перетворити товариство на приватне підприємство, оскільки для нього законодавство не обумовлює максимальної кількості учасників	Глава 2 Закону України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 р. № 1576-X-III
Невідповідність вимогам законодавства щодо якісного складу учасників командитного товариства	Відповідно до законодавства, командитним товариством визнається товариство, у якому разом з одним або більше учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства (вкладників), і які не беруть участі в діяльності товариства. Зокрема, при вибутті всіх вкладників учасники з повною відповідальністю вправі замість ліквідації товариства перетворити його в повне товариство. У цьому випадку, як і в разі ліквідації товариства, необхідно внести відповідні зміни до засновницького договору й державного реєстру.	Глава 5 Закону України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 р. № 1576-X-III, ч. 1 ст. 139 ЦКУ
Невідповідність вимогам законодавства щодо кількісного складу учасників повного товариства	У разі, якщо в повному товаристві залишається один учасник, протягом шести місяців із цієї дати він має право перетворити таке товариство на інший вид господарського товариства в порядку, установленому цивільним законодавством	ч. 1 ст. 132 ЦКУ

Продовж. табл. 3

1	2	3
Невідповідність вимогам чинного законодавства ТОВ й АТ щодо розміру їх чистих активів	У випадку, коли розмір чистих активів акціонерного товариства й товариства з обмеженою відповідальністю недостатній, щоб уникнути негативних наслідків (і примусової ліквідації), товариство може бути перетворене на іншу організаційно-правову форму, у якій обмежень на розмір чистих активів немає	ч. 4 ст. 144 ч. 3 ст. 155 ЦКУ

Слід наголосити, що існують випадки, коли чинними нормативно-правовими актами заборонено проведення реорганізації підприємств [16].

Так, законодавство може передбачити отримання згоди відповідних органів державної влади на припинення юридичної особи шляхом злиття або приєднання. Відповідно до статті 22 Закону України “Про захист економічної конкуренції” [16], злиття суб’єктів господарювання або приєднання одного суб’єкта господарювання до іншого визнається концентрацією суб’єкта господарювання. Випадки, у яких концентрацію може бути здійснено тільки за рішенням Антимонопольного комітету України, передбачені в статті 24 цього Закону, а саме, коли сукупна вартість активів або сукупний обсяг реалізації товарів учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, за останній фінансовий рік, у тому числі за кордоном, перевищує суму, еквівалентну 12 мільйонам євро, визначену за офіційним валютним курсом, установленим Національним банком України, що діяв в останній день фінансового року, і при цьому:

✓ вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів, у тому числі за кордоном, не менш як у двох учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 мільйону євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року в кожного;

✓ вартість (сукупна вартість) активів або обсяг (сукупний обсяг) реалізації товарів в Україні хоча б одного учасника концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує суму, еквівалентну 1 мільйону євро, визначену за курсом Національного банку України, що діяв в останній день фінансового року.

Також концентрація суб’єктів господарювання неприпустима, якщо частка на певному ринку товару будь-якого учасника концентрації або сукупна частка учасників концентрації, з урахуванням відносин контролю, перевищує 35 відсотків, і концентрація відбувається на цьому чи суміжному з ним ринку товару.

Підсумовуючи вищевикладене, проведено класифікацію форм і способів здійснення реорганізації за такими напрямками табл. 4:

- ✓ формальними ознаками реорганізації;
- ✓ залежно від напрямку реорганізаційних процесів;
- ✓ причинами здійснення реорганізації;
- ✓ наявністю змін майна та зобов’язань;
- ✓ збереженням підприємства-правопередника;
- ✓ обсягом правонаступництва;
- ✓ моментом закінчення процедури реорганізації.

Схематичне зображення основних форм реорганізації, передбачених чинним законодавством України, наведено на рис. 3.

Класифікація форм реорганізації підприємств*

Ознака класифікації	Види, форми та напрями реорганізації	Приклади
1	2	3
Формальна ознака	реорганізація, спрямована на укрупнення підприємства	злиття, приєднання
	реорганізація, спрямована на подібнення підприємства	поділ, виділення
	реорганізація без змін розмірів підприємства	перетворення
Напрямок реорганізаційних процесів	зовнішня реорганізація, яка потребує для свого проведення залучення іншої юридичної особи – учасника реорганізації	злиття, приєднання
	внутрішня реорганізація, яка здійснюється в межах однієї юридичної особи	виділення, поділ, перетворення
Причини здійснення реорганізації	добровільна реорганізація (за рішенням власника чи уповноваженого ним органу)	злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення
	примусова реорганізація (на виконання норм законодавства, за рішенням суду чи органу місцевої влади)	
Наявність зміни майна та зобов'язань	реорганізація без зміни майна та зобов'язань	перетворення
	реорганізація зі зміною майна та зобов'язань	злиття, приєднання, поділ, виділення
Збереження підприємства-правопередника	реорганізація, яка передбачає збереження юридичної особи	перетворення, приєднання, виділення
	реорганізація, яка приводить до виникнення нового підприємства- правонаступника	злиття, поділ
Обсяг правонаступництва	реорганізація, яка передбачає повне правонаступництво	злиття, поділ, виділення, перетворення
	реорганізація, яка передбачає часткове правонаступництво	виділення
Момент закінчення процедури реорганізації	на дату внесення запису про припинення діяльності юридичної особи	приєднання
	з моменту реєстрації юридичних осіб, які виникли в результаті реорганізації	злиття, поділ, виділення, перетворення

*Складено І.В.Перезовою, І.П.Перепічкою на основі аналізу [10, 17–18].

Висновки. Проведені дослідження дозволили визначити глибину проблемного поля, що спонукало до експлікації поняття реорганізації, з'ясування особливостей і форм її проведення на основі експертизи законодавчо-нормативних джерел. Здійснена порівняльна характеристика припинення діяльності суб'єктів господарювання шляхом реорганізації та ліквідації, групування та деталізація причин здійснення реорганізації за різними ознаками, класифікація форм і способів проведення реорганізації за встановленими напрямками, стануть дієвим підґрунтям для:

- прийняття рішень діагностичного типу щодо регуляції процесу здійснення реорганізації суб'єктів господарювання на етапах виокремлених процедур із поясненням особливостей їх реалізації;
- оптимізації організації документального забезпечення процедур відповідного виду реорганізації, що є необхідним елементом коректного відображення цих процедур на рахунках бухгалтерського обліку й у звітності;
- узагальнення основних засад відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій із реорганізації підприємств як на поточному, так і на заключному етапах облікового процесу;
- урегулювання фіскальних аспектів операцій з реорганізації та оптимізація податкових наслідків здійснення реорганізації для підприємств, зокрема, щодо порядку оподаткування податком на прибуток та податком на додану вартість.

1. Ђ: Мировой рынок слияний и поглощений с начала года вырос на 40% [Електронний ресурс] // Корреспондент Т.biz. – Режим доступу : <http://korrespondent.net/business/companies/1232486-mirovoj-gupok-sliyanij-i-pogloshchenij-s-nachala-goda-vyros-na-40>. – Назва з екрану.
2. Постанова Кабінету Міністрів України “Про врегулювання питань щодо забезпечення захисту майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки” від 28.02.2001 р. № 177 (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP010177.html. – Назва з екрану.
3. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р. № 2121-III (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>. – Назва з екрану.
4. Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.12.1998 року № 221 (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0137-99>. – Назва з екрану.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=436-15&text=%F4%E5%F0%EC%E5%F0>. – Назва з екрану.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15>. – Назва з екрану.
7. Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 р. № 1576-X-III (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T157600.html. – Назва з екрану.
8. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14.05.1992 р. № 2343-XII (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>. – Назва з екрану.
9. Корот О. Злиття та поглинання в діяльності відкритих акціонерних товариств [Електронний ресурс] / О. Корот // Дебет-кредит. – 2006. – № 20. – 30 жовтня. – Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua/show/3cid01646.html>. – Назва з екрану.
10. Реорганізація та ліквідація підприємств [Електронний ресурс] // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – № 24. – 13 березня. – Режим доступу : http://www.vobu.com.ua/ukr/subject_lines/view/89/4. – Назва з екрану.
11. Методичні рекомендації про порядок реорганізації, реструктуризації комерційних банків, затверджені постановою Правління Національного банку України від 9 жовтня 2000 р. № 395 (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0395500-00>. – Назва з екрану.
12. Положення про порядок реєстрації випуску акцій та інформації про їх емісію під час реорганізації товариств, затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.12.1998 року № 221. – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0137-99>. – Назва з екрану.
13. Методичні рекомендації щодо забезпечення правонаступництва за укладеними договорами страхування при реорганізації страховиків шляхом приєднання, затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 09.09.2003 р. № 48. – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yur-info.org.ua/doc/1718170.jsp>. – Назва з екрану.
14. Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” від 15.05.2003 р. № 755-IV (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/755-15>. – Назва з екрану.
15. Наказ Державного комітету з питань регуляторної політики і підприємництва України № 54 від 20.04.2007 р. (із змінами і доповненнями). – [Втратив чинність 04.11.2011] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0447-07>. – Назва з екрану.
16. Закон України “Про захист економічної конкуренції” від 11.01.2001 р. № 2210-III (із змінами і доповненнями). – [Чинний] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>. – Назва з екрану.
17. Риндя А. Об’єдналися і продовжують бути порізно / А. Риндя // Податки та бухгалтерський облік. – 2004. – № 43 (705). – 27 травня. – С. 35–40.
18. Риндя А. Приєднуй та володарюй / А. Риндя // Податки та бухгалтерський облік. – 2004. – № 12 (674). – 9 лютого. – С. 17–23, 35–38.

Рецензенти:

Присяжнюк А.Ю. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Київського економічного інституту менеджменту;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

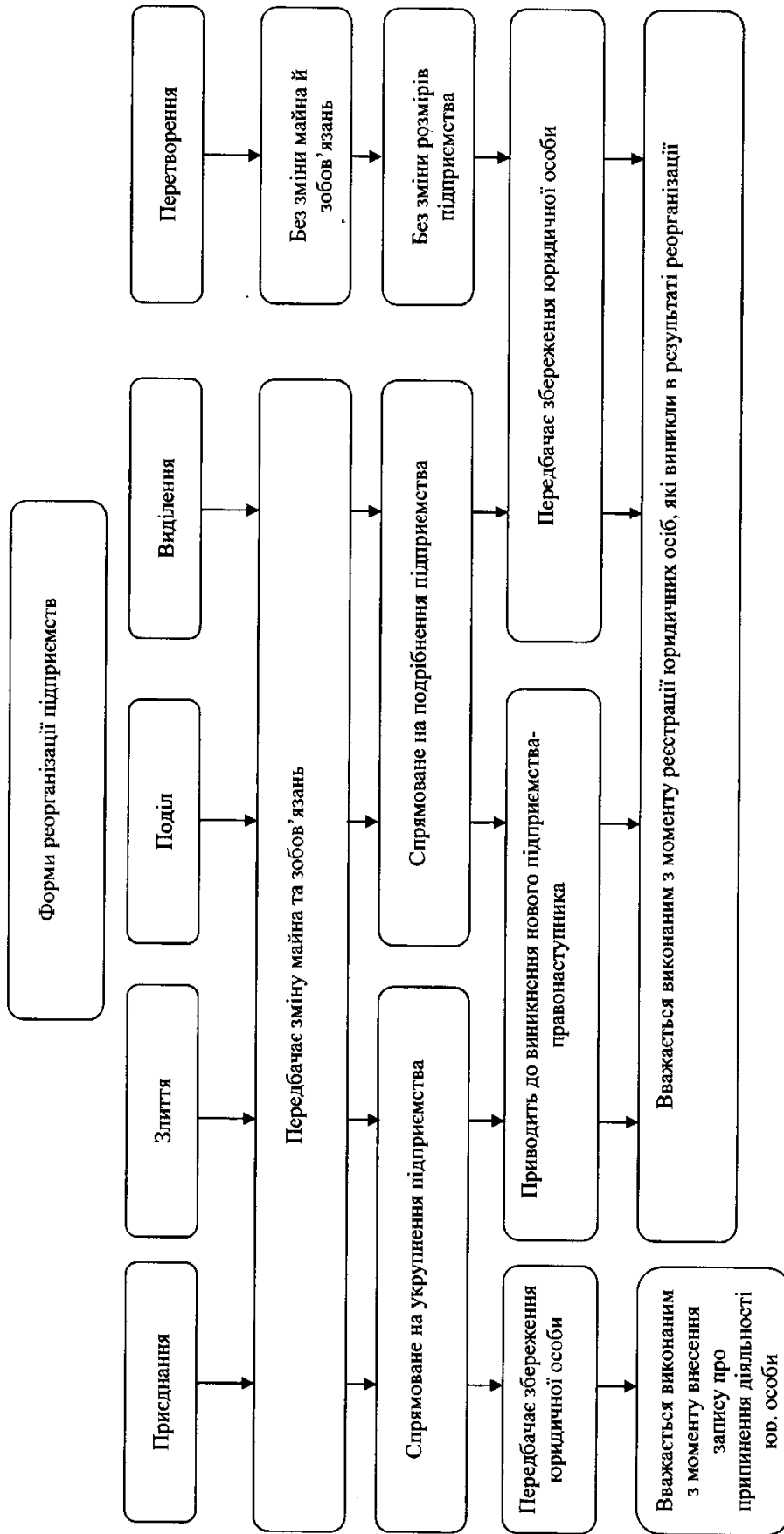


Рис. 3. Узагальнююча характеристика форм здійснення реорганізації

УПРАВЛІНСЬКА ДІАГНОСТИКА: ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу,
76019, вул. Карпатська, 15,
кафедра менеджменту і адміністрування,
тел.: 507623

Анотація. Уточнено й обґрунтовано поняття управлінської діагностики, розглянуто напрями проведення досліджень управлінської діагностики в системі управління конкурентоспроможністю підприємства, наведено показники оцінки управлінського ресурсу системи.

Ключові слова: управлінська діагностика, система управління конкурентоспроможністю, управлінський ресурс, показники оцінки управлінського ресурсу, самодіагностика, експертна діагностика.

Annotation. The concept of managerial diagnostics is clarified and substantiated, directions for research management diagnostics in the management of the competitiveness of enterprises are discussed, indicators for assessing the resource management system are defined.

Key words: managerial diagnostics, system management competitiveness, managerial resources, performance evaluation of resource management, self, expert diagnosis.

Вступ. Управління конкурентоспроможністю підприємств вимагає застосування сучасних концепцій управління, які ґрунтуються на використанні взаємодії системного, процесного, ситуаційного, структурного та інших підходів до процесу управління, що зумовлюється характером взаємозв'язків окремого підприємства із зовнішнім середовищем, тенденціями ринкових змін, необхідністю виявлення та швидкої адаптації до них підприємством. Проблему вчасного виявлення відхилень у виконанні поставлених завдань і цілей, розпізнавання загроз та виявлення причин невідповідностей у системі управління конкурентоспроможністю підприємства можна вирішити, застосовуючи управлінське діагностування.

Питання економічної діагностики підприємства досліджуються в роботах О.О.Гетьмана, В.М.Шаповала, Н.С.Краснокутської, Т.О.Загорної, О.Г.Мельник, Л.А.Костирко та інших. Категорія “управлінська діагностика” зустрічається значно рідше й потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є уточнення трактування категорії “управлінська діагностика” і її змістовної характеристики, функціонального призначення та взаємозв'язків з іншими управлінськими й економічними характеристиками та функціями в системі управління конкурентоспроможністю.

Результати досліджень. Проведемо аналіз визначень понять діагностики й управлінської діагностики.

Автори в [1, с.8] вважають, що економічна діагностика підприємства – це оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку й наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. У роботі [2, с.44–49] діагностику розглядають як процес визначення стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. У [3, с.95–96] діагностика трактується як процес, що передбачає проходження трьох стадій: збору інформації про теперішній стан організації, аналізу та оцінки зібраної інформації та прогнозування майбутнього стану організації.

О.Г.Мельник зазначає, що “діагностика діяльності підприємства передбачає оцінювання та ідентифікування стану, тенденцій і перспектив розвитку на базі системи індикаторів з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів і слабких сторін організації чи використання шансів умов функціонування й сильних позицій підприємства” [4, с.90]. Дослідження присвячені детальній розробці бізнес-індикаторів діагностики діяльності підприємства за певними функціональними напрямками, методично-критеріальному забезпеченню визначення індикаторів діагностики ефективності діяльності підприємства, розробці технології діагностики та моделі полікритеріальної діагностики конкурентоспроможності машинобудівного підприємства.

Визначення діагностики конкурентоспроможності підприємства подано нами в [5, с.232] як процес збору, аналізу, оцінки даних про стан внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, формування показників-індикаторів, що забезпечують його пріоритетне становище на ринку відносно підприємств-конкурентів і прогноз майбутніх змін з метою ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства.

Однак такі тлумачення діагностики не акцентують увагу на виявленні причин відхилень у діяльності організації та системі управління конкурентоспроможністю зокрема.

Професор В.П.Петренко на підставі аналізу наукових доробок [6; 7] західноєвропейської та північноамериканської школи менеджменту наводить переклад трактування поняття діагностики організації ((англ. – organizational diagnosis) – аналіз та оцінка стану справ в організації з виявленням причин [6, с.616] і діагностики конкретної проблеми (англ. – diagnosing problem) – діагностування правдивих причин проблеми, симптоми якої проявилися [7, с.73], і зазначає, що “в процесах і процедурах управління організаційними утвореннями ... діагностичні навички вважаються необхідним інструментарієм будь-якого кваліфікованого управлінця, який повинен володіти діагностичними здібностями (аналіз симптомів, виявлення причин, пошук рішень) незалежно від сфери його діяльності” [8, с.202]. Автор [8, с.203] зазначає, що цілями управлінської діагностики може стати виявлення причин: отримання незадовільних результатів функціонування, неефективне використання тих чи інших видів ресурсів, падіння якості людських ресурсів, пониження якості продукції та ін.

У публікації [9] управлінська діагностика розглядається як інструмент, який дозволяє визначити коло актуальних проблем і питань, допомагає виявити причини проблем, показати взаємозв'язки між існуючими проблемами в управлінській ситуації й бажаними цілями.

І.В.Сіменко розглядає діагностику як узагальнену оцінку якості систем управління на основі моделі досконалості EFQM з виокремленням в її складі головних елементів системи управління (апарат управління, організаційна структура управління, організаційна культура, процес управління, організаційні комунікації) [10, с.8].

Проаналізувавши подані вище підходи до розуміння економічної й управлінської діагностики, дамо наше бачення управлінської діагностики в системі управління конкурентоспроможністю.

Управлінська діагностика – це процес динамічного дослідження (моніторингу, аналізу, оцінки) діяльності системи з метою виявлення першопричин виникнення та розвитку дестабілізуючих факторів, що призводять до неефективного функціонування системи або підсистеми з урахуванням рівнів управління системою та належним розподілом діагностичної інформації між ними.

Об'єктом дослідження управлінської діагностики в системі конкурентоспроможності будуть виступати система (підприємство) і підсистеми, що забезпечують його ефективне функціонування як на внутрішньому (внутрішнє середовище), так і на зовнішньому (зовнішнє середовище) рівнях.

Метою управлінської діагностики є встановлення причин виникнення й розвитку проблем у діяльності системи за рахунок постійного моніторингу показників і визначень функціонування досліджуваної системи або її підсистем (управління, виробництва, фінансів, маркетингу, постачання, збуту, інформаційна, персоналу, проектування й розробки нової техніки та інших).

Важливою характеристикою управлінської діагностики є оптимальний розподіл інформації стосовно відхилень у функціонуванні системи за рівнями управління для прийняття вчасних управлінських рішень і внесення коректив у певні функціональні процеси або попередження ситуацій, що можуть виникнути. Завданням менеджера відповідного рівня управління є вміння розпізнавати слабкі сигнали потенційних збурень за відповідними індикаторами та ліквідувати причини невідповідностей без появи самих негативних наслідків.

Отже, постійний моніторинг, динамічне виявлення та розпізнавання причин, що можуть негативно вплинути на реалізацію поставлених менеджментом цілей, дадуть можливість системі управління конкурентоспроможністю працювати в активному та проактивному режимах управління, для яких властивою є ліквідація причин без появи самих наслідків проблеми. Нині менеджери багатьох підприємств звикли працювати в режимі реактивного управління, коли потрібно виправляти ситуацію після появи негативних наслідків.

Зобразимо напрями досліджень управлінської діагностики в системі управління конкурентоспроможністю на рис. 1.

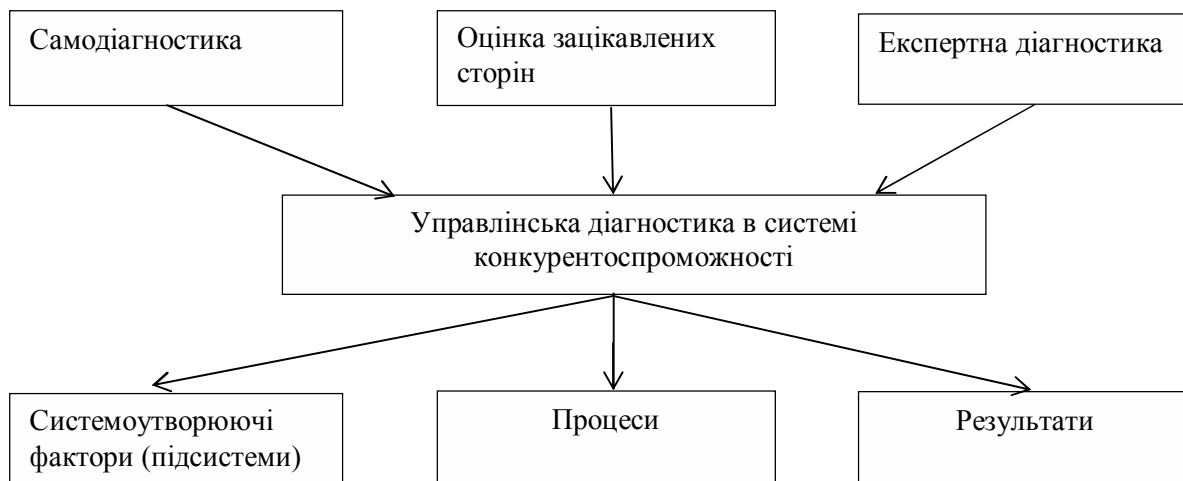


Рис. 1. Управлінська діагностика в системі конкурентоспроможності

Управлінська діагностика в системі конкурентоспроможності може проводитися на вимогу і/або із залученням зацікавлених сторін (споживачі продукції підприємства, інвестори, акціонери, партнери, суспільство), експертів, якщо це стосується окремих напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства (сертифікація, аудит системи та ін.), або як самодіагностика з метою забезпечення сталих позицій підприємства на конкретному ринку. Об'єктами дослідження будуть процеси (ланцюги нарощування цінностей), які забезпечують ефективне функціонування підприємства та системоутворюючі фактори, а саме – структурно-функціональні підсистеми підприємства (менеджменту, виробництва, фінансів, маркетингу, постачання, збуту, інформаційна, персоналу). Предметом досліджень повинні стати результати діяльності підприємства та його підсистем.

Оцінити результати управлінського ресурсу системи управління конкурентоспроможністю можна, використовуючи ряд послідовно-логічних напрямків проведення діа-

гностики, що можуть бути реалізовані через використання економічних показників оцінки сфери управління (рис. 2).

Під управлінським ресурсом слід розуміти керівний склад системи управління конкурентоспроможністю, що належить до різних рівнів (технічного, управлінського, інституційного) досліджуваної системи.



Рис. 2. Напрями діагностики управлінського ресурсу в системі управління конкурентоспроможністю

Якість роботи управлінського персоналу, що задіяний у системі управління конкурентоспроможністю, можна охарактеризувати через коефіцієнт якості виконання управлінських функцій K_y , пов'язаних із забезпеченням конкурентоспроможності:

$$K_y = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n t_{vi}}{\sum_{i=1}^m t_{zi}}$$

де $\sum_{i=1}^n t_{vi}$ – загальні втрати робочого часу через несвоєчасне або повне невиконання i -ї функції управлінським персоналом;

$\sum_{i=1}^m t_{zi}$ – загальний фонд робочого часу конкретного підрозділу, що забезпечує конкурентоспроможність;

m – кількість підрозділів, що забезпечують виконання конкретної функції управління конкурентоспроможністю;

n – кількість функцій управління, що підлягають виконанню за визначений період часу.

Організаційну структуру системи управління конкурентоспроможністю можна оцінити через коефіцієнт управління, який відображає ступінь завантаження кожного керівника відповідного рівня кількістю підлеглих $K_{уп}$:

$$K_{уп} = \frac{1}{z} \sum_{i=1}^z \frac{P_{\phi i}}{P_{ni}}$$

де z – кількість i -х рівнів управління;

$P_{\phi i}, P_{ni}$ – відповідно фактична та нормативна кількість підлеглих, яка припадає на одного керівника.

Під час вибору нормативних значень кількості підлеглих, яка припадає на одного керівника, слід урахувувати, що за даними різних досліджень оптимальною кількістю підлеглих є 4–5 осіб, а максимальною – 7–12 осіб [11, с.54].

Оцінку технології управління можна провести, ураховуючи розуміння поняття технології в широкому сенсі, що дозволяє використовувати цю категорію для характеристики функціонування будь-яких управлінських структур, систем, процесів.

Технологія – це процес перетворення того, що подається на входи організації (у формі людських, фінансових, фізичних, інформаційних ресурсів), у результати на виходах (продукція, послуги, прибутки, сегменти ринку, управлінські рішення).

Технологію управління можна оцінити через показники, що визначають рівень автоматизації управлінського процесу й інформатизації управління.

Для визначення індексу забезпеченості одного представника управлінського персоналу засобами автоматизації P_a можна скориставшись формулою:

$$P_a = \frac{\Phi b}{P_y},$$

де Φb – балансова вартість засобів автоматизації (оргтехніки);

P_y – середньоспискова чисельність управлінського персоналу, задіяна в системі управління конкурентоспроможністю.

Коефіцієнт раціонального використання інформаційного фонду K_{in} системи можна розрахувати за формулою:

$$K_{in} = \frac{E_n}{E_z},$$

де E_n – об'єм використаної інформації;

E_z – загальний обсяг накопиченої інформації.

Висновки. За результатами оцінок окремих складових системи управління конкурентоспроможністю управлінська діагностика дає можливість вирішити питання, спрямовані на визначення причин незадовільних результатів у діяльності підприємства, ліквідацію причин, ліквідацію наслідків і розробку системи заходів з попередження прояву подібних причин у майбутньому.

1. Гетьман О. О. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 307 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навчальний посібник] / Н. С. Краснокутська. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 352 с.
3. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : [навчальний посібник] / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
4. Кузьмін О. Є. Конкурентоспроможність підприємства: планування та діагностика : [монографія] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник, О. П. Романко ; [за заг. ред. Кузьміна О. Є.]. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2011. – 198 с.
5. Станьковська І. М. Діагностика конкурентоспроможності підприємства / І. М. Станьковська // Наукові вісті Галицької Академії. – Івано-Франківськ : Полум'я, 2007. – С. 231–234.
6. Don Hellriegel. Organizational Behavior / Don Hellriegel, John W. Slocum, Jr., Richard W. Woodman, N. Sue Bruning // International Thomson Publishing. – Scarborough, 1998. – 727 p.
7. Thomas S. Management: Competing in the New Era / Thomas S. Bateman, Scott A Snell // Fifth Edition. McGraw-Hill. – New-York, 2002. – 675 p.
8. Петренко В. П. Щодо потреб українського суспільства в розвитку методів та інструментів діагностики соціально-економічних систем: основні завдання і проблеми / В. П. Петренко // Наукові вісті Галицької Академії. – Івано-Франківськ : Полум'я, 2007. – С. 201–204.
9. Шершидский В. Управленческая диагностика – как выявить мешающие бизнесу проблемы [Електронний ресурс] / В. Шершидский. – 2012. – Режим доступу : <http://shershidsky.ru/praktichnyeveshhi/upravlencheskaya-diagnostika-kak-vyyavit-meshayushhie-biznesu-problemy>.
10. Сіменко І. В. Діагностика якості систем управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / І. В. Сіменко. – Донецьк, 2010.

11. Кузьмін О. Є. Сучасний менеджмент [Текст] : навчально-прикладний посібник / О. Є. Кузьмін. – Львів : Центр Європи, 1995. – 176 с.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 334.732: 631.115.8

ББК 65.321

Сус Т.Й.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ КООПЕРАЦІЇ
В ЕКОЛОГІЧНОМУ СІЛЬГОСПВИРОБНИЦТВІ**

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596176

Анотація. Розглянуто проблеми становлення сільськогосподарської кооперації в Україні. Проаналізовано заходи з державної підтримки сільськогосподарських кооперативів. Запропоновано організаційно-економічні заходи з підтримки кооперативів, які займаються вирощуванням, переробкою й реалізацією власної екологічно чистої продукції.

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво, конкурентоспроможність, кооперація, екологічно чиста сільськогосподарська продукція, екологізація.

Annotation. The problems of becoming of agricultural co-operation are considered in Ukraine. Measures are analysed on state support of agricultural cooperative stores. Organizationally economic measures are offered on support of cooperative stores, which are engaged in growing, processing and realization of own environmentally clean products.

Key words: agricultural production, competitiveness, co-operation, ecologically net agricultural produce, ecologization.

Вступ. Сучасні умови розвитку сільськогосподарського виробництва, що супроводжуються процесом глобалізації та зростанням попиту, а відповідно й світових цін на продукти харчування, вимагають перегляду існуючих стратегій розвитку й організації аграрного бізнесу. Важливим напрямом розбудови сучасного конкурентоспроможного аграрного сектору економіки є розвиток, який базується на принципах сталого агрологічного сільгоспвиробництва та передбачає рівні умови для всіх господарюючих суб'єктів, зайнятих в аграрній сфері. В Україні набули розвитку дві суперечливі тенденції:

1) висока концентрація сільгоспвиробництва шляхом створення потужних агрохолдингів, які мають у своєму розпорядженні земельний банк у кількості тисяч гектарів сільгоспугідь і вертикально-інтегровані структури, включаючи виробничі підрозділи з вирощування високорентабельних сільськогосподарських культур, зберігання та переробки сільгосппродукції, її транспортування до споживача, лівова частка якої експортується в інші країни;

2) велика кількість дрібних сільгоспвиробників в особі особистих селянських і фермерських господарств, які, користуючись послугами посередників, змушені йти на поступки переробним підприємствам при формуванні закупівельних цін на молоко,

м'ясо та іншу сільгосппродукцію, що призводить до перерозподілу доходів на користь переробних підприємств і посередницьких структур. Такий стан справ не дозволяє здійснювати фінансування першочергових потреб і розширювати виробництво сільгосппродукції внаслідок низької рентабельності сільськогосподарської діяльності.

Згідно з даними статистики, у Карпатському макрорегіоні 80% виробництва продукції сільського господарства зосереджено в дрібнотоварних особистих селянських господарствах, які стихійно реагують на потреби ринку й не можуть конкурувати з великотоварними господарствами.

Виходячи з вищенаведеного, необхідно створити умови для гармонійного розвитку всіх організаційно-економічних форм господарювання на селі, що забезпечить сталий розвиток агропромислового комплексу макрорегіону. Для підвищення конкурентоспроможності дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції важливу роль відіграє кооперація у сфері вирощування, зберігання та реалізації продукції як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Науковим дослідженням у сфері перспектив розвитку кооперації на селі присвячені праці М.Маліка, В.Зіновчука, Л.Молдаван, А.Пантелеймоненка та ін.

М.Малік і Р.Корінець зазначають: "Відсутність довіри у суспільстві, політична нестабільність, несприятливі для дрібних товаровиробників, для кооперації політика й законодавство, нерозуміння суті та значення кооперації, відсутність знань і досвіду як у селян, так і в органів влади, недоступність ресурсів для кооперативів та їхніх членів є ... суттєвими бар'єрами на шляху розвитку кооперації на селі" [1, с.8].

Забезпечення сталого економічного зростання, нарощування обсягів виробництва повинні здійснюватися за рахунок розвитку всіх форм підприємництва на селі шляхом раціонального використання наявних ресурсів, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, створення сприятливих умов для розвитку "зеленої економіки" і пріоритетного розвитку кооперації.

Постановка завдання. Мета дослідження – розглянути проблеми розвитку кооперації на селі та її роль в підвищенні конкурентоспроможності виробників екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

Результати. Пріоритетність розвитку аграрного сектору зумовлюється винятковою значимістю виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства в життєдіяльності людини, потребою відродження селянства. У сучасних ринкових умовах, особливо для аграрного сектору, ключовим завданням є задоволення потреб споживача в якісних і здорових продуктах харчування.

Головною тенденцією сучасного аграрного виробництва в розвинутих країнах є його екологізація, спрямована на збереження родючості ґрунту з одночасним нарощуванням обсягів виробництва екологічно чистої продукції.

Унаслідок здійснених докорінних соціально-економічних перетворень форм власності, земельних і майнових відносин сформовано багатуокладну систему господарювання на селі, продовжується робота з удосконалення інфраструктури аграрного ринку.

Разом з тим у розвитку агропромислового комплексу залишається низка складних проблем, які потребують визначення шляхів їх вирішення.

Існуючий диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси, які використовуються в агропромисловому комплексі, призводить до постійного дефіциту фінансових ресурсів, унеможливорює забезпечення належного рівня техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва, переведення його на якісно новий інноваційний рівень розвитку, який базується на принципах "зеленої економіки".

Сучасні умови ведення аграрного бізнесу зумовили процеси концентрації сільгоспвиробництва, його інтенсифікації шляхом вирощування високорентабельних зерно-

вих і технічних культур (соняшнику та ріпаку) і безконтрольного використання хімічних засобів захисту рослин, що дає можливість отримання максимального прибутку великим агрохолдингам.

У травні 2012 р. міністр аграрної політики та продовольства М.Присяжнюк презентував ініціативу “Рідне село” [2]. Основна мета цієї ініціативи – підвищення якості життя сільського населення, створення сучасної інфраструктури, покращення довкілля. Урядом змінено пріоритети державної підтримки аграрного сектору з акцентом на розвиток малого та середнього сільськогосподарського виробника.

Реалізація державної стратегії буде спрямована на:

1. Зміцнення економіки господарств населення, фермерських господарств.
2. Підтримку сільськогосподарської кооперації як дієвого шляху підвищення конкурентоспроможності малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції.

Сьогодні особисті селянські господарства відіграють провідну роль у виробництві основних продуктів харчування (табл. 1).

Таблиця 1

Внесок особистих селянських господарств у виробництво основних продуктів харчування*

№ п/п	Вид продукції	Частка у виробництві продукції, %
1	Виробництво валової сільгосппродукції	48
2	Молоко	79,7
3	М'ясо ВРХ	75,7
4	М'ясо свиней	56,7
5	Картопля	96,9
6	Овочі	84,3
7	Плоди та ягоди	84,2

* Джерело [2].

Кількість особистих селянських господарств в Івано-Франківській області складає 269,1 тис., з яких 10,2 тис. мають у приватній власності сільськогосподарську техніку. Для ведення власного селянського господарства вони володіють 156,9 тис. га сільськогосподарських угідь. В області зареєстровано 556 фермерських господарств, які мають у користуванні 24 тис. га сільгоспугідь, з яких 22,6 тис. га – рілля [3].

Особисті селянські господарства в основному не застосовують при вирощуванні сільгоспкультур хімічні засоби захисту рослин і мінеральні добрива. Вони найбільш наближені до технологій виробництва екологічно чистої продукції. З боку держави, на наш погляд, необхідно здійснювати державну підтримку в першу чергу виробників екологічно чистої продукції, зокрема, у сегменті просування її на споживчі ринки.

Важливу роль у процесі виробництва та реалізації екологічно чистої продукції повинні відігравати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. На Івано-Франківщині зареєстровано 88 сільськогосподарських кооперативів (далі – кооперативи), у тому числі: 46 – виробничих і 42 – обслуговуючих. Проте нині за обсягами та якістю надання послуг вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. На жаль, немає жодного кооперативу з вирощування, переробки та реалізації екологічно чистої продукції.

У Карпатському макрорегіоні є всі передумови здійснювати сільгоспвиробництво на засадах сталого агроекологічного розвитку, яке передбачає комплексний розвиток екологічного землеробства та тваринництва:

1. Наявність екологічно чистих земель.
2. Високий рівень безробіття серед сільського населення.
3. Можливість розвитку екологічного тваринництва в гірських районах.

4. Зростання попиту на екологічно чисті продукти харчування.
5. Значна ємність ринку екологічно чистих продуктів харчування з боку відпочинкових і санаторно-курортних закладів макрорегіону.
6. Вигідне географічне розміщення та можливість експорту екологічно чистої продукції.

Особисті селянські, фермерські господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники в умовах загострення конкуренції на аграрному ринку стали перед проблемою збуту виробленої продукції, яка в основному відповідає критеріям екологічно чистої. Підвищення цін на енергоресурси, сільськогосподарську техніку, добрива та корми, низький рівень закупівельних цін, відсутність стабільних і надійних каналів збуту сільськогосподарської продукції робить її виробництво збитковим.

Недостатній рівень розвитку кооперативного сегмента аграрного ринку призводить до скорочення чисельності осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах, відпливу працездатного населення із сільської місцевості, занепаду тваринництва й інтенсифікації рослинництва без дотримання сівозмін, зниження родючості ґрунтів.

Розв'язання проблеми можливе за умови підтримки розвитку сільськогосподарських кооперативів як важливої соціально-економічної інституції підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на засадах сталого агроекологічного розвитку. Створення додаткових робочих місць в екологічному сільгоспвиробництві сприятиме активному розвитку сільських територій і підвищенню рівня та якості життя сільського населення макрорегіону.

Екологізація регіональних АПК можлива за прискореного розвитку виробничо-збутової сфери, здійснення якої дозволить поліпшити використання й ліквідувати втрати сільськогосподарської сировини. Прискорення розвитку інфраструктури (дороги, сховища, торгівля і т. д.) і переробних галузей промисловості (харчової й легкої) має важливе значення для стабілізації екологічної ситуації та вирішення продовольчої проблеми в частині забезпечення населення (у першу чергу дітей) екологічно чистими продуктами харчування. Саме кооперативи сприяли б наповненню місцевих бюджетів і підтримці й розвитку сільської інфраструктури.

Подальшого розвитку вимагає процес кооперації та агропромислової інтеграції, що дозволить вирішувати такі завдання: підвищити конкурентоспроможність продукції на аграрному ринку; усунути можливість диспаритету цін при закупівлі промислових товарів і продажу сільськогосподарської продукції при її просуванні від виробника до споживача; створити для членів кооперації систему виробничих, фінансово-економічних та соціальних послуг; забезпечити й затвердити демократичні основи та принципи розвитку кооперативного руху, створити сприятливі умови для розвитку сільських територій.

Державний рівень проблеми зумовлює обов'язковість централізованого бюджетного фінансування в поєднанні з виділенням коштів із місцевих бюджетів та інших джерел.

На Прикарпатті реалізується “Програма підтримки розвитку сільськогосподарських кооперативів в Івано-Франківській області на період до 2015 р.”, згідно з якою орієнтовні обсяги фінансового забезпечення складають 157 680 тис. грн, у тому числі: кошти місцевих бюджетів – 80 тис. грн, інші кошти – 153 800 тис. грн, з них власні кошти кооперативів – 3 800 тис. грн і кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття по Івано-Франківській області – 150 000 тис. грн. Обсяг фінансування коштів з обласного бюджету – у межах кошторисних призначень [3].

Розподіл обсягів фінансування програми розвитку кооперативів в Івано-Франківській області здійснено таким чином (табл. 2).

Джерела й обсяги фінансування розвитку кооперативів в Івано-Франківській області

Період	Усього	У т. ч. за джерелами фінансування		
		обласний бюджет*	місцевий бюджет	інші джерела
2011–2015	157 680,0	3 800,0	80,0	153 800,0
у т. ч.				
2011	31 610,0	800,0	10,0	30 800,0
2012	31 615,0	800,0	15,0	30 800,0
2013	31 615,0	800,0	15,0	30 800,0
2014	31 420,0	700,0	20,0	30 700,0
2015	31 420,0	700,0	20,0	30 700,0

*У межах кошторисних призначень.

Недоліком програми розвитку кооперативів є те, що виділені кошти можуть бути використані тільки для відшкодування 50 відсотків вартості (без ПДВ) сільськогосподарської техніки та/чи обладнання, придбаних кооперативами, але не більше 50 тис. грн, і повернення витрат на державну реєстрацію кооперативів. Важливим для розвитку екологічного сільгоспвиробництва є витрати, пов'язані з одержанням статусу спеціальної сировинної зони, і їх, на нашу думку, також доцільно компенсувати.

Для успішної реалізації стратегії сталого агроекологічного розвитку важливим є формування ринків збуту вирощеної продукції. Органи місцевого самоврядування можуть надавати торгові місця на центральних продовольчих ринках великих міст на безоплатній основі з метою реалізації екологічно чистої продукції або надавати в оренду за пільговою ціною приміщення комунальної власності для формування торгової мережі.

У результаті реалізації стратегії кооперації сільгоспвиробників екологічно чистої продукції передбачено:

- 1) створення нових і зміцнення матеріально-технічної бази діючих кооперативів;
- 2) розширення сфери зайнятості сільського населення та підвищення рівня його добробуту;
- 3) зростання ефективності використання сільськогосподарських угідь, які можуть одержати статус спеціальної сировинної зони;
- 4) формування вертикально-інтегрованих структур із виробництва, переробки та збуту екологічно чистої продукції;
- 5) зростання обсягів виробництва екологічно чистої продукції рослинництва й тваринництва;
- 6) збільшення надходжень до державного та місцевих бюджетів.

В організаційно-економічному плані для сприяння розвитку кооперативів у сфері вирощування, переробки й реалізації екологічно чистої продукції необхідно на державному рівні виокремити такий вид діяльності та передбачити перелік пільг, які є специфічними:

- 1) безоплатна реєстрація кооперативу, якщо він здійснює вирощування, переробку й реалізацію своєї екологічно чистої продукції;
- 2) надання переважального права при тендерних закупівлях продуктів харчування для закритих установ (у першу чергу для харчування дітей);
- 3) часткова компенсація витрат на закупівлю біологічних засобів захисту рослин та інших препаратів, дозволених в екологічному сільгоспвиробництві для підвищення родючості ґрунту;
- 4) фінансування заходів з популяризації екологічно чистих продуктів харчування;

5) у рамках існуючих програм підтримки дрібних і середніх сільгоспвиробників передбачити вищі ставки доплат за екологічно чисту продукцію;

6) здійснювати фінансування освітніх заходів у сфері екологічного землеробства й тваринництва;

7) передбачити фінансування наукових досліджень у сфері екологічного сільгоспвиробництва на регіональному рівні;

8) звільнити від оподаткування на період до 5 років з можливістю пролонгації цього терміну.

Висновки. Реалізація заходів з підтримки сільгоспкооперативів з вирощування, переробки та реалізації екологічно чистої продукції в Карпатському макрорегіоні дозволить:

- забезпечити споживачів якісними та корисними для здоров'я продуктами харчування;
- розширити сферу зайнятості сільського населення та підвищити рівень його добробуту;
- підвищити ефективність використання та збереження родючості сільськогосподарських угідь;
- сформувати вертикально-інтегровані структури з виробництва, переробки та збуту екологічно чистої продукції;
- нарощувати туристично-рекреаційний потенціал макрорегіону.

1. Малік М. Й. Оцінка перспектив розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М. Й. Малік, Р. Я. Корінець // Економіка АПК . – 2012. – № 7. – С. 3–8.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України: ініціатива “Рідне село”. – Інтернет-ресурс. – Режим доступу : www.minagro.gov.ua.
3. Програма розвитку сільськогосподарських кооперативів в Івано-Франківській області на період до 2015 року. Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – Інтернет-ресурс : www.if.gov.ua.
4. Впровадження принципів сталого розвитку України на основі розробки еколого-економічної моделі розвитку сировинної галузі та збереження біоресурсів України в сучасних умовах // Звіт Проекту ПРООН “Програма сприяння сталому розвитку в Україні”. – Інтернет-ресурс : <http://www.undpsust.kiev.ua/Docs1u.htm>.
5. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка. – К. : Ін-т аграр. екон. УААН, 2002. – 160 с.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 631.152: 631.145(075.8)
ББК 49(4 Укр)

Титарчук І.М.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
кафедра фінансів,
03041, Київ-041, вул. Героїв Оборони, 15 (корпус 10),
тел.: 0445278890,
e-mail: kafedfin@ukr.net

Анотація. Висвітлено питання розвитку різних форм господарювання, визначено комплекс завдань з покращення діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: підприємства, сільське господарство, організаційні умови, спеціалізація, концентрація, відносини власності, розміри господарств, організація праці.

Annotation. Questions of development of different forms of ménage are lighted up. Complex of tasks from the improvement of activity of agricultural enterprises is defined.

Key words: enterprises, agriculture, organizational terms, specialization, concentration, relations of property, sizes of economies, organization of labour.

Вступ. Серед проблем, що обговорюються науковцями, найбільш гострим є питання пошуку шляхів економічного зростання й функціонування аграрного сектору країни, стабілізації, подальшого розвитку й підвищення ефективності виробництва. Розвиток організаційної структури аграрних формувань успішно забезпечується на основі поєднання їх діяльності з концентрацією відповідних матеріальних і трудових ресурсів, поширенням кооперативних засад з переробки, зберігання й реалізації продукції, матеріально-технічного постачання, технологічного обслуговування, розвитку нетрадиційних схем і моделей фінансово-кредитного, страхового й інформаційно-консультаційного забезпечення з дотриманням еквівалентності обміну в усіх ланках продовольчого ланцюга, розширенням сфери комерційної діяльності для одержання прибутку.

Мета статті – визначення головних організаційних умов, які сприяють підвищенню економічної ефективності виробництва та вирішенню соціальних проблем на селі.

Постановка завдання. Становлення організаційних форм підприємництва на ринкових засадах, принципи їх побудови та шляхи подальшого розвитку ґрунтовно досліджені в наукових працях М.Й.Маліка, В.В.Зіновчука, В.Я.Месель-Веселяка, В.А.Пуліми, В.В.Россохи та ін. Між тим вивчення й оцінка факторів, які зумовлюють рівень ефективності сільськогосподарського виробництва, викликають необхідність реально оцінити організаційні умови функціонування сільськогосподарських підприємств, наявні ресурси та можливість підвищення ефективності їх використання підприємствами різних форм власності.

Забезпечення ефективності розвитку підприємства повинно ґрунтуватися на мобілізації всіх його ресурсів і реальному оцінюванні власних потенційних можливостей. Одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційних умов діяльності підприємства, що дають можливість забезпечити ефективність управління і його конкурентоспроможність (рис. 1).

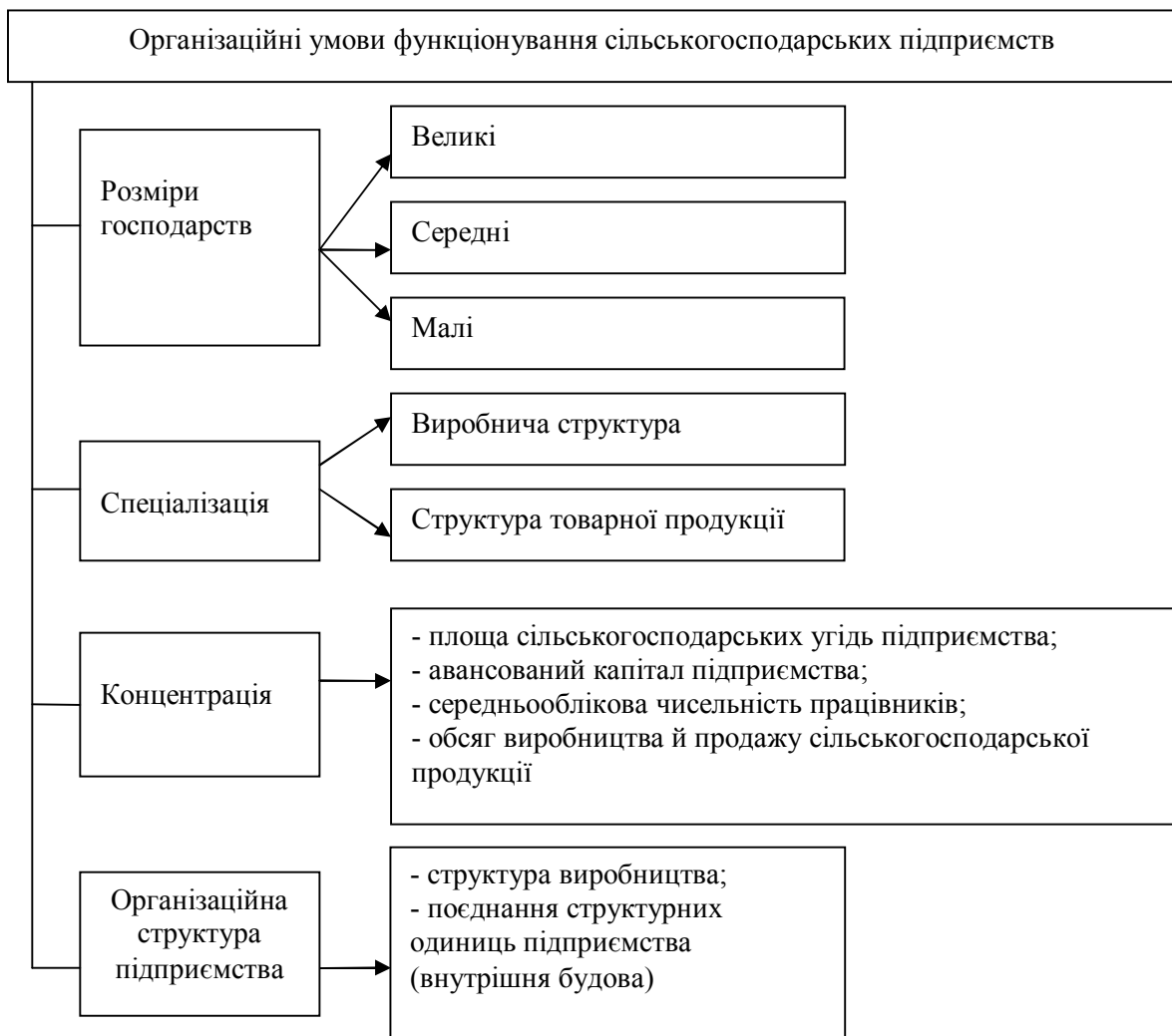


Рис. 1. Основні організаційні умови функціонування сільськогосподарських підприємств

У процесі переходу на ринкові засади постійно змінювалася кількість господарюючих об'єктів, на що впливали такі фактори, як конкурентне середовище, розвиток підприємницької діяльності на селі, ефективність виробництва. Якщо у 2002 році налічувалося 611 підприємств, що займалися виробництвом сільськогосподарської продукції, то на кінець 2010 р. їх кількість зменшилася на 15%. На кінець 2010 року в галузі сільського господарства Київської області функціонувало близько 19% аграрних структур з приватною формою власності (для порівняння: у 2002 році працювало 101 приватне підприємство, а частка в загальній кількості підприємств складала близько 17%). У 2008–2010 рр. змін у кількості та структурі господарюючих суб'єктів у сільському господарстві Київської області майже не відбулось, а розміри сільськогосподарських підприємств майже з усіх організаційно-правових форм збільшились (табл. 1).

Таблиця 1

Середні розміри сільськогосподарських підприємств Київської області за площею використання сільськогосподарських угідь, га

Організаційно-правові форми	Роки					2010 до 2002, %
	2002	2004	2006	2008	2010	
Фермерське господарство	1 457,0	1 281,8	1 639,0	1 830,3	1 882,2	129,2
Приватне підприємство	1 545,6	1 633,3	1 623,3	1 932,4	1 849,2	119,6

Колективне підприємство	470,0	545,8	422,0	375,8	506,0	107,7
<i>Продовж. табл. 1</i>						
Державне підприємство	1 783,4	1 748,0	1 674,5	1 418,6	1 365,7	76,6
Дочірнє підприємство	1 789,4	2 042,4	2 297,4	1 967,0	1 926,5	107,7
Відкрите акціонерне товариство	1 947,7	1 749,7	1 658,9	1 450,5	1 558,6	80,0
Закрите акціонерне товариство	2 382,3	3 057,1	3 232,1	7 935,1	7 786,9	326,9
Товариство з обмеженою відповідальністю	1 479,7	1 555,7	1 891,4	1 400,5	1 483,7	100,3
Товариство з додатковою відповідальністю	1 268,0	2 077,0	1 532,0			
Кооператив	1 547,0	1 285,4	1 184,7	1 878,5	848,5	54,8
Виробничий кооператив	1 325,6	1 112,4	1 466,6	1 117,8	1 038,4	78,3
Сільськогосподарський виробничий кооператив	662,0	1 007,5	999,4	1 048,7	995,8	150,4
Інші	926,8	537,7	533,6	1 301,3	1 678,5	181,1
Усього по області	1 562,9	1 603,2	1 753,3	1 742,7	1 767,1	113,1

Економічний аналіз з огляду розмірів господарюючих суб'єктів дає змогу виділити принаймні три категорії підприємств, які, відповідно до загальноприйнятої термінології, визначаються як великі, середні та малі. Великий бізнес в основному визначає виробничо-фінансову, техніко-технологічну, інноваційну потужність економіки. Його розвиток і функціонування ґрунтуються на принципах концентрації та централізації капіталу й виробництва; в умовах глобалізації він тяжіє також до інтеграції фінансових і господарських зв'язків, у тому числі на міжнародному рівні.

Діяльність підприємств середнього бізнесу залежить від внутрішньої економічної кон'юнктури на відповідних ринках і конкуренції всередині групи. З іншого боку, середні підприємства конкурують з великими вітчизняними та підприємствами з іноземним капіталом. Умовою ефективного функціонування середніх підприємств є поглиблення диференціації споживчого попиту. Це вимагає постійного оновлення асортименту продукції та послуг, гнучкого реагування на зміну суспільних потреб за умови певного захисту діяльності середніх підприємств на внутрішньому ринку, узгодження інтересів середнього підприємництва з національними.

Малі підприємства діють на місцевих ринках і безпосередньо пов'язані із задоволенням масового споживання товарів і послуг постійними й потенційними клієнтами з різних соціальних груп населення.

Станом на 31 грудня 2011 р. серед сільськогосподарських підприємств, землекористування яких не перевищувало 500 га, налічувалося 23%, підприємства з площею більше 3 001 га займали близько 11% сільськогосподарських угідь, але найбільше тих, які мали у використанні від 1 001 до 3 000 га земель – 45%. Результати діяльності цих підприємств підтверджують, що й у не найкращих умовах сучасності є можливість господарювати якщо не з найвищою результативністю, то все ж краще порівняно з тим, як господарюють неефективно діючі агроструктури.

На формування організаційної структури виробництва на підприємстві впливає спеціалізація. Вона визначає основні види виробництва продукції з раціональним поєднанням головного, обслуговуючого та переробного напрямку. Основна мета спеціалізації – раціональний розвиток галузей рослинництва й тваринництва в кожному господарстві, районі, області, зоні країни з урахуванням природно-економічних умов [2, с. 18].

Титарчук І.М. Організаційні умови функціонування сільськогосподарських підприємств

емства, що дає змогу зосередити виробництво певних видів продукції на окремих територіях і підприємствах та одержувати, завдяки цьому, кращі результати господарської діяльності. Проаналізувавши діяльність сільськогосподарських підприємств Київської області, визначено, що з них є підприємствами зернового напрямку з розвиненим скотарством.

Спеціалізація тісно пов'язана з поняттям концентрація виробництва. Під концентрацією виробництва розуміють процес зосередження працівників, засобів виробництва на більш ефективних напрямках діяльності підприємства. Ми поділяємо думку багатьох учених про те, що концентрація є визначальним фактором ефективності діяльності підприємств і найбільш яскраво проявляється на великих підприємствах.

Об'єктивною основою концентрації є те, що велике виробництво має техніко-економічні переваги над дрібним, що виявляється у вищій продуктивності праці та зниженні витрат на одиницю виробленої продукції. Більші підприємства потребують відносно менші суми капіталовкладень [2, с.11].

Але у зв'язку з особливостями виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки переваги концентрації виробництва проявляються лише до певної межі. Тобто дія закону концентрації виробництва має свої оптимальні межі щодо розмірів економічно ефективних підприємств.

Оскільки основна мета підприємства – досягнення максимуму прибутку, тому доцільно використовувати прибуток як критерій раціонального розміру сільськогосподарських підприємств. Розміри господарств мають бути оптимальними, тобто сприяти найефективнішому використанню трудових ресурсів, земельних угідь і засобів виробництва, а отже, і забезпечувати кращі результати діяльності.

Таблиця 2 свідчить, що підприємства, розмір яких від 1 001 до 3 000 га с.-г. угідь, отримали прибуток, який складає близько 20,6 тис. грн на одне господарство, їхня кількість знаходиться на другому місці після підприємств з площею до 500 га с.-г. угідь. Рентабельність по галузі тваринництва найбільша – 134,2%, а галузь рослинництва з показником близько 22% (на четвертому місці).

Одним із важливих факторів, без якого неможливо здійснювати виробничу діяльність, є організаційна структура сільськогосподарського підприємства – це сукупність підрозділів і служб виробничого, допоміжного, культурно-побутового й господарського призначення. Вона відображає внутрішню будову підприємства й організаційне поєднання структурних одиниць, які діють на основі кооперації й поділу праці.

Вона тісно пов'язана з наявними трудовими ресурсами підприємства й організацією праці. Ставлення до праці визначається об'єктивними й суб'єктивними чинниками. Об'єктивні чинники – це зміст і характер праці, що визначають професійний і соціокультурний розвиток працівника, а також умови праці (соціально-економічні, соціально-гігієнічні, соціально-психологічні), що безпосередньо впливають на те або інше до нього ставлення. Саме під впливом соціальних умов праці (можливість службового просування, можливість підвищення кваліфікації) у працівників складаються прихильність, позитивні й негативні ціннісні орієнтації на працю. Створюючи відчуття перспективності роботи, соціальні умови активно формують сукупність ціннісних орієнтацій на цю перспективність і сприяють підвищенню продуктивності праці. Суб'єктивні чинники – це система орієнтації і мотивів трудової діяльності. Мотиваційний механізм ставлення до праці включає три рівні: ставлення до праці як до цінності, ставлення до професії як певного виду праці, ставлення до роботи як до специфічного виду трудової діяльності в конкретних умовах. А найважливішою категорією в системі умов праці є її оплата та можливість її підвищення залежно від результатів роботи.

Таблиця 2

Результативність роботи господарств Київської області, згрупованих за площею с.-г. угідь, 2010 р.

Параметри групування	Кіль- кість госпо- дарств у групі	Припадає на 1 господарство						Рентабельність, %			Прибуток на 100 га угідь, грн	Прибуток на 100 га ріллі, га
		с.-г. угідь, га	ріллі, га	пра- цюю- чих, осіб	виручка, тис. грн	прибуток, тис. грн	усього	рослин- ництво	тваринни- цтво			
не мають с.-г. угідь	16	0	0	15	843	-89	-9,6	23,3	-17,5			
до 500	131	224	193	57	11 786	1 272	12,1	19,2	9,2	568,7	657,8	
500-1 000	85	721	690	23	2 743	158	6,1	12,6	-6,4	22,0	23,0	
1 001-3 000	229	1 728	1 626	67	11 846	4 725	66,4	21,5	134,2	273,4	290,6	
3 001-5 000	38	3 648	3 317	106	14 555	771	5,6	13,9	-18,3	21,1	23,2	
5 001-10 000	9	6 756	6 236	187	40 340	2 826	7,5	23,9	-5,4	41,8	45,3	
понад 10 000	8	28 777	28 298	1 225	155 435	32 970	26,9	43,7	-11,9	114,6	116,5	
Усього	516	1 775	1 676	78	12 913	3 061	31,1	25,2	38,0	172,4	182,6	

Висновки. Отже, як свідчать розрахунки, перевага зберігається за концентрацією виробництва, тобто господарствами з площею землекористування понад 2 000 га, що підтверджується рівнем рентабельності продукції та прибутку на 100 га ріллі й сільськогосподарських угідь.

Поглиблення спеціалізації й підвищення концентрації виробництва на основі раціональних розмірів сприяють розширенню й удосконаленню організаційних та економічних зв'язків між галузями сільського господарства і є передумовою ефективного розвитку сільськогосподарської галузі.

1. Банева И. О. Формирование малого предпринимательства в Украине: проблемы и пути решения / И. О. Банева // Ринкова трансформація економіки АПК : монограф. / за ред. П. Т. Саблука та ін. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – Ч. 2 : Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. – С. 45.
2. Бурик А. Ф. Ефективність функціонування та перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні : монографія / А. Ф. Бурик, А. О. Харенко. – Умань : СПД Сочинський, 2009. – 256 с.
3. Онищенко О. Про підприємницькі форми господарювання в аграрній сфері / О. Онищенко, В. Юрчишин // Економіка України. – 1997. – № 4. – С. 52–53.
4. Федієнко П. М. Розвиток підприємницьких структур – перспектива аграрної економіки / П. М. Федієнко // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 26–30.
5. Онищенко О. М. Зрушення в організаційній структурі сільськогосподарських підприємств / О. М. Онищенко // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 58–68.
6. Шеленко Д. І. Сільськогосподарські підприємства в системі розвитку сільських територій / Д. І. Шеленко // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 131–136.
7. Шобаніна О. В. Методичні основи сучасного дослідження в аграрній економіці : матеріали Міжнародного наукового конференції : у 3 ч. / Шобаніна О. В. // До вибору критерію економічної ефективності функціонування аграрних формувань / О. В. Шобаніна. – Житомир : ДАЕУ, 2005. – Ч. 2. – С. 34–37.

Рецензенти:

Савчук В.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та економічного аналізу Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

УДК 338.51: 658.1

ББК 65.304

Толпежніков Р.О., Толпежнікова Т.Г.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ДВНЗ “Приазовський державний технічний університет”,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра економіки підприємств,
87500, м. Маріуполь, вул. Університетська, 7,
тел.: 0629446550,
e-mail: tolpezhnikov.r@gmail.com

Анотація. Проаналізовано особливості ціноутворення на промислових ринках, досліджено процес цінотворення продукції промислового підприємства.

Ключові слова: ціна, стратегія, ціноутворення, промисловий ринок, продукція.

Annotation. The features of pricing in industrial market are analyzed, process of price formation products of industrial enterprises is investigated.

Key words: price, strategy, pricing, industrial market, products.

Вступ. Визначення цілей і завдань ціноутворення є першим кроком до формування цінової стратегії підприємства. Завдання ціноутворення встановлюються в контексті загальних товарно-ринкових цілей підприємства. Хоча глобальною метою будь-якого підприємства є збільшення вартості й отримання прибутку, однак як проміжні можуть бути встановлені такі цілі, як захист своїх інтересів, витіснення конкурентів, завоювання нових ринків, вихід на ринок з новим товаром, швидке відшкодування витрат, стабілізація прибутків.

Проблематика процесу ціноутворення на промислових ринках розглядається як у зарубіжній, так й у вітчизняній науковій літературі, але все ж таки є недостатньо висвітленою. Серед науковців, які займалися вивченням цього питання, можна назвати Р.Акофф, В.Л.Корнієв, Є.Крикавський, А.О.Старостіна, А.О.Длігач, В.А.Кравченко, П.Друкер, Дж.Б.Кларк, Д.Хейман, Дж.Хікс та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей ціноутворення на промислових ринках. Виходячи з поставленої мети, завданням дослідження є розгляд процесу ціноутворення продукції промислового підприємства.

Результати. В умовах ринку процес вибору стратегії ціноутворення є складним процесом, залежним від впливу багатьох факторів. Ці фактори підлягають розподілу й утворюють систему ціноутворюючих факторів.

До чинників внутрішнього середовища підприємства належать маркетингові цілі фірми (максимізація прибутку, збільшення частки ринку, завоювання лідерства за якістю продукції, забезпечення виживання фірми), стратегія маркетингового комплексу, організація процесу ціноутворення, вибір методу ціноутворення, витрати виробництва, життєвий цикл товару.

Зовнішні фактори доцільно поділити на фактори мікро- та макросередовища. Тип ринку (вільна конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, чиста монополія), попит (сезонність, обсяг попиту, цінова еластичність попиту), пропозиція, конкуренція (цілі та стратегії фірм-конкурентів, марки й товари конкурентів, ціни конкурентних товарів, витрати конкурентів), посередники відносяться до чинників мікросередовища. Загальний стан економіки, стан грошової сфери, кредитна політика, податкова політика, політика державного регулювання цін, зовнішньоекономічні та політичні фактори належать до чинників макросередовища.

З огляду на велику кількість ціноутворюючих факторів, не існує універсальної цінової стратегії, наслідуючи яку підприємство одержувало б гарантовано високий прибуток. У кожній ринковій ситуації, для кожного підприємства існує свій варіант цінової стратегії.

Процес розробки цінової стратегії включає три етапи [2, с.123]:

- збір вихідної інформації (оцінка витрат, уточнення фінансових цілей підприємства, визначення переліку потенційних конкурентів);
- стратегічний аналіз (фінансовий аналіз, сегментний аналіз, аналіз конкурентного середовища);
- формування остаточної цінової стратегії.

По суті, не існує універсальної стратегії, наслідуючи яку підприємство одержувало б гарантовано високий прибуток. У кожній ринковій ситуації, для кожного підприємства є свій варіант цінової стратегії, що враховує всі нюанси взаємних залежностей між витратами, конкурентними умовами й діями та реакцією споживачів і купівельних станів.

Розробка стратегії ціноутворення передбачає вибір цінового рівня, визначення конкурентного позиціонування, прийняття рішення про граничні ціни на окремі групи товарів, рішення щодо диференціації цін та цінової дискримінації, а також з гнучкості цін. При цьому ціна, яка встановлюється в рамках тієї чи іншої стратегії, не обов'язково

повинна бути нижчою стосовно цін конкурентів на подібний товар. Ціни слід установлювати з урахуванням номенклатури та якості продукції, її корисності, значимості, купівельної спроможності споживачів і цін конкурентів.

Будь-яка цінова стратегія, щоб залишатися актуальною й ефективною, повинна переглядатися та змінюватися в разі вдосконалення чи створення нової продукції, зміни конкурентного середовища, стадії життєвого циклу товару, зміни витрат виробництва.

Практика свідчить, що цінові стратегії не завжди бувають достатньо продумані, а тому можуть містити помилки. Найбільш розповсюджені з них: надмірна орієнтація на витрати, ціни недостатньо адаптовані до зміни ринкових умов (запізнювання чи тимчасове випередження в орієнтації цін на ринкові зміни), ціна розглядається окремо від інших елементів маркетингу, відсутність варіацій ціни залежно від різних складових частин, характеристик товару й сегментів ринку.

Мистецтво визначення ціни полягає в тому, щоб установити ціну, яка б відповідала оцінці товару споживачем. Якщо ціна нижча за оцінку споживача, то буде втрачено потенційний прибуток. Навпаки, завищена ціна зменшуватиме попит і, зрозуміло, під час визначення стратегії ціноутворення – це складне завдання, позаяк необхідно врахувати [1, с.89]:

- стадію та динаміку життєвого циклу товару (продукції);
- можливості збільшення попиту (орієнтація на попит);
- наявність й активність конкурентів (орієнтація на стан ринку);
- повні та змінні витрати на виробництво та реалізацію продукції (орієнтація на витрати), які визначають мінімальний рівень ціни, що забезпечить беззбитковість діяльності підприємства.

Розробка цінової політики підприємства покликана забезпечити умови досягнення його стратегічних цілей і завдань та окреслити принципи ціноутворення, методи визначення базового рівня цін, умови й розміри їх диференціації та коригування. На рис. 1 показано систему рішень підприємства, пов'язаних з визначенням рівня цін.



Рис. 1. Зміст цінової політики підприємства [5, с.90]

Ціна – це єдиний елемент традиційного маркетингу, який забезпечує продавцю реальний дохід. Вона знаходиться в тісному взаємозв'язку з усіма складовими маркетингу й діяльності фірми в цілому. Саме тому розробці цінової стратегії і цін приділя-

ється максимум уваги з боку керівництва кожного підприємства, якщо за мету було поставлено ефективну й довгострокову діяльність на ринку. Політика цін підприємства – основа для розробки його цінової стратегії. Цінові стратегії є частиною загальної стратегії розвитку підприємства. Стратегія ціноутворення – це набір правил і практичних методів, яких доцільно дотримуватися під час установаження ринкових цін на конкретні види продукції, що випускаються підприємством. Визначення стратегії ціноутворення зумовлює й вибір методу ціноутворення.

Для розрахунку мінімального рівня ціни продукції (робіт, послуг) використовуються об'єктивні методи ціноутворення, в основі яких лежить калькуляція ціни. Наприклад, розрахунок ціни на базі: змінних витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції (робіт, послуг), які визначають мінімальний, демпінговий рівень цін; повних витрат на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг), які забезпечують беззбитковість діяльності; середніх витрат плюс прибуток, рівень якого може встановлюватися, виходячи з вимог державного регулювання рівня рентабельності, або виходячи з господарської доцільності в отриманні певної маси прибутку.

У будь-якому з випадків, які розглядалися, до складу ціни, крім витрат і прибутку підприємства, включаються також податки та відрахування, установлені державою.

У процесі розробки політики ціноутворення доцільно дотримуватися таких етапів, як [1, с.89]:

1. Ідентифікація ситуації, тобто визначення конкретних причин необхідності прийняття рішення щодо ціни, наприклад: розробка нового товару; вихід із старим товаром на новий ринок; перегляд старих цін з урахуванням змін зовнішніх і внутрішніх факторів тощо.

2. Визначення цілей цінової політики, тобто чого конкретно бажає фірма, установаючи ту чи іншу ціну: збільшити обсяг продажу продукції фірми; збільшити частку ринку фірми; підтримати становище фірми на ринку та ін.

3. Аналіз цін продуктів-конкурентів з метою визначення цінової еластичності попиту й верхньої межі ціни.

4. Обрахування витрат фірми на виготовлення та реалізацію одиниці продукції для визначення еластичності витрат і нижньої межі ціни.

5. Вибір моделі ціноутворення. На практиці найпоширенішими є моделі, орієнтовані на: виробничі витрати, попит, галузеву конкуренцію.

6. Вибір стратегії ціноутворення (проникнення на ринок, “зняття вершків”, цінових ліній, преміальних цін тощо).

7. Прийняття остаточного рішення про ціну на той чи інший товар на конкретних ринках збуту.

На рівень ціни впливає багато різних факторів: власні витрати на виробництво й реалізацію продукції, ступінь конкуренції, економічна ситуація, місцезнаходження бізнесу та багато інших. Але на практиці підприємці, як правило, ураховують чотири основні фактори [4, с.65]: собівартість продукції, наявність унікальних властивостей продукції, ціни продуктів-конкурентів і продуктів-замінників, можливості отримання достатнього прибутку.

Маркетингові рішення щодо розповсюдження товарів є одними з найважливіших рішень, які доводиться приймати управлінському персоналу. Вони визначають, як цільові споживачі отримають доступ до продукції або послуг підприємства, і впливають на ефективність розподілу з погляду витрат на нього.

Висновки. Одним з найважливіших елементів ринкового механізму є ціна. Цінова політика окремого виробництва полягає в тому, що процес формування ринкової ціни залежить від рівня витрат на виробництво й реалізацію конкретного виду продукції. Кожне підприємство керується певними методами ціноутворення на свою продукцію.

Відповідно до обраної методики ціноутворення, підприємство розробляє свою стратегію встановлення цін на продукцію. Але стратегії розробляються тільки для вільних цін, тобто тих, які складаються на ринку під впливом попиту та пропозиції.

Процес розробки цінової стратегії включає три етапи: збір вихідної інформації, стратегічний аналіз, формування остаточної цінової стратегії.

Відсутність універсальної стратегії спонукає кожне окреме підприємство розробляти цінову стратегію відповідно для ринкової ситуації з метою врахувати всі нюанси взаємних залежностей між витратами, конкурентними умовами й діями та реакцією споживачів і купівельних станів.

Таким чином, установа цін на конкретний вид продукції – це досить складний, що залежить від ряду факторів, процес.

1. Корнієв В. Л. Цінова політика підприємства : [монографія] / В. Л. Корнієв. – К. : КНЕУ, 2001. – 287 с.
2. Крикавський Є. Промисловий маркетинг : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Вид-во нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2001. – 234 с.
3. Пилюшенко В. Л. Промышленный маркетинг / Пилюшенко В. Л., Смирчевский С. Ф. – Д., 2003. – 538 с.
4. Промисловий маркетинг : підручник для ВНЗ / [за ред. Шубна О. О.]. – К., 2002. – 167 с.
5. Старостіна А. О. Промисловий маркетинг : теорія, світовий досвід, українська практика / Старостіна А. О., Длігач А. О., Кравченко В. А. – К. : Знання, 2005. – 764 с.

Рецензенти:

Логутова Т.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри інноватики та управління ДВНЗ “Приазовський державний технічний університет”;

Хаджинова О.В. – кандидат економічних наук, доцент, заступник декана економічного факультету ДВНЗ “Приазовський державний технічний університет”.

УДК 334.012.64

ББК 65.29

Шеленко Д.І., Жук О.І., Мегедин Н.Р., Твердохліб В.В.

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУЧАСНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Прикарпатський національний університет
ім. В. Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596003

Анотація. У статті досліджено проблеми становлення підприємництва та його функції в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: підприємництво, інновації, функції.

Annotation. The article deals with the problem of the formation of business and its function in the modern business environment.

Key words: entrepreneurship, innovation and function.

Вступ. Підприємництво являє собою певну форму економічної поведінки, сукупність набутих навичок і вроджених талантів, які уможливають успішне функціонування в ринковому середовищі задля досягнення бажаних цілей та отримання економічної вигоди. У теорії економіки підприємництво визначено як особливу форму діяльності або один із чинників виробництва (разом з капіталом, землею та працею).

Практика свідчить про те, що підприємництво є основою для соціальних перетворень у державі й головним фактором економічних перетворень.

Напрями та проблеми підприємництва розкрито в низці праць як вітчизняних учених-економістів, зокрема, Б.М.Андрушківа, Л.М.Васильєвої, З.С.Варналія, Ю.Є.Губені, А.П.Кисельова, В.М.Колота, І.Г.Костирка, В.В.Липчука, М.Й.Маліка, С.В.Мочерного, Л.В.Мусіяки, С.Ф.Покропивного, В.О.Сизоненка, О.Г.Шпикуляк, так і зарубіжних – Р.Кантільйона, П.Друкера, А.Сміта, Д.Рікардо, Ж.-Б.Сея, А.Маршалла, Д.Шумпетера та ін. З огляду на новітні зміни в економіці України, виникає потреба поглибленого дослідження функцій підприємництва та його впливу на систему ринкових взаємовідносин.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження функцій підприємництва з наголошенням тих факторів, які негативно впливають на діяльність підприємців.

Результати. Підприємництво має намір отримання прибутку шляхом підвищення ефективності функціонування підприємства та його подальшого розвитку. Підприємницька діяльність асоціюється безпосередньо з особою підприємця, оскільки його основними характеристиками є здатність розпізнавати потреби ринку, упроваджувати новаторські ідеї з готовністю ризикувати.

Сутність підприємництва може бути представлена у двох основних площинах – правовій (провадження бізнесу згідно із чинним законодавством і врегулювання спірних ситуацій, які можуть виникати в процесі підприємницької діяльності) та економічній (безпосередньо процес підприємницької діяльності). Виключно економіко-правове розуміння підприємницької діяльності не розкриває всієї багатогранності та творчості сутності підприємництва, оскільки в цьому разі підприємець розглядається як той, хто зосереджує свою увагу на продажу продукції за ціною, вищою від вартості її придбання.

Підприємець, за своєю природою, – це новатор, той, хто продукує ідеї, не боїться втілювати їх у життя та йти на ризик. Дослідженням підприємництва, стилю, характеру та специфіки дій підприємців займаються визначні науковці світу (часто зі схожою метою – вивести модель “успішного ведення бізнесу”, зрозуміти психологію прийняття управлінських рішень тощо).

Класик-економіст Дж.Шумпетер, який першим увів поняття інновації в економічній літературі, стверджує, що талант підприємництва полягає в здатності до попереднього руйнування економіки шляхом упровадження нових рішень. Підприємець, на його думку, – це той, хто здатний успішно впроваджувати інновації в процес функціонування підприємства. При цьому підприємець-новатор не обов’язково мусить бути капіталістом чи власником. Він вважає, що хороші результати може забезпечити лише функціонування підприємств, пов’язане з інноваціями та ризиком [1, с.150–151]. П.Друкер, який був адвокатом та експертом з теорії інновацій Дж.Шумпетера, визначає підприємництво як здатність до інновацій і створення нових способів задоволення потреб. Він визнає, що підприємство стає більш конкурентоспроможною формою господарської діяльності та задовольняє попит на нову продукцію. На його думку, спеціальним інструментом для підприємця мають бути інновації, за допомогою яких зміни дають можливість організувати новий бізнес [2, с.14–26].

Наступний крок в аналізі підприємницької діяльності зробив видатний французький економіст Ж.Б.Сей. За його словами, підприємництво – це можливість переміщення ресурсів від нижчих до вищих рівнів ефективності, більш ефективно їх використання в сполученні з навичками управління. Він наголошує на творчому характері підприємця [3].

На думку С.Мочерного, підприємець є головним господарюючим суб’єктом, який за рахунок сукупності певних рис утілює в практику функцію підприємництва і за свою працю отримує дохід [4, с.722].

За твердженням Л.Васильєвої, підприємництво потребує врахування тимчасових і регіональних особливостей середовища, а головне – рекомендацій, що забезпечують

якнайкращі можливості використання підприємницького потенціалу особистості, опрацювання проблеми вибору найдоцільніших шляхів і методів розвитку підприємництва з огляду на специфіку зовнішніх умов та існуючу економічну реальність [5].

В.Сизоненко трактує підприємництво як розвиток інноваційної ідеї в процесі самоорганізації та саморозвитку підприємства у взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем його функціонування [6, с.50].

З.Варналій зазначає, що підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації виробництва з метою отримання прибутку та соціального ефекту [7, с.35].

С.Покропивний і В.Колот подають визначення підприємництва як самостійної, ініціативної господарсько-фінансової діяльності громадян, спрямованої на отримання прибутку (доходу), яка здійснюється від свого імені, на власний ризик і під свою особисту майнову відповідальність або ж від імені та під майнову відповідальність юридичної особи – підприємства [8, с.7].

М.Малік й О.Шпикуляк стверджують, що підприємництво – діяльність на основі поєднання інтересу, засобів, матеріалів, праці таким чином, що їхня сукупна вартість зростає з одержанням ефекту [9, с.138].

Роль підприємництва в розвитку суспільства можна висвітлити через функції, які воно виконує.

Й.Шумпетер обґрунтував декілька функцій підприємництва: революціонізацію й раціоналізацію виробництва, загальноекономічну функцію та функцію господарсько-політичного середовища [10, с.138].

Економісти К.Макконнелл і С.Брю виокремили такі функції: ініціативи в поєднанні ресурсів, взяття на себе відповідальності, новаторства та ризику [10, с.138].

З.Варналій вважає, що підприємництво виконує ресурсну, управлінську, інноваційну та ризикову функції [7, с.33].

На думку Дж.Обер-Крис, функціональні аспекти підприємництва поділяються на головні та додаткові. Головні, у свою чергу, обумовлені завданнями: купувати чи продавати; координувати фактори виробництва; відповідати за ризик. З ними пов'язані основні функції підприємництва – виробнича, комерційна й управлінська.

Група вчених – Н.Кубіній, О.Щелкунова, Р.Коломієць, В.Дідик – дотримуються думки, що вищезгадані функції можна означити як локальні, тому що вони діють у межах підприємницької діяльності. Також дослідники припускають, що підприємництво виконує, крім локальних, і загальні функції, зокрема, економічну, соціальну, політичну, інформаційну, інноваційну, культурну, дослідницьку, глобалізаційну, стратегічну й енвайроментальну [10, с.138]. Додатковими функціями вони визначили ті, що забезпечуватимуть більш ефективну діяльність підприємства, а саме: забезпечення безпеки бізнесу, контролю, аналітики й адміністрування [10, с.138].

Також серед функцій підприємництва виокремлюють соціальну, що полягає в найповнішому задоволенні потреб суспільства; економічну – забезпечує пошук і реалізацію найефективнішого поєднання ресурсів для виробництва продукції чи надання послуг; ризикову, зумовлену невизначеністю й мінливістю ринкового середовища, що не завжди гарантує успіх справи; інноваційну, яка передбачає розробку та впровадження нових методів і технологій найефективнішого поєднання ресурсів, нестандартних управлінських рішень, виробництво нових товарів і послуг; політичну, оскільки ефективне функціонування підприємництва сприяє політичній стабільності суспільства; інтеграційну – науково-технічний розвиток, створення конкурентоспроможних товарів і послуг уможливають участь у міжнародному обміні товарами, технологіями, досвідом [11, с.2048–2049].

Дослідивши й узагальнивши вищенаведені функції підприємництва, вважаємо що їх можна об'єднати в три основні блоки:

Економічні функції. Вони розглядаються у двох напрямках – ширшому (охоплює соціально-економічну сферу) і вужчому (охоплює сферу ринку).

З точки зору економічної функції, діяльність підприємця оцінюється за низкою критеріїв: економічним прибутком (діяльність є ефективною, якщо сума вигод перевищує суму витрат); продуктивністю (підприємець повинен якомога більше працювати для досягнення своїх цілей); ефективністю (з перевагою методу реалізації, вибору відповідних інструментів, які будуть працювати на його успішне функціонування).

З погляду оператора ринку успіх оцінюється виживанням підприємця в конкурентному середовищі за непередбачуваних подій.

Соціально-цивільні функції. Полягають у тому, що підприємець, як і будь-яка людина, що живе в суспільстві, не відокремлений від місця, часу, людей та обставин, у яких вони живуть. Незалежно від того, хоче він цього чи ні, підприємець має брати на себе частину відповідальності за функціонування спільноти.

Моральні функції. Кожен підприємець повинен дотримуватися певних моральних цінностей, поважаючи права й культурні норми інших.

Кожна з трьох груп функцій підприємництва характеризує значення явища. Проте тільки у взаємозв'язку та взаємодії вони розкривають місію підприємництва в забезпеченні ефективного функціонування.

Висновки. Дослідження сутності та природи підприємництва має багату історію. У різний період учені розглядали його залежно від соціально-економічного й політичного середовища діяльності підприємців. Зважаючи на обставини, які на них впливали, виокремлювалися відповідні функції підприємництва. Необхідність виконання економічних, соціально-цивільних, моральних та інших функцій відображає сучасні реалії становлення та виживання підприємництва в умовах бурхливого конкурентного середовища.

1. Shumpeter J. A. The Creative Response in Economic History / J. A. Shumpeter // Journal of Economic History. – 1947. – № 7. – P. 150–151.
2. Друкер П. Рынок: как войти в лидеры. Практика и принципы / П. Друкер. – М. ; С. Пб., 1992. – 350 с.
3. Підприємництво. Нові форми господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ortikomt.narod.ru/Kurs_lekcij/Economics/111.html.
4. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Академія, 2001. – Т. 2. – 848 с.
5. Васильєва Л. М. Поняття і сутність підприємництва [Електронний ресурс] / Л. М. Васильєва. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/Vddau/2010_1/pdf/38.pdf.
6. Сизоненко В. Теорія підприємництва: здобутки і проблеми дослідження / В. Сизоненко // Економіка України. – 2002. – № 9. – С. 45–50.
7. Варналій З. С. Основи підприємництва / З. С. Варналій. – К. : Знання-Прес, 2006. – 350 с.
8. Покропивний С. Ф. Підприємництво : стратегія, організація, ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.
9. Малік М. Й. Підприємництво у розвитку аграрного ринку / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 138–149.
10. Стратегічне управління підприємницькою діяльністю в умовах сталого розвитку / [Н. Ю. Кубіній, О. В. Щелкунова, Р. В. Коломієць, В. І. Дідик] // Наук. вісник Ужгород. ун-ту. Серія: Економіка. – Ужгород, 2005. – Вип. 17. – С. 135–140.
11. Твердохліб В. В. Теоретичні аспекти підприємництва та його роль у розвитку суспільства / В. В. Твердохліб // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 256 : у 10 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Т. VIII. – С. 2046–2051.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЕНЕРГОЗБУТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596003,
e-mail: secco@i.ua

Анотація. Проаналізовано головні показники наявності й використання основних засобів на енергозбутовому підприємстві та показано їх вплив на фінансові результати господарювання. З метою доцільності прийняття рішень у напрямі підвищення використання наявних основних засобів побудовано багатofакторну модель і розраховано прогнозні значення прибутку підприємства.

Ключові слова: основні засоби, показники, фінансові результати, моделювання, прибуток, прогнозування.

Annotation. The analysis of basic indexes of presence and use of the fixed assets is conducted in an energysale enterprise and their influence is brought around to the financial results of his menage. With the aim of expediency of making decision in direction of increase of the use of the present fixed assets a multivariable model is built and the prognosis values of income of enterprise are expected.

Key words: the fixed assets, indexes, financial results, designs, income, prognostication.

Вступ. Будь-яке підприємство, здійснюючи свою діяльність, має на меті отримання прибутку. Однією з передумов його отримання є високий рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Для того, щоб підприємство могло скласти конкуренцію на відповідному ринку, воно повинно відповідати таким критеріям, як якість готової продукції (робіт, послуг), їх помірна ціна та належний гарантійний сервіс. Для досягнення вищезгаданого, звісно, на підприємстві потрібні в необхідній кількості засоби праці, високий рівень технічної готовності та, відповідно, ефективне їх використання.

Постановка завдання. Суттєвими проблемами, з якими стикаються майже всі вітчизняні підприємства в процесі своєї виробничої діяльності, є використання застарілого обладнання та устаткування. Унаслідок цього, значно зменшується прибуток підприємства, оскільки зростають витрати на утримання й експлуатацію зношених основних засобів, виникає необхідність періодичного проведення капітальних і поточних ремонтів та, як наслідок, збільшуються витрати діяльності. Вважаємо, з боку керівництва вітчизняних підприємств потрібно постійно здійснювати моніторинг величини й рівня технічної справності власної матеріально-технічної бази та розробляти дієві заходи щодо її підтримки в належному стані. Передумовою цього є проведення достовірного аналізу наявності, забезпеченості, руху та рівня ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Метою нашої статті є здійснення аналізу наявності основних засобів на енергозбутовому підприємстві та визначення їх впливу на його фінансові результати господарювання.

Питання оцінки й аналізу основних засобів на сучасних підприємствах розглядаються в багатьох наукових дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних учених-економістів, серед яких можна виділити О.Кундеуса, І.Бенька, С.Сисюка, О.Колещука, В.Гришка та ін.

Проте постійні зміни в ринковому середовищі, які ускладнюють ведення фінансово-господарської діяльності підприємства, зумовлюють перегляд існуючих методик оцінки, обліку й аналізу основних засобів і, у результаті, потребують їх адаптації до відповідних змін.

Результати. Функціонування сучасних підприємств не може обійтися без використання необоротних активів, зокрема, основних засобів. Нині прослідковується значний вплив останніх на фінансові результати діяльності господарюючих суб'єктів. Цей вплив можна побачити на базі здійснення комплексного аналізу основних засобів на підприємстві.

Проведений огляд економічної літератури дозволяє стверджувати, що комплексний аналіз необхідно проводити за такими напрямками:

- наявність і структура основних засобів;
- забезпеченість основними засобами;
- рух основних засобів у динаміці;
- ефективність використання основних засобів.

Кожен із наведених напрямів, вважаємо, характеризує вагомість основних фондів у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Установлено, що для аналізу основних засобів на підприємстві використовують різні системи аналітичних показників, виходячи з поставленої мети дослідження, доступу до обліково-аналітичної інформації та кола користувачів результатів аналізу.

Для проведення власних досліджень було відібрано окремі аналітичні показники, які характеризують основні засоби на підприємстві за вищезгаданими напрямками, що дає можливість оцінити їх стан і рівень використання (табл. 1). Об'єктом дослідження обрано фінансово-господарську діяльність енергозбутового підприємства ПАТ "Прикарпаття-обленерго" як одного з найбільш стратегічних суб'єктів господарювання в регіоні [3].

Таблиця 1

Аналіз основних засобів енергозбутового підприємства за 2005–2011 рр.

№	Показники	Роки						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Частка основних засобів у складі майна підприємства (%)	61,21	60,15	64,26	71,89	68,22	89,72	88,34
2	Фондоозбросність (тис. грн)	374,18	356,99	60,17	77,13	90,19	315,57	337,31
3	Коефіцієнт введення ОЗ	0,13	0,05	0,18	0,12	0,08	0,77	0,05
4	Коефіцієнт виведення ОЗ	0,178	0,114	0,539	0,19	0,06	0,058	0,043
5	Фондовіддача (грн)	0,47	0,52	1,16	1,04	1,01	1,09	0,32
6	Рентабельність ОЗ (%)	39,5	44,1	96,6	86,9	84,6	25,9	24,9

Частка основних засобів у складі майна підприємства відображає відношення вартості основних засобів до загальної величини майна підприємства. На досліджуваному підприємстві указаний показник протягом семи аналізованих років збільшився близько на 27 відсотків. Це свідчить про те, що підприємство швидшими темпами збільшувало вартість основних фондів, ніж вартість іншого майна підприємства. Вважаємо, зростання цього показника є позитивним для підприємства, що свідчить про збільшення вартості

сті основних засобів, їх модернізацію та оновлення. Такий підхід дає можливість зміцнити конкурентоспроможність енергозбутової компанії на ринку.

Коефіцієнт фондоозброєності показує величину середньорічної вартості основних засобів, що припадає на одного працівника підприємства. У результаті розрахунків видно, що відбувається значне коливання цього показника впродовж періоду, що аналізується. Так, до 2008 року простежується тенденція до зниження коефіцієнта фондоозброєності, що свідчить про зростання чисельності працівників на досліджуваному підприємстві. Однак у наступні роки ситуація змінюється в протилежному напрямі, що відображає активне впровадження керівництвом підприємства засобів механізації й автоматизації виробничих процесів.

Для характеристики зміни величини засобів праці на підприємстві в динаміці було розраховано коефіцієнти введення й виведення основних засобів. Щодо першого установлено, що значне оновлення основних засобів було проведено у 2010 році. Як свідчить розрахований коефіцієнт, такі зміни становлять 77 відсотків. У цілому слід зауважити, що керівництво досліджуваного підприємства провадить стабільну політику оновлення основних засобів. Як бачимо, упродовж аналізованих років такі тенденції становлять 5–18 відсотків.

Коефіцієнт виведення основних засобів відображає частку виведених основних засобів з їх загальної величини в результаті повного зношення та технічної непридатності. Указані процеси на підприємстві становлять 4–19 відсотків. Однак протягом аналізованих років простежується рекордне виведення основних засобів у 2007 році, яке складає майже 54 відсотки.

Найбільш інформованим показником щодо рівня ефективності використання наявних основних засобів на підприємстві є фондovіддача. Вона вказує, скільки підприємство отримує готової продукції (робіт, послуг) на кожен гривню, вкладену в основні засоби. Якщо аналізувати показники фондovіддачі в ПАТ “Прикарпаттяобленерго”, то до 2010 року спостерігається тенденція до їх зростання. Проте у 2011 році цей показник зменшився до рівня 0,32 грн.

Також результативним показником використання основних засобів є рівень їх рентабельності, який показує величину прибутку на кожен грошову одиницю коштів, інвестованих в основні засоби, тобто наскільки ефективними є капіталовкладення підприємства. Чим ефективніше використовуються виробничі засоби підприємства, тим більшим буде прибуток, а отже, рентабельність усього капіталу підприємства [2]. Установлено, що на досліджуваному підприємстві простежується хвилеподібне коливання рентабельності основних засобів упродовж 2005–2011 рр. Так, найкращого результату було досягнуто у 2007–2008 рр., тобто до початку появи кризових явищ у вітчизняній економіці.

Підсумовуючи, слід зауважити, що досліджуване енергозбутове підприємство володіє стабільно постійною матеріально-технічною базою, простежується раціональна політика оновлення засобів праці і досить високий рівень ефективності їх використання.

Щоб одержати більш вичерпну інформацію щодо наявності й рівня ефективності використання основних засобів та їх впливу на фінансові результати господарювання енергозбутової компанії, було проведено кореляційно-регресійний аналіз.

Для опису взаємозв'язків між аналітичними показниками наявності й рівня використання основних засобів і величини прибутку підприємства було побудовано багатofакторну модель лінійного виду:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n,$$

де y – залежна змінна, тобто результативний показник – прибуток енергозбутової компанії;

a_0 – вільний параметр рівняння лінійної регресії;

a_1, a_2, a_3, a_n – коефіцієнти регресії при відповідній змінній;
 x_1 – незалежна змінна, відображає частку основних засобів у складі майна підприємства;

x_2 – незалежна змінна, яка відображає фондоозброєність підприємства;
 x_3 – незалежна змінна, що відображає коефіцієнт введення основних засобів;
 x_4 – незалежна змінна, відображає коефіцієнт виведення основних засобів;
 x_5 – незалежна змінна, яка відображає фондівіддачу підприємства.

Слід зауважити, що показник рентабельності основних засобів не врахований у процесі моделювання, оскільки він тісно пов'язаний з попереднім показником, тобто значно корелює з фондівіддачею. Указана кореляція між незалежними змінними призводить до проблеми мультиколінеарності в багатофакторній моделі, а значить, до значних стандартних похибок оцінок її параметрів.

Визначення параметрів багатофакторної моделі взаємозв'язку показників аналізу основних засобів і прибутку на досліджуваному підприємстві (табл. 2), а також перевірка її на статистичну надійність були проведені за допомогою програмного середовища MS Excel, функції якого базуються на використанні методу найменших квадратів.

Таблиця 2

Розраховані параметри багатофакторної моделі

Параметри багатофакторної моделі						Коефіцієнт детермінації
a_0	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	
-1 551 739,1	1 977 163,0	1 422,5	-768 877,2	170 223,3	662 951,6	$R^2 = 0,9712$

Проведений кореляційно-регресійний аналіз свідчить про тісний взаємозв'язок між наявністю й рівнем використання основних засобів і величиною прибутку енергозбутової компанії, оскільки коефіцієнт детермінації $R^2 > 0,7$ [1]. У результаті можна стверджувати про об'єктивну закономірність досліджуваних економічних процесів.

Зрозуміло, що в умовах гострої конкурентної боротьби підприємствам енергетичного ринку необхідно зміцнювати власні позиції шляхом модернізації ліній електропередач, покращення якості обслуговування клієнтів, надійності постачання споживачам та ін. Це, у свою чергу, вимагає постійного оновлення основних засобів, ліквідацію зношених і заміну старого на більш новітнє та енергозаощадливе. Поряд із цим слід не забувати про підвищення рівня ефективності використання наявних основних засобів на підприємстві, де, вважаємо, приховуються значні резерви для збільшення фінансових результатів енергозбутової компанії.

З огляду на це, було проведено прогнозування прибутку ПАТ “Прикарпаттяобленерго” на наступні три роки за умови, що величина показника фондівіддачі зростатиме на рівні 0,90; 1,10 та 1,30 пункта, відповідно, при незмінності інших факторних ознак (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, унаслідок провадження дієвої політики покращення ефективності використання наявних основних засобів керівництво досліджуваної енергозбутової компанії має змогу покращити фінансові результати господарювання. Так, протягом 2012–2014 рр. прибуток підприємства можна збільшити майже до рівня 1,5 млн грн, що становить зростання до 74 відсотків.

Для підвищення рівня ефективності використання основних засобів на енергозбутовому підприємстві необхідно розробити та реалізовувати програму заходів покращення використання рухомого та нерухомого майна шляхом упровадження дієвого достовірного обліку основних засобів, оперативного їх аналізу та внутрігосподарського контролю.

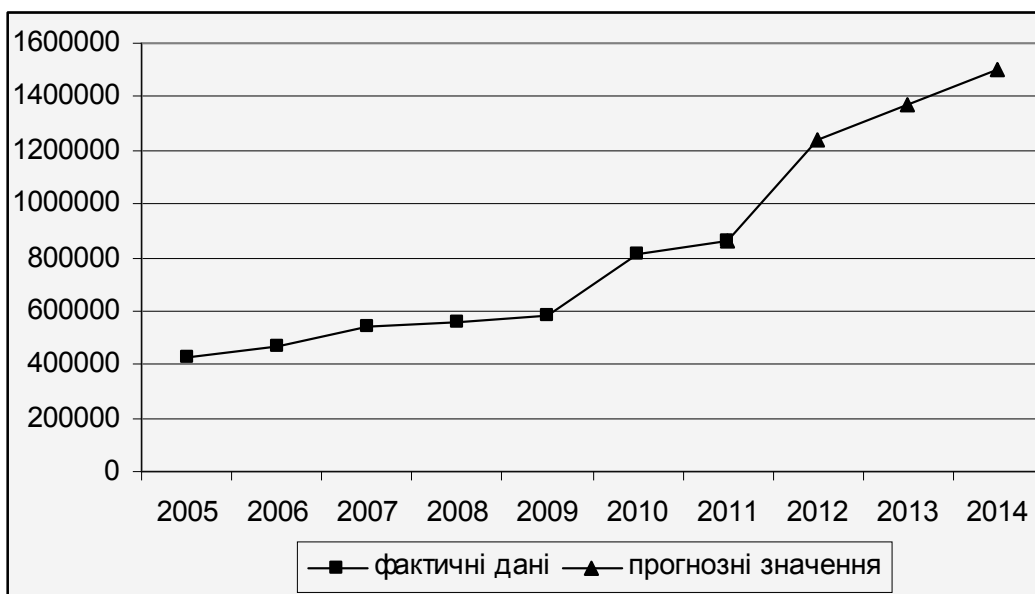


Рис. 1. Прогнозування величини прибутку енергозбутової компанії

Висновки. Наявні основні засоби та рівень їх використання на сучасному підприємстві відіграють важливу роль, у тому числі стратегічного характеру. Визначено, що між величиною основних засобів, які експлуатуються, і розміром кінцевих результатів господарювання існує тісний взаємозв'язок. З огляду на це, вважаємо, з метою зміцнення конкурентних позицій підприємства на відповідному ринку необхідно приділяти значну увагу формуванню, оновленню та використанню засобів праці.

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навчальний посібник / В. В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – 2-ге вид., переробл. та допов. – К. : ЦНЛ, 2005. – 472 с.
3. Річні звіти ПАТ “Прикарпаттяобленерго” [Електронний ресурс]: сайт ПАТ “Прикарпаттяобленерго”. – Режим доступу : <http://www.oe.if.ua/robota.php>.

Рецензенти:

Баланок І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 334.716
УДК 65.29

Шкроміда Н.Я.

ОЦІНКА ВОЛАТИЛЬНОСТІ КОМПОНЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0348596003,
e-mail: nadya85@i.ua

Анотація. У статті розглядаються методичні підходи оцінювання пропорційності формування та використання компонентів економічного потенціалу підприємства на основі визначення коефіцієнта узгодженої волатильності його складових. Такий підхід дозволяє встановити узгодженість формування компонентів економічного потенціалу підприємства з метою прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: економічний потенціал підприємства, мінливість, структурні компоненти, еластичність, коефіцієнт, стратегія.

Annotation. In the article methodical approaches of evaluation of proportion of forming and use of components of economic potential of enterprise are examined on the basis of determination to the coefficient of concerted volatility of his components. Such approach allows to set coordination of forming of components of economic potential of enterprise with the aim of acceptance of administrative decisions.

Key words: economic potential of enterprise, changeability, structural components, elasticity, coefficient, strategy.

Вступ. Прийняття ефективних рішень у напрямі оптимізації діяльності підприємств в умовах динамічного ринкового середовища потребує постійного моніторингу параметрів наявного економічного потенціалу, взаємозв'язків між його структурними компонентами та рівня його використання. У результаті дослідження причинно-наслідкових зв'язків між наявними компонентами економічного потенціалу підприємства можна виявити динаміку їх поведінки та спрогнозувати тенденції на майбутнє з метою формування ефективної стратегії розвитку господарюючого суб'єкта.

Постановка завдання. Унаслідок проведеного аналізу діяльності промислових підприємств Івано-Франківської області й визначення їх економічного потенціалу, встановлено, що існуючі методики його оцінювання базуються на статичному підході, який за своєю сутністю не враховує причинно-наслідкові зв'язки між компонентами в динаміці, що досліджуються. Це пояснюється тим, що вихідною інформацією для розрахунків є фінансова й статистична звітність підприємств, яка складається на відповідну дату й цим самим утрачається повнота охоплення досліджуваних об'єктів, а саме – їх змін у динаміці. Тобто проведена оцінка економічного потенціалу промислових підприємств не враховує причинно-наслідкові зміни, які відбулися протягом року, та їх вплив на досліджувані об'єкти на відповідну дату.

Питання аналізу, оцінки й управління економічним потенціалом підприємства досліджували у своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В.Г.Герасимчук, М.О.Кизим, Л.С.Краснокутська, Є.В.Лапін, О.С.Федонін та інші. Проте динамічність ринку та його непередбачуваність зумовили потребу поглиблення отриманих результатів науковцями та подальшого їх дослідження.

Результати. Для розв'язання проблем ефективного управління економічним потенціалом підприємства та пошуку резервів його нарощення, вважаємо, необхідно провести детальне дослідження пропорційності формування та використання основних складових економічного потенціалу – ринкового, виробничого та фінансового – на базі запропонованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу.

Для цього пропонуємо доповнити оцінювання економічного потенціалу промислових підприємств аналітичними процедурами, які ґрунтуються на динамічному підході, що в результаті дозволяють визначити мінливість факторних ознак та їх вплив на узагальнюючий показник.

Таким чином, вважаємо, аналітичне дослідження необхідно продовжити в напрямі врахування сукупності існуючих властивостей, які притаманні економічному потенціалу підприємства, а саме:

- цілісності;
- подільності (на складові нижчого порядку, що мають певні характеристики);
- ієрархічності – виходячи з галузевої належності підприємства та специфіки його роботи;

- гнучкості – здатності адаптуватися до нових умов;
- нестабільності параметрів функціонування й стохастичності поведінки;
- обмеженості наявними ресурсами та можливостями;
- прагнення до доцільності та внутрішньої узгодженості;
- синергізму – характеризується прагненням до такого поєднання (цілісності) складових економічного потенціалу, яке забезпечує отримання результату, більшого за сумарний результат від відокремленого функціонування цих складових, оскільки, в іншому разі, відсутність прояву одного виду потенціалу перешкоджає та сповільнює розвиток іншого.

З метою нарощення й зміцнення економічного потенціалу підприємства відповідно до вказаних властивостей його компоненти повинні розвиватися в заданій пропорційності між собою, виходячи з потреб менеджменту, наперед визначеного спрямування (векторності), а також за рахунок інтенсивних способів нагромадження (зростання).

Відомо, що однією з основних вимог розвитку та властивостей нарощення економічного потенціалу підприємства в сучасних умовах є дотримання закону синергізму, який передбачає таке поєднання (цілісності) його компонентів, яке забезпечує отримання результату, більшого за сумарний результат від відокремленого функціонування цих компонентів, оскільки в іншому випадку відсутність прояву одного перешкоджає та сповільнює розвиток іншого. Такий підхід має пряму дію, тобто для зміцнення економічного потенціалу підприємства необхідно нарощувати ринковий, який ланцюговим способом потребує підсилення з боку виробничого й фінансового. У протилежному разі відсутність позитивних зрушень у виробничому чи фінансовому компоненті потенціалу негативно впливає на ринковий та економічний потенціали підприємства в цілому.

Таким чином, вважаємо, для досягнення оптимального розвитку економічного потенціалу підприємства потрібно витримувати пропорційність нарощення його компонентів з метою максимального ефекту синергізму. Синергізм, на думку Германа Хагена, проявляється в об'єднанні різних сфер діяльності в рамках однієї організації; у збільшенні ефективності взаємодії елементів у рамках однієї системи [1].

У зв'язку із цим, було досліджено волатильність (мінливість) компонентів економічного потенціалу промислових підприємств у розрізі наявності, руху й ефективності використання та визначено їх вплив на його комплексний показник.

Для вимірювання ступеня чутливості комплексного показника економічного потенціалу промислових підприємств до зміни наявності й ефективності використання його компонентів (визначальних факторів) було розраховано рівень еластичності. Ела-

стичність (з грец. мови “elásticos” – гнучкий) є величиною зміни одного показника стосовно зміни іншого, від якого залежить перший [2].

Для визначення еластичності розрізняють:

- точкову еластичність (еластичність у точці або на певну дату);
- дугову еластичність (на певному відрізку кривої або за проміжок часу).

У наших розрахунках було використано точкову еластичність станом на кожний досліджуваний рік, оскільки прийнято, що вона є більш точним показником чутливості порівняно з наступною:

$$E_{CEPE}(EPE) = \frac{\Delta EPE}{\Delta CEPE_i} = \frac{EPE_1}{EPE_0} \div \frac{CEPE_{i1}}{CEPE_{i0}},$$

де $E_{CEPE}(EPE)$ – коефіцієнт еластичності;

EPE (*economic potential of enterprise*) – комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$CEPE_i$ (*component of economic potential of enterprise*) – i -й компонент економічного потенціалу підприємства;

0, 1 – базисний і звітний періоди.

У результаті було визначено взаємозв’язок зміни наявності й ефективності використання всіх компонентів економічного потенціалу досліджуваних промислових підприємств і зміни його комплексного показника.

Установлено, що волатильність наявності й ефективності використання компонентів економічного потенціалу підприємства повинна бути узгодженою у відповідній пропорції між собою, що в сукупності забезпечить більший синергетичний ефект. Тобто досягається кращого результату, коли нарощення одного компонента супроводжується узгодженим нарощенням інших у відповідній пропорції. У разі неузгодженої пропорції розвитку й зміцнення наявних компонентів, а також в умовах розбалансованості параметрів їх функціонування існує ймовірність утрат і перевитрат затрачених ресурсів, що в результаті знижує ефективність здійснюваних заходів. Нарощення або згортання наявних компонентів економічного потенціалу підприємства має бути рівномірним і перебувати у відповідній пропорції, що залежить від виду та специфіки діяльності суб’єкта господарювання, а також від поставленої стратегічної мети.

Визначення величини волатильності в економіці часто застосовують для дослідження фінансових ринків, де на основі ретроспективи аналітики оцінюють тенденції змін вартості цінних паперів у минулому, визначають існуючі ризики та прогнозують очікувані ситуації в майбутньому. У нашому випадку визначення волатильності наявності й ефективності використання компонентів здійснюється з метою оцінки ступеня рівномірного та пропорційного нарощення останніх і використання для досягнення максимального синергетичного ефекту, який виражається, як правило, величиною фінансових результатів діяльності підприємства за звітний період.

Для доповнення оцінювання економічного потенціалу промислових підприємств запропоновано ввести в систему розрахунків новий показник, а саме – коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства, визначення якого базується на базі формули стандартного відхилення (англ. *standard deviation*) або середнього квадратичного відхилення. На основі економічного обґрунтування запропонованого показника й з метою наочного сприйняття обчислення здійснюється у вигляді оберненої величини за формулою:

$$CCVCEPE = \frac{1}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (E_{CEPE}(EPE)_i - \overline{E_{CEPE}(EPE)})^2}{n}}},$$

де $CCVCEPE$ (*coefficient of concerted volatility components of economic potential of enterprise*) – коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства;

E_{CEPE} (EPE) – коефіцієнт еластичності i -го компонента економічного потенціалу підприємства;

n – кількість компонентів, що визначають комплексний показник економічного потенціалу підприємства.

У повному вигляді формула визначення коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства буде такою:

$$CCVCEPE = \frac{1}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\Delta EPE}{\Delta CEPE_i} - \left(\frac{\Delta EPE}{\Delta CEPE} \right) \right)^2}{n}}}$$

де EPE – комплексний показник економічного потенціалу підприємства;

$CEPE_i$ – i -й компонент економічного потенціалу підприємства.

Вважається, що синергетичний ефект нарощення й використання економічного потенціалу підприємства досягається за умови:

$$CCVCEPE \rightarrow \max.$$

Це пояснюється тим, що цей показник відображає рівень розсіювання значень компонентів і служить індикатором узгодженої їх волатильності (мінливості), що в сукупності визначають комплексний показник економічного потенціалу підприємства. Використання слова “узгодженої” у назві показника пояснюється тим, що чим більше його значення, тим вища узгодженість (пропорційність) волатильності (мінливості) компонентів і навпаки.

На рис. 1 відображено динаміку розрахованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ “Пресмаш” за 2007–2011 рр.

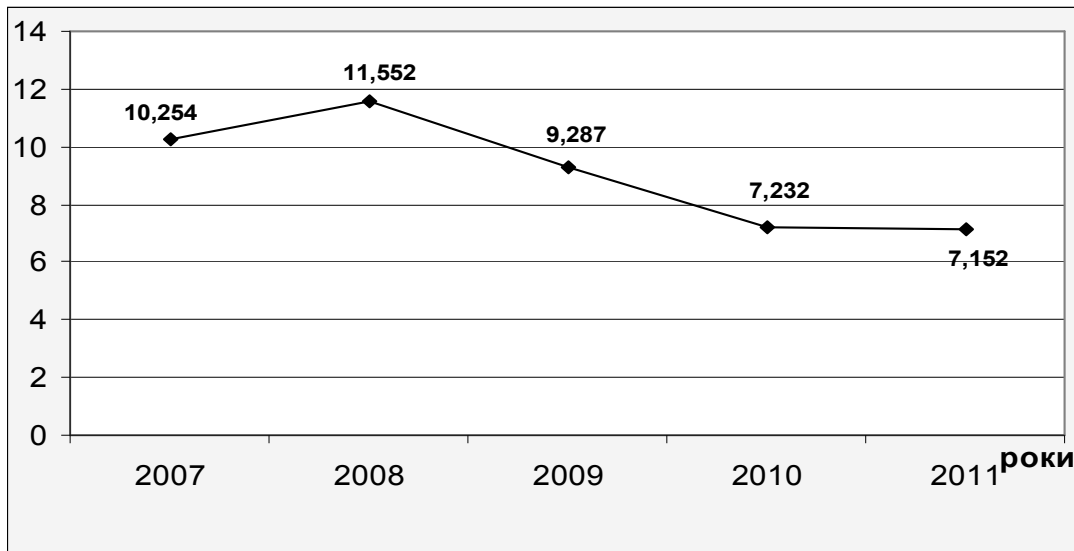


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу ВАТ “Пресмаш” за 2007–2011 рр.

Як бачимо, динаміка розрахованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу на промисловому підприємстві ВАТ “Пресмаш” характеризується спадом після 2008 року. Це свідчить про неефективні управлінські рішення

щодо формування та використання компонентів економічного потенціалу. Варто відзначити, що у 2008 році розрахований показник на досліджуваному підприємстві є найвищим, що становить 11,552 пункта. Це свідчить про найбільший рівень пропорційності формування й використання складових (компонентів) його економічного потенціалу.

Висновки. Запорукою успіху у вирішенні стратегічних завдань є постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою оцінки наявного економічного потенціалу, рівня його використання, а також резервів його зміцнення та нарощення. Із цією метою необхідно детально дослідити взаємозв'язки між його структурними компонентами економічного потенціалу підприємства в динаміці, що дозволить прогнозувати параметри його економічного потенціалу на перспективу. Для цього необхідні адекватні інструменти та підходи оцінювання компонентів економічного потенціалу господарюючого суб'єкта, одним з яких є коефіцієнт узгодженої волатильності компонентів економічного потенціалу.

Вважаємо, застосування запропонованого коефіцієнта узгодженої волатильності компонентів у процесі оцінювання економічного потенціалу підприємств є доцільним, оскільки за своїм змістом інформує про:

- кількість наявних компонентів, які визначають комплексний показник економічного потенціалу підприємства;
- наглядну пропорційність формування й ефективності використання компонентів економічного потенціалу підприємства, відображену в числовому вираженні;
- розмір коливань або розмах мінливості величини формування й ефективності використання компонентів економічного потенціалу підприємства в динаміці років, що в сукупності дозволяють виявити закономірності поведінки та їх вплив на діяльність підприємства;
- рівень ефективності управління в напрямі рівномірного й узгодженого нарощення та використання наявних компонентів економічного потенціалу підприємства для досягнення ним поставлених стратегічних цілей.

1. Хаген Г. Синергетика / Г. Хаген. – М. : Мир, 1980. – 400 с.
2. Современный экономический словарь / [сост. Б. А. Райзберг и др.]. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
3. Лапін Є. В. Економічний потенціал підприємств промисловості : формування, оцінка, управління / Є. В. Лапін // Вісник СумДУ. – Вип. 1. – Т. 2. Серія “Економіка”. – 2007. – С. 63–71.
4. Головкова Л. С. Методические проблемы измерения потенциала предприятия / Л. С. Головкова // Фондовый рынок. – 2007. – № 35. – С. 32–36.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
кафедра фінансів,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 11,
тел.: 0445278890,
e-mail: kafedfin@ukr.net

Анотація. На основі аналізу зарубіжного та вітчизняного досвіду визначено можливість адаптації методів прогнозування ймовірності банкрутства для української банківської системи.

Ключові слова: банкрутство, методика прогнозування банкрутства банку, моделі ймовірності банкрутства.

Annotation. The question of methodology of prognostication of probability of bankruptcy of enterprises is investigational on the basis of analysis of existent foreign and home methodologies, and also their defects are certain at application on the Ukrainian enterprises.

Key words: bankruptcy, method of prognostication of bankruptcy of banks, model of probability of bankruptcy.

Вступ. Ключовою проблемою сучасної економіки України є криза неплатежів у банківській системі. Питання банкрутства в економічній ситуації, яка склалася в Україні внаслідок світової фінансової кризи, набувають особливого значення, що пов'язано з хронічним зниженням платоспроможності, рентабельності банківських установ.

Питанню визначення ймовірності неплатоспроможності і банкрутства приділяється значна увага з боку вітчизняних і зарубіжних науковців. Розробкою методик і критеріїв прогнозування банкрутства займалися такі провідні вчені, як Е.Альтман, У.Бівер, Р.Ліс, Г.Спрінгейт, Дж.Таффлер, Г.Тішоу, Д.Дюран, Р.Сайфуллін, Г.Кадиков, В.Ковальов та ін. Вагомий внесок у вирішення проблемних питань з банкрутства й антикризового управління зробили вітчизняні вчені І.Жук, Л.Лігоненко, О.Терещенко, В.Мартиненко, Т.Тесленко. Однак як зарубіжні, так і вітчизняні методики мають певні недоліки, що ускладнюють можливість їх застосування в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є визначення можливості адаптації зарубіжних і вітчизняних методик діагностики банкрутства для банківських установ України.

Результати. Нестабільний стан економіки країни, що спостерігається в останні роки, негативно позначився на роботі банківської системи. Сьогодні зауважується стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Станом на 01.02.2011 р. загальна кількість суб'єктів господарювання, які перебувають у процедурах банкрутства, становить 14 509 [5]. На початок 2010 р. їх кількість становила 14 642 – це на 6% більше, ніж у 2007 р., і на 29,6% – ніж у 2006 р. [3]. Отже, проблема збитковості та банкрутства й надалі залишається надзвичайно актуальною. За таких умов питання визначення ймовірності банкрутства стоїть особливо гостро, адже достовірна й своєчасна ідентифікація негативних факторів впливу на діяльність банківських установ дозволяє сформулювати відповідну фінансову політику та розробляти заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, підвищити платоспроможність, забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковому періоді, а головне – попередити ризик банкрутства.

Одним з найвпливовіших інструментів системи раннього запобігання та прогнозування банкрутства є дискримінантний аналіз (аналіз множинних дискримінант – Multiple-discriminant analysis, MDA). Його зміст полягає в тому, що за допомогою математично-статистичних методів будують функцію та розраховують інтегральний показник, на підставі якого можна з достатньою ймовірністю передбачити банкрутство суб'єкта господарювання [4].

Існує значна кількість методів діагностики за допомогою моделей імовірності банкрутства: двофакторна й п'ятифакторна моделі Е.Альтмана, дискримінантна модель Р.Ліса, дискримінантна модель Дж.Таффлера, показник діагностики платоспроможності Ж.Конана й М.Гольдера, коефіцієнт У.Бівера, модель Г.Спрінгейта, дискримінантна модель О.Терещенка, економіко-статистична модель В.Мартиненка, модель Р.Сайфулліна – Г.Кадикова, О.Зайцевої та ін. [4].

Системи прогнозування банкрутства, що розроблені зарубіжними й вітчизняними науковцями, мають у своєму складі декілька ключових показників, які характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання. На їх основі в більшості з названих методик визначається комплексний показник імовірності банкрутства з вагомими коефіцієнтами для індикаторів [2].

Найбільш широке застосування серед методів прогнозування банкрутства отримала модель “Z-рахунку” Е.Альтмана, спосіб розрахунку цієї моделі наведено на рис. 1, на якому представлені також деякі інші існуючі моделі. За даними рис. 1, якщо $Z < 1,23$, то це означає високу ймовірність банкрутства, і навпаки, якщо значення $Z > 1,23$ – це свідчить про незначну його ймовірність.

До переваг цієї моделі можна віднести максимальну точність, однак питання про застосування моделі для економіки України залишається відкритим, оскільки її використання ускладнене через нестачу інформації, передусім аналітичного блоку. Вагові коефіцієнти моделі не є надійними для оцінки фінансового стану вітчизняних банківських установ. Багатофакторні моделі Е.Альтмана послуговували основою для подальших досліджень прогнозування банкрутства й оцінки рівня фінансового стану [1].

Дж.Таффлер і Г.Тішоу розробили чотирифакторну модель оцінки платоспроможності. Згідно з нею, якщо $Z > 0,3$ – рівень фінансового стану вважається високим, а ймовірність банкрутства невеликою та, навпаки, за $Z < 0,3$ – рівень фінансового стану визнається низьким, а ймовірність банкрутства високою.

Проведений аналіз та узагальнення дали змогу зробити висновок, що розглянуті методики прогнозування банкрутства зарубіжних авторів мають ряд суттєвих обмежень щодо їх використання в банківській системі України:

- розглянуті зарубіжні методики діагностики ймовірності банкрутства побудовані з використанням вагомих коефіцієнтів, що розраховані на основі американських аналітичних даних минулих років. Отже, у зв'язку із цим вони не відповідають сучасній економічній ситуації;

- проаналізовані методики не враховують інших важливих показників діяльності, оскільки вони побудовані на використанні балансових показників і показників звіту про фінансові результати;

- моделі не дають відповіді на питання, які з факторів вплинули на зміну рівня фінансової стійкості;

- за результатами використання моделей не можна отримати інформацію можливого подальшого розвитку банку;

- граничні значення показників, що запропоновані зарубіжними вченими, часто є недосяжними для українських банків. Разом з тим указані методики дають змогу визначити наближення банкрутства банку (стадії кризи) і не дозволяють спрогнозувати перехід банку від однієї стадії життєвого циклу до іншої [2; 4].

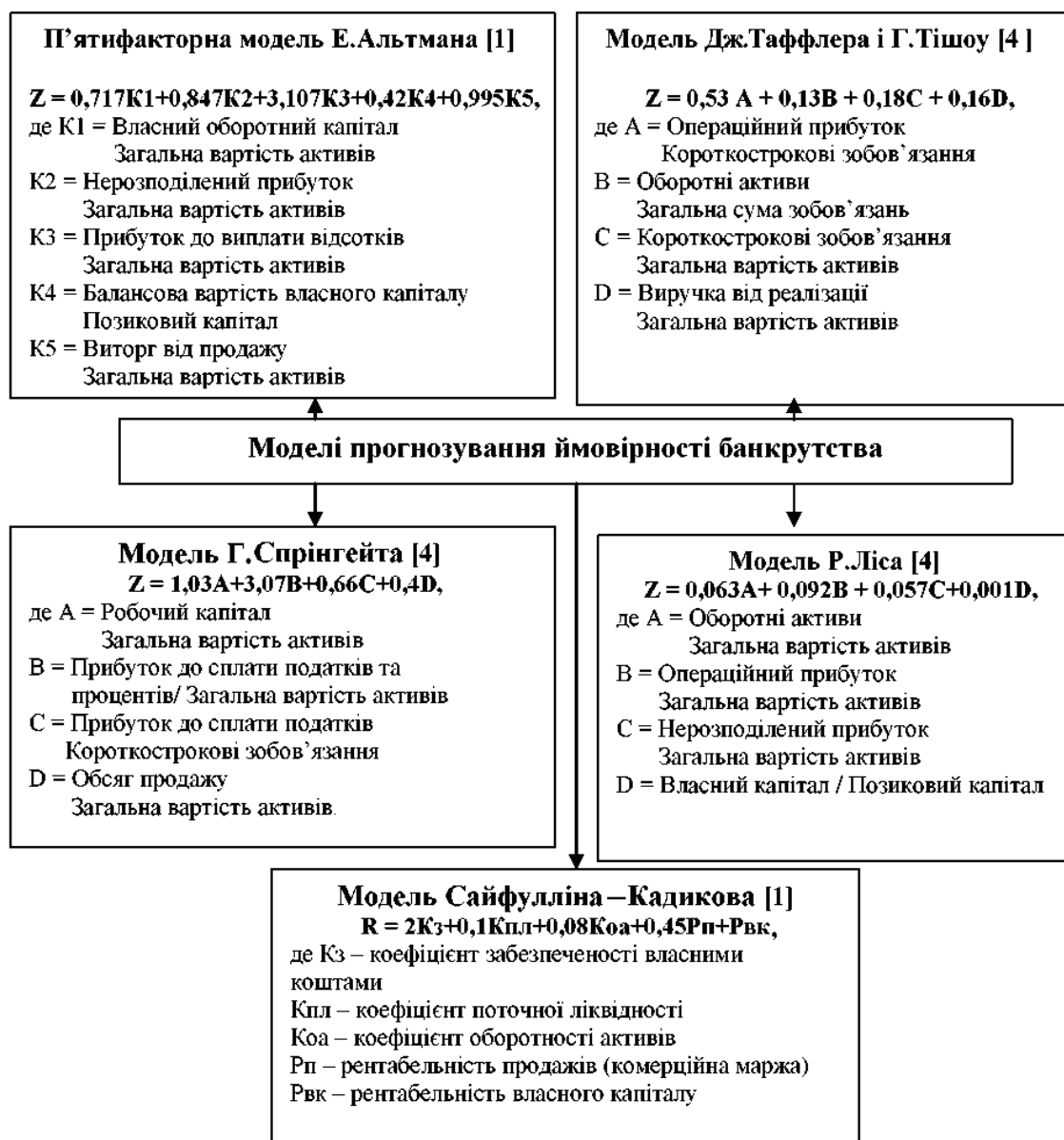


Рис. 1. Існуючі моделі прогнозування ймовірності банкрутства (адаптовано автором)

Ураховуючи всі ці обмеження зарубіжних моделей прогнозування банкрутства, російськими й українськими науковцями були розроблені методики, що адаптовані для вітчизняної економіки.

Однією з найвідоміших є модель Сайфулліна–Кадикова. Оцінка рівня фінансового стану в цій моделі здійснюється за рейтинговим числом R. Якщо зазначені індикатори досліджуваного банку дорівнюють мінімальному нормативним значенням, то R=1. Якщо $R > 1$, то фінансовий стан банку вважається задовільним, якщо $R < 1$, то незадовільним.

Указана модель зважає на специфіку вітчизняної економіки та, разом з тим, є зручною для коригування відносно локалізації суб'єкта господарювання та часу розгляду [1].

Проблему адаптації зарубіжних методик у практиці оцінювання фінансового стану українських суб'єктів господарювання спробував вирішити вітчизняний економіст О.Терещенко. Він розробив дискримінантну функцію із 6 змінними:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6,$$

де a_1, \dots, a_6 – параметри дискримінантної функції, питома вага показників; X_1 – коефіцієнт покриття; X_2 – коефіцієнт фінансової автономії; X_3 – коефіцієнт оборотності капіталу (активів); X_4 – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash – flow; X_5 – коефіцієнт рентабельності активів за Cash – flow; X_6 – коефіцієнт оборотності позикового капіталу.

Серед провідних вітчизняних учених, котрі досліджували прогнозування ймовірності банкрутства, слід відмітити В.Мартиненка, який розробив економіко-статистичну модель, визначення ймовірності банкрутства [7]:

$$K_{\text{йб}} = 1,0 K_{\text{н.л.}} + 3,33 K_{\text{а.л.}} + 5,71 K_{\text{р.в.з.}}$$

де $K_{\text{йб}}$ – коефіцієнт ймовірності банкрутства;

$K_{\text{н.л.}}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$K_{\text{а.л.}}$ – коефіцієнт автономії;

$K_{\text{р.в.з.}}$ – коефіцієнт рентабельності власних засобів.

В.Мартиненком запропонована також шкала коефіцієнтів ймовірності банкрутства, наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Шкала оцінки ймовірності банкрутства [7]

Коефіцієнт ймовірності банкрутства	Ймовірність банкрутства
6,0 і вище	Низька
5,99–5,30	Можлива
5,29–3,49	Висока
3,48 і нижче	Дуже висока

Розроблені дискримінантні моделі О.Терещенка та В.Мартиненка мають значні переваги над традиційними методиками, зокрема:

- моделі є зручними в застосуванні;
- розроблені на використанні вітчизняних статистичних даних;
- урахується сучасна міжнародна практика;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базові моделі до підприємств різних видів діяльності вирішують проблему критичних значень показників.

Але ці моделі більш прийнятні для визначення ймовірності банкрутства промислових підприємств.

Дослідження показали, що найбільш адаптованою моделлю прогнозування ймовірності банкрутства для банківських установ є модель прогнозування фінансової стійкості О.М.Тридіда, оскільки вона розроблена виключно для банківських установ.

Загалом статична оцінка діагностики банкрутства комерційного банку $[B_{\lambda j}(t)]$ на певний момент часу $t = t_i$ має такий вигляд:

$$B_{\lambda j}(t) = \{FS_{nj}(t), FY_{mj}(t)\}, t=t_i$$

де, $FS_{nj}(t)$ – n -та якісна оцінка фінансового стану i -го комерційного банку на певний момент часу $t=t_j$;

$FY_{mj}(t)$ – m -та якісна оцінка фінансової стійкості j -го комерційного банку на певний момент часу $t=t_j$.

Матрицю діагностики банкрутства комерційного банку на певний момент часу $t=t_i$ наведено в табл. 2.

Використовуючи якісні оцінки діагностики банкрутства комерційного банку $[B_{\lambda i}(t)]$ на певний момент часу $t=t_i$, отримані за допомогою матриці, поданої в табл. 2, можна побудувати траєкторію його руху до можливого банкрутства за певний проміжок часу ΔT :

$$f_{\lambda_j}(\Delta T) = \{B(D), B_{\lambda_j}(t_1), B_{\lambda_j}(t_2), \dots, B_{\lambda_j}(t_i)\}, t_i \Delta T,$$

де $B_{\lambda_j}(t_i)$ – λ -та оцінка банкрутства i -го комерційного банку на певний момент часу $t=t_i$.

Таблиця 2

Матриця діагностики банкрутства комерційного банку

Оцінка фінансового стану	Оцінка фінансової стійкості	Діагностика банкрутства	Умовне позначення оцінки діагностики
Добрий Задовільний	Стійкий	Далекий від банкрутства	B_0
Добрий Задовільний	Нестійкий	Є передумови для банкрутства	B_1
Кризовий Катастрофічний	Стійкий	Є можливість уникнення банкрутства	B_2
Кризовий Катастрофічний	Нестійкий	Близький до банкрутства, необхідні кардинальні заходи (реорганізація)	B_3

Слід зазначити, що при використанні вищезазначеної моделі критерій оцінки фінансового стану розробляє сам суб'єкт господарювання.

На прикладному рівні випробовувалися методики ймовірності банкрутства за чотирма типовими представниками основних кластерів комерційних банків України. Зазначена апробація показала, що існуючі моделі прогнозування ймовірності банкрутства мають переваги та недоліки й потребують подальшої адаптації для застосування в банківській системі.

Висновки. Провівши аналіз моделей прогнозування ймовірності банкрутства, можна зробити висновок, що найбільш адаптованою моделлю прогнозування ймовірності банкрутства банківських установ в Україні є модель прогнозування фінансової стійкості О.М.Тридіда.

Апробація запропонованої ним моделі показала, що банківські установи можуть досить успішно її використовувати для виявлення на ранній стадії ознак зароджуваного фінансового краху.

1. Тридід О. М. Економіко-математичні моделі оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання : монографія / О. М. Тридід, О. Г. Тижненко, Л. О. Тижненко. – К. : УБС НБУ, 2009. – 213 с.
2. Дубинская Е. С. Анализ современных моделей и методик прогнозирования кризисного состояния предприятия / Е. С. Дубинская // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2 (16). – С. 84–89.
3. Жалко О. В. Банкрутство як наслідок впливу фінансової кризи на господарську діяльність підприємств / О. В. Жалко // Університетські наукові записки. Економіка. – 2010. – № 2. – С. 163–173.
4. Рязяєва Т. Г. Зарубіжні методики визначення ймовірності банкрутства підприємства / Т. Г. Рязяєва, І. В. Стасюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 177–181.
5. Державний департамент з питань банкрутства: аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article>.
6. Тридід О. М. Моделювання діагностики банкрутства комерційних банків / О. М. Тридід, Хонгвен Чанг // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 147–153.
7. Мартиненко В. П. Стратегія життєздатності промислових підприємств : монографія / В. П. Мартиненко. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 328 с.

Рецензенти:

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України;
Дем'яненко І.В. – кандидат економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій.

УДК 338.43: 316
ББК 60.550.420

Волинець У.А.

ГРОМАДСЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

Інститут регіональних досліджень,
Національна академія наук України,
79026, м. Львів, вул. Козельницька, 4,
тел.: 0322707168,
факс: 0322707058,
e-mail: irr@mail. Lviv.ua,
веб-сайт: www.irr.org.ua

Анотація. У статті висвітлюються такі питання: діяльність громадських організацій; класифікація громадських організацій за критеріями їх завдань; необхідність створення громадських організацій, які б мали вплив на прийняття соціально-відповідальних рішень.

Ключові слова: соціальна відповідальність, громадські організації, державна політика, соціальна політика, соціальні проблеми, громадянське суспільство.

Annotation. This article deals with the following aspects: the public organizations activity; the classification of public organizations for the criteria its tasks; the necessity of create the public organizations which have to influence on adoption social responsibility decisions.

Key words: social responsibility, public organizations, public policy, social politics, social problems, civil society.

Вступ. Україна розбудовує демократичну державу, отже, проблема громадянського суспільства є головною темою сучасних наукових досліджень. У вирішенні ключових завдань розбудови в Україні громадянського суспільства й найважливіших соціальних проблем усе більш значущу роль відіграють громадські організації, діяльність яких є певним індикатором розвитку державної служби та взагалі демократизації державного управління.

Аналіз наших досліджень дає підстави стверджувати, що участь громадських організацій у вирішенні соціальних проблем українського суспільства насамперед залежить від стану партнерських відносин з владою та від рівня соціальної відповідальності кожного інституту громадянського суспільства за прийняття соціально-відповідальних рішень.

Соціальна відповідальність громадських організацій виявляється в удосконаленні нормативно-правової бази у сфері соціального партнерства; підвищенні ролі громадських організацій як посередників соціального партнерства між громадянином і державою; збалансуванні інтересів різних соціальних прошарків, категорій, груп населення шляхом удосконалення механізмів проведення колективних переговорів, консультацій, укладення угод відповідних рівнів, сприянні розвиткові солідарності громадян у їх повазі до прав і закону [1].

Постановка завдання. Мета статті – висвітлити особливості діяльності громадських організацій у системі соціально-відповідального суспільства в Україні. Надати класифікацію громадських організацій за критерієм їх завдань і діяльності. Обґрунтувати необхідність створення громадських організацій соціально-відповідального суспільства.

Результати. Досліджуючи громадські організації у сфері соціально-відповідального суспільства, перш за все потрібно визначити суть понять “соціальна відповідальність” і “громадські організації”.

Соціальна відповідальність – це усвідомлення суб’єктами соціальної держави єдності соціального простору, найвищий прояв гуманізму, свідоме виконання своїх обов’язків перед співгромадянами, суспільством, державою [2].

Відповідно до статті 3 Закону України “Про об’єднання громадян” громадською організацією є об’єднання громадян для задоволення та захисту своїх законних соціальних, економічних, творчих, вікових, національно-культурних, спортивних та інших спільних інтересів.

Представники громадських організацій здебільшого розуміють соціальну відповідальність як: відповідальність перед громадою, участь у соціально-економічному розвитку регіону та в підвищенні якості стандартів життя мешканців регіону; реалізація конкретних соціальних проектів, спрямованих на надання допомоги соціально незахищеним прошаркам населення; захист прав людини; відповідальність перед суспільством; розвиток соціальної культури й партнерства; відповідальність перед працівниками та боротьба з корупцією.

Домінуючим питанням для громадських організацій є права людини й соціальне залучення та соціальний розвиток. Представники громадських організацій не розглядають соціальну відповідальність як відповідальність перед внутрішньою громадськістю організації (внутрішньої сторони), а розуміють її як вплив діяльності своїх організацій на зовнішнє середовище [5].

Соціальна відповідальність органів державної влади різного рівня та органів місцевого самоврядування полягає в розробці та реалізації внутрішньої й зовнішньої соціально-економічної політики держави, її правової основи, яка повинна бути спрямована на стабільне збереження високого рівня життя та зайнятості населення, соціального захисту й соціальної допомоги, мінімізацію соціальних ризиків, створення умов для ефективного розвитку всього суспільства та самореалізації творчого потенціалу особистості; у розробці й виконанні затверджених загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку [3].

Основною проблемою та важливим ключовим завданням розвитку в Україні громадянського суспільства є розв’язання найважливіших соціальних конфліктів і протиріч у суспільстві, де все більш значущу роль відіграють громадські організації, які стимулюють соціальну активність й інтеграцію.

Тому, на нашу думку, саме в умовах державного управління, коли відбувається якісно новий розвиток усіх структурних елементів державної служби відповідно до потреб сьогодення, до тих об’єктивних зрушень, які відбуваються в Україні й світі, налагодження плідної співпраці органів державної влади й місцевого самоврядування з громадськими організаціями є одним з першочергових завдань державної політики України, особливо на регіональному рівні.

Залежно від своїх завдань громадські організації поділяють на:

- благодійні організації. Особливості правового регулювання діяльності благодійних організацій визначається окремим законом України;
- фахові об’єднання є видом самоорганізації громадян і юридичних осіб, що створюється з метою реалізації суспільних інтересів і впровадження засад саморегулювання у визначеній статуті сфері, галузі чи секторі діяльності. Особливості правового регулювання діяльності фахових об’єднань визначаються окремим законом України;
- інші громадські організації: представляють інтереси своїх членів (хворих, наприклад УДС, військових та ін.); не займаються благодійництвом; не мають статусу фахового об’єднання.

Громадські організації в Україні мають досить потужний потенціал, неабиякий досвід роботи, потужну інформаційну підтримку та, відповідно, повинні бути каталізатором демократичних перетворень, які відбуваються в системі державного управління. Але, на жаль, дуже невеликий сегмент громадських організацій, які працюють в Україні, мають у своїй професійній діяльності хоч якийсь вплив на прийняття соціально-відповідальних рішень органами державної влади та місцевого самоврядування. У зв’язку із

цим, можливо навіть запропонувати специфічну класифікацію сучасних українських громадянських організацій, яка кардинально відрізняється від офіційної, у якій основним критерієм диференціації громадянських організацій є напрям їх статутної діяльності. Отже, пропонуємо таку класифікацію громадських організацій, що працюють сьогодні в Україні, яка зроблена за критерієм їх мети та завдань їх створення й діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація громадських організацій

Назва громадських організацій	Їх визначення
Громадські організації-сателіти, або припартийні	У своїй діяльності керуються виключно вузько партійними інтересами, є молодіжними брендами партій і фінансуються, відповідно, керуючою партією.
Громадські організації іміджеві	Громадські організації, діяльність яких спрямована на створення та підтримку певного позитивного, соціально-бажаного іміджу однієї людини (бізнесмена, політика, громадського діяча, який фінансує дану громадську організацію).
Громадські організації-“грантоїди”	Громадські організації, які конкретно відпрацьовують зарубіжні гранти, тобто кошти зарубіжних благодійних фондів, реалізуючи за певний термін певні проекти, які здебільшого мають локальний несистемний характер.
Громадські організації диванні	Організуються з конкретною політичною, а часто з комерційною метою, яка, на жаль, не завжди є соціально-орієнтованою та відповідає заявленій статутній меті даних громадських організацій. Наприклад, такі славнозвісні громадські організації нерідко з’являються перед конкурсами проектів громадських організацій, які проводять обласні й міжміські управління молоді та спорту, за результатами відбору яких проекти громадських організацій отримують бюджетне фінансування на їх реалізацію або створюють під конкретний грант західного благодійного фонду.
Професійні громадські організації	Громадські організації, які за своїми статутами засновуються й працюють в інтересах певного кола людей, об’єднаного професійними інтересами (спілки юристів, лікарів, соціальних працівників).

Створено автором на основі реєстру громадських формувань [6].

У сучасній Україні сегмент таких громадських організацій і, відповідно, їх вплив на прийняття політичних рішень незначний, але їх відрізняє від інших наявність певних позитивних рис, а саме: професійна орієнтація їх членів, цілеспрямована діяльність щодо захисту своїх інтересів, чітка спрямованість на участь у прийнятті специфічних професійних рішень.

Досліджуючи громадські організації у сфері соціально-відповідального суспільства, в Україні нині відзначається тенденція щодо зниження рівня довіри до громадських організацій, це значною мірою пов’язане з тим, що більшість цих організацій займається досить непрозорою діяльністю, яка визначається в основному особистою зацікавленістю їх членів у тих або інших діях та має ситуативний локальний несистемний і нетривалий характер, і, відповідно до цього, такі громадські організації неспроможні бути соціальним індикатором місцевої або регіональної проблематики та, відповідно, стратегічними партнерами влади у вирішенні конкретних соціальних проблем.

Сила держави, заснованої на придушенні громадських інститутів, дуже умовна, уразлива й істотно швидкоплинна. З метою запобігання цьому Україна йде шляхом політичного реформування, практичними заходами підкреслюючи роль громадських інститутів і стимулюючи їх розвиток [4]. Пошук механізмів налагодження взаєморозуміння й довіри між владою та громадськими організаціями – завдання не просте, але

сьогодні одне з пріоритетних, тому що вирішення багатьох проблем, які стоять перед Україною тепер, можливе тільки через партнерську взаємодію та консультацію зусиль громадського сектору й інститутів державної влади. В Україні, в умовах становлення громадянського суспільства, дуже важливим є розвиток громадських організацій, особливо молодіжних, як важливого інституту громадянського суспільства, оскільки молодь з її ще не реалізованим духовно-творчим потенціалом є й завжди буде найперспективнішою, найенергійнішою частиною суспільства.

З інформації Міністерства закордонних справ України, громадські організації в Україні існували ще за Радянського Союзу, але діяльність переважної більшості з них була жорстоко централізованою. Тому діяльність таких організацій, через заборону опозиційної політичної діяльності, довгий час обмежувалася культурними, екологічними чи економічними напрямками роботи [6].

Станом на 27.01.2012, за даними Міністерства юстиції, в Україні налічувалося 3 526 громадських організацій [6]. Культура їх розвитку й активності є неоднаковою в різних регіонах України. Так, Львівська міська рада взаємодіє з понад 150 громадськими організаціями [6].

Висновки. Нині Україні як державі, що активно розбудовує демократію, а відповідно й інституції громадянського суспільства, украй необхідним є створення громадських організацій нового типу, нової формації, статутними завданнями яких буде не тільки відстоювання та захист вузьких інтересів своїх членів, а й більш стратегічно глибокі цілі, такі як: стимулювання громади (у тому числі й влади) до певних соціально важливих зрушень, до прийняття концептуально нових рішень на місцевому та регіональному рівнях шляхом, перш за все, залучення громади до їх розгляду, тобто через підвищення громадської активності, яка, урешті-решт, повинна перестати бути декларативною; потужний вплив на прийняття соціально-відповідальних рішень; контроль і моніторинг наслідків таких рішень, прогнозування близьких, середніх та далеких перспектив соціально-економічного розвитку й, головне, на нашу думку, такі організації нового типу мають стати каталізаторами всіх соціальних перетворень, усіх громадянських зрушень у суспільстві, стати, нарешті, креатурами створення нової державної ідеології, якої, на жаль, сьогодні в сучасній Україні, як і в багатьох країнах пострадянського простору, уважаємо, не існує, а отже, це питання є проблемним, актуальним і потребує глибокого наукового дослідження, практичного вивчення та може стати найосновнішим для партнерської, в умовах розбудови громадянського суспільства, діяльності відповідних управлінських структур державної влади й місцевого самоврядування й вищезгаданих громадських організацій.

1. Розвиток партнерства між місцевою владою та недержавним сектором у сфері надання громадських послуг : монографія / за заг. ред. Ю. П. Лебединського. – Ужгород : Патент, 2003. – 190 с.
2. Державна політика: аналітичні документи / [кол. авт., уклад. В. С. Нанівська]. – К. : Міжнар. центр персп. дослідж., 2002. – 196 с.
3. Радченко О. В. Ціннісний вимір соціальної відповідальності в демократичній державі : монографія / О. В. Радченко, І. Г. Савченко. – Х. : Вид-во ХНУВС, 2008. – 200 с.
4. Новак В. Проблеми формування державно-громадської взаємодії / В. Новак // Актуальні проблеми державного управління на новому етапі державотворення : матеріали наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Київ, 31 трав. 2005 р.). – К. : Вид-во НАДУ, 2005. – Т. 1. – С. 115–122.
5. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / Зінченко А. Г., Саприкіна М. А. – К., 2008. – 60 с.
6. Єдиний реєстр громадських формувань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua/0/18501>.

Рецензенти:

Сторонянська І.З. – доктор економічних наук, професор Інституту регіональних досліджень НАН України;

Шульц С.Л. – доктор економічних наук Інституту регіональних досліджень НАН України.

УДК 657.421.3
ББК 65.052.2

Завідник О.В.

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВАРТІСТЬ ГУДВІЛУ

Донецький національний
технічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту,
83001, м. Донецьк, вул. Артема, 95

Анотація. Стаття присвячена аналізу основних внутрішніх і зовнішніх факторів гудвілу, розробці класифікації таких факторів та рекомендацій щодо порядку визнання частини внутрішніх факторів у складі внутрішнього гудвілу підприємства.

Ключові слова: гудвіл, внутрішні фактори, зовнішні фактори, класифікація факторів, внутрішній гудвіл.

Annotation. The article analyzes the major internal and external factors goodwill, developing classification of such factors and recommendations for the recognition procedure of internal factors in the internal enterprise goodwill.

Key words: goodwill, internal factors, external factors, classification of factors, internal goodwill.

Вступ. В останні роки як у Донецькій області, так і в Україні в цілому зросла кількість угод з придбання контрольних пакетів акцій підприємств, а також цілих майнових комплексів. Це означає, що підприємства-інвестори мають вільні обігові кошти й бажають укласти їх у прибуткову справу. Прибутковість вони оцінюють на підставі фінансової звітності та репутації компанії. Репутація компанії, незважаючи на розмитість поняття, має дуже велике значення, оскільки дає можливість компанії з позитивною репутацією заробляти надприбуток у тих самих економічних умовах, у яких працюють підприємства із середнім прибутком чи навіть збитком. Компанія-інвестор при придбанні фінансових інвестицій компанії з позитивною репутацією у своїй звітності повинна у вартісному вираженні відобразити позитивну репутацію, яка називається гудвілом. Гудвіл оцінюється за залишковим принципом, тобто як різниця між справедливою вартістю придбання компанії й справедливою вартістю її активів. Однак гудвіл не дає можливість оцінити, за рахунок чого сформувалася репутація компанії. Проблема полягає в тому, що гудвіл формується в ході діяльності компанії, а відображається тільки в разі її придбання іншою компанією, тобто компанія самостійно не оцінює свій внутрішній гудвіл і не виокремлює його компоненти. Це призводить до того, що інвестор не може оцінити повною мірою ефективність роботи підприємства без залучення оцінювачів, а також до того, що при відображенні гудвілу у звітності інвестор не бачить його компонентів.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення основних факторів виникнення гудвілу та їх впливу на формування внутрішнього гудвілу.

Як уже говорилося вище, гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця в справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату балансу [1]. З'ясуємо, за рахунок чого виникає таке перевищення. Аналіз публікацій з досліджуваної теми показав, що факторам гудвілу приділяється достатньо уваги, але при цьому не розроблена їх детальна класифікація. Так, І.І.Просвіріна виділяє такі фактори: технологічні активи (патенти), контрактні активи (лізингові й ліцензійні угоди), клієнтські активи (списки клієнтів), маркетингові активи (торгові марки й бренди), задоволення споживчого попиту, хороше управління, ефективність виробництва, удале місце розташування, навчена й зібрана разом робоча

сила, сприятливі трудові договори, договори оренди, договори страхування, вигідні контракти на поставки, контракти про наймання, умови про відмову від конкуренції, клієнтські відносини, дозволи, технічні бібліотеки та сховища газет, інші нематеріальні активи, продажна ціна придбаного підприємства (залежна від уміння продавця обґрунтувати високу ціну або від уміння покупця збити ціну, від комісійних посередників та ін.), вартість ідентифікованих активів (чим більше нематеріальних активів капіталізовано, тим менше залишається на гудвіл), помилки в оцінках ринкової вартості ідентифікованих активів, правила розрахунку гудвілу, зафіксовані стандарти фінансової звітності [2].

Г.Уманців, кажучи про природу гудвілу, основною його причиною бачить наявність інтелектуального капіталу, який включає [3]:

- людський капітал у вигляді досвіду й знань, здібностей до нововведень, а також у загальній культурі, філософії фірми, її внутрішніх цінностей, культурі управління;

- технологічний (структурний) капітал – технічне та програмне забезпечення, патенти, торгові марки, зв'язки;

- клієнтський (споживчий) капітал, включаючи ділову репутацію й зв'язки із споживачами, який характеризується такими якостями, як ступінь проникнення, розповсюдження, постійність, упевненість у тому, що споживачі й надалі віддаватимуть перевагу цьому підприємству.

І.І.Просвіріна виділяє такі головні складові гудвілу: гудвіл, який специфічний для майна або внутрішньо притаманний майну, і персональний гудвіл, який асоціюється з власником чи менеджером [2].

Іноземні вчені мають свій підхід до виявлення факторів і компонентів гудвілу. Роберт Ф.Рейлі й Роберт П.Швайс вирізняють три компоненти гудвілу, які можуть розглядатися як причини гудвілу [4]:

- перший компонент – існування наявних на місці й готових для використання операційних активів бізнесу. Ці елементи підприємства бізнесу включають капітал (наприклад, обладнання), робочу силу (працівників) і координацію (менеджмент). Завдяки тому, що ці компоненти зібрані в одному місці й функціонують як єдине ціле, формується додаткова цінність компанії;

- другий компонент гудвілу – це існування надлишкового економічного прибутку. Надлишковий економічний прибуток – прибуток компанії понад середньої величини прибутку в цій галузі. Цей компонент гудвілу не може бути конкретно віднесений на будь-які матеріальні або ідентифіковані нематеріальні активи розглянутого підприємства;

- третій компонент гудвілу – це очікування майбутніх подій, що не мають прямого зв'язку з поточними операціями розглянутого підприємства бізнесу (майбутні капіталовкладення, майбутні злиття й поглинання, майбутні товари чи послуги та майбутні замовники або клієнти).

В.Аллавердян у своїй статті додає до перерахованих вище факторів гудвілу високу кредитоспроможність, культуру обслуговування, порядність керівництва, роблячи основний акцент на першокласних кадрах компанії [5].

Інші автори у своїх статтях виділяють такі фактори, як престиж компанії, рентабельність, мережу дистрибуції, ринкову частку, дивіденди, НДДКР, місцезнаходження, ліквідність активів, якість продукту, ринкову перспективність та ін.

Результати. Таким чином, перелік факторів і компонентів гудвілу в літературі великий, проте до цих пір не розроблена класифікація цих факторів, яка допомогла б компаніям систематизувати інформацію про причини виникнення гудвілу й стимулювати розвиток того чи іншого фактора в межах конкретної компанії для підвищення її ринкової вартості.

Спробуємо систематизувати всю оброблену інформацію й представити можливу версію класифікації компонентів і чинників гудвілу (рис. 1).

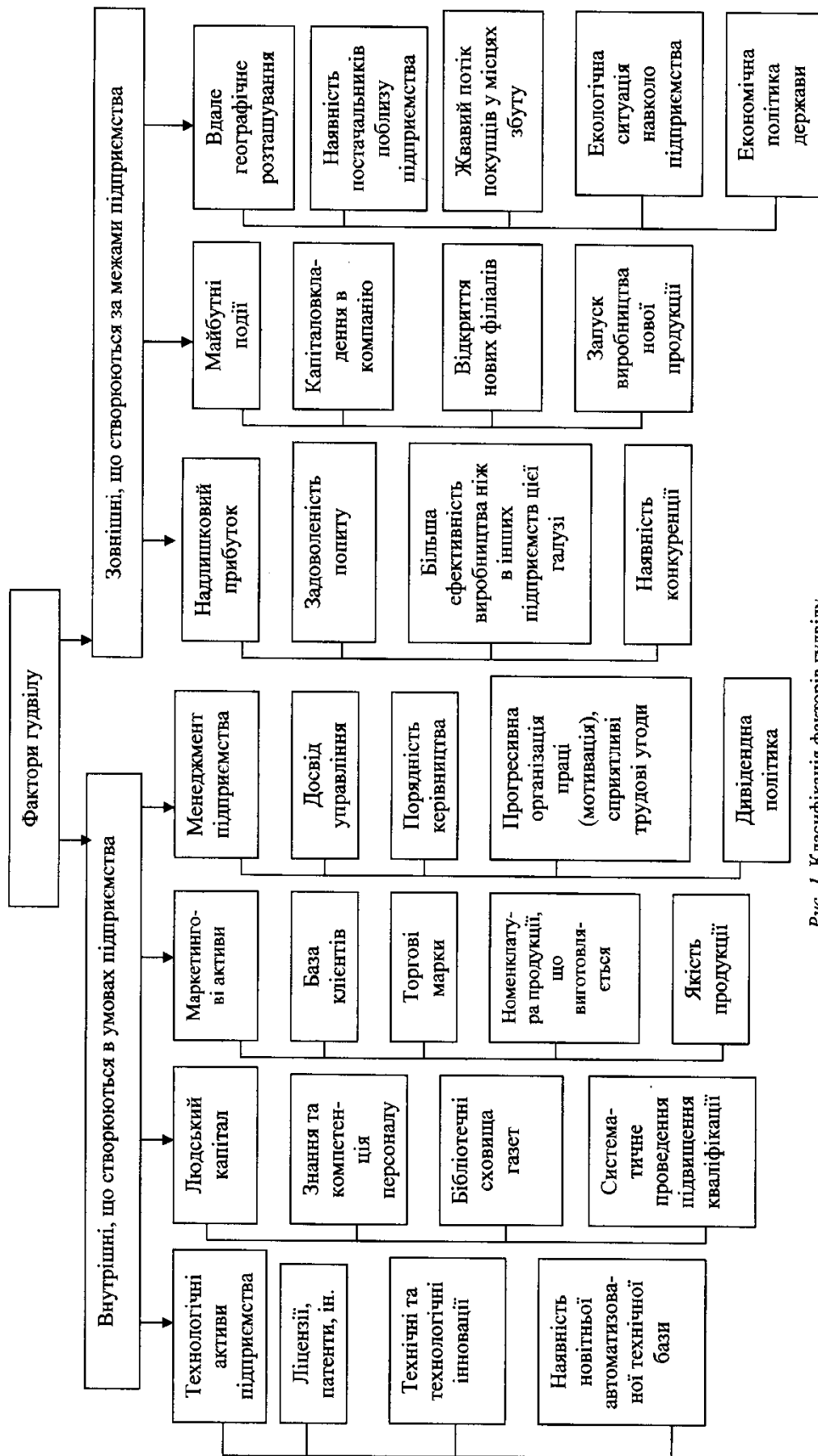


Рис. 1. Класифікація факторів гудвілу

Класифікація факторів гудвілу є основою для їх аналізу на можливість оцінки й ідентифікації протягом усієї діяльності підприємства, а не в момент його продажу. Для того, щоб визнати той чи інший фактор гудвілу активом, необхідне виконання таких вимог [6]:

- оцінка може бути достовірно визначена;
- очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з використанням такого активу.

Що стосується таких зовнішніх факторів, як задоволення споживчого попиту, уда- ле географічне положення, наявність конкуренції, майбутній приплив інвестицій, і вну- трішніх, таких як якість продукції, номенклатура вироблюваної продукції, менеджмент підприємства, то визнання їх активами практично неможливе через відсутність підтвер- дження їх вартості.

Тепер звернемося до решти чинників. Первісну вартість створення бази клієнтів можна оцінити, використовуючи інформацію про заробітну плату співробітників, пов'язаних із залученням клієнтів, величину витрат на рекламу, проведення акцій, розпов-сюдження зразків продукції та подарунків серед потенційних клієнтів, величину зни- жок і т. д. Економічні вигоди від володіння базою клієнтів полягають у тому, що, знаю- чи інтереси й потреби своїх клієнтів, можна виробляти саме ту продукцію, яка буде ко- ристуватися в них підвищеним попитом, заохочувати покупців за великі обсяги поку- пок і, відповідно, отримувати додатковий прибуток. Обидва критерії визнання активом для бази клієнтів виконуються. Це означає, що потенційно база клієнтів може вважати- ся компонентом внутрішнього гудвілу компанії.

Вартість людського капіталу може складатися на підприємстві з витрат на підви- щення кваліфікації працівника, вартості стажувань на інших підприємствах, вартості відряджень по обміну досвідом та ін. Економічні вигоди від людського фактора визна- чити складно, оскільки ступінь засвоєння й застосування співробітником отриманих знань різний. Однак потенційно співробітник, навчений новим методикам і технологі- ям, може використовувати їх у своїй діяльності, тим самим заощаджуючи час, матері- альні ресурси й підвищуючи продуктивність своєї праці. Таким чином, можна припу- стити, що інвестиції підприємства в знання співробітників можуть бути визнані акти- вом, а не витратами.

Вартість професійної літератури, необхідної співробітникам, можна достовірно визначити. Економічні вигоди від її придбання втілюються у вивченні останніх ново- введень з кожного виду діяльності, їх використанні в роботі, що може привести до під- вищення продуктивності та якості праці.

Ще одним важливим фактором гудвілу є наявність внутрішньостворених торго- вих марок. До первісної вартості створення торгової марки можна віднести витрати на розробку торгового знака, витрати на розповсюдження зразка торгового знака серед ди- лерських пунктів. Економічні вигоди від створення торгової марки втілюються в додат- ковому прирості кількості покупців і виручки від їх покупок. Приріст покупців може бути зумовлений модою на цю торговельну марку, хорошою репутацією торговельної марки, довірою до цієї марки та ін. Відповідно, створену компанією торгову марку та- кож необхідно визнавати активом підприємства.

Усі перераховані вище компоненти внутрішнього гудвілу вимагають постійної оцінки для зменшення або збільшення їх вартості.

Такі фактори гудвілу, як патенти, ліцензії, нове обладнання, за нормами бухгал- терського обліку визнаються активами. На жаль, компанії не проводять тестування та- ких активів на збільшення вартості, пов'язане не з підвищенням справедливої вартості, а з унікальністю таких активів і підвищенням потреби конкурентів у цих активах.

Таким чином, оцінка та визнання активами ряду внутрішніх компонентів гудвілу дадуть можливість частину гудвілу перетворити в конкретні активи підприємства. Це

не означає, що категорія “гудвіл” перестане існувати, оскільки залишаються компоненти гудвілу, які неможливо ідентифікувати, але величина гудвілу вже буде меншою, бо частина вартості його буде втілена в конкретних активах. Така процедура дасть змогу оцінити ефективність і необхідність утримання таких активів.

Висновки. Виникнення гудвілу під час купівлі підприємства викликане впливом внутрішніх і зовнішніх факторів. Внутрішні чинники складаються в межах самого підприємства й не залежать від зовнішніх обставин, наприклад, наявності ліцензій і патентів, постійної кількості клієнтів, торгових марок. Зовнішні чинники складаються за участю підприємства, але під впливом зовнішніх обставин, приміром, отримання надприбутку, очікування капіталовкладень та ін. Зовнішні фактори гудвілу й частина внутрішніх не можуть бути визнані активами, оскільки їх вартість неможливо достовірно визначити. Однак такі внутрішні фактори гудвілу, як внутрішньостворені торгові марки, бази клієнтів, людський капітал, інформаційні бази можуть бути визнані активами, тому відповідають основним вимогам визнання активів. Після визнання таких активів підприємству потрібно постійно тестувати ці активи на збільшення або зменшення їх вартості. У результаті визнання частини гудвілу активами вартість його зменшиться, але повністю гудвіл не зникне через неможливість оцінки зовнішніх і деяких внутрішніх факторів гудвілу. Визнання внутрішнього гудвілу активом дозволить самій компанії оцінювати необхідність утримання таких активів, а інвесторам – привабливість компанії.

1. Об'єднання підприємств: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 (Чинний від 1999.07.07). – Х. : Фактор, 2011. – 432 с.
2. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы [Електронний ресурс] / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 4. – Режим доступу до журн. : www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html.
3. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства. Економічна природа, проблеми оцінки та обліку [Електронний ресурс] / Г. Уманців // Експерт інтелектуального капіталу. – Режим доступу : http://tmlogos.com.ua/stattja_2.html.
4. Роберт Ф. Внутрішній гудвіл підприємства. Економічна природа, проблеми оцінки та обліку [Електронний ресурс] / Роберт Ф. Рейлі, Роберт П. Швайс // Willamette Management Associates / науч. ред. Г. И. Микерин // BUSINESS VALUATIONS GUIDE. – 2007. – № 1. – Режим доступу до журн. : http://www.cfn.ru/appraisal/intel/purchased_goodwill.shtml.
5. Аллавердян В. ЗаКАДРовый вопрос, или сколько стоит кадровый потенциал коммерческого предприятия? [Електронний ресурс] / В. Аллавердян // Персонал. – 2005. – № 11. – Режим доступу до журн. : <http://www.real-business.ru/subpage.php?material=277>.
6. Загальні вимоги до фінансової звітності: положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 (Чинний від 1999.03.31). – Х. : Фактор, 2011. – 432 с.

Рецензенти:

Гавриленко В.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Донецького національного технічного університету;

Кравцова О.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Донецького національного технічного університету.

УДК 338.45(477): 621

ББК 69.9(2)304.15

Любохинець О.В.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра економіки та
менеджменту промислових підприємств,
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
тел.: 0979604959,
e-mail: l-o-v-88@ukr.net

Анотація. Досліджено проблеми розвитку машинобудівних підприємств і проаналізовано сучасні тенденції їх інноваційного розвитку, виявлені особливості управління ними під час інноваційних змін.

Ключові слова: машинобудівні підприємства, інноваційно-активні підприємства, конкурентоспроможність продукції, рентабельність і прибутковність підприємств.

Annotation. In the article the problems of machine-building enterprises are investigated, the current trends of innovative development are analyzed, the features of their management during the innovative changes are detected.

Key words: engineering enterprises, innovation active enterprises, product competitiveness, efficiency and profitability.

Вступ. Глобалізація та інтернаціоналізація соціально-економічних процесів, науково-технічний прогрес, мобільність праці й капіталу, інформатизація суспільства привели до глибоких змін в економіці, у тому числі й у реальному секторі економіки. Необхідність швидкого реагування на зміну факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, адаптації до нових ринкових умов, генерування нових ідей і реалізації їх у реальній практиці потребують оволодіння сучасними методами й інструментами управління, підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності функціонування машинобудівних підприємств України, від розвитку яких залежить величина промислового потенціалу держави. Високий рівень конкурентоспроможності неможливо досягнути без використання досягнень науково-технічного прогресу, упровадження та використання новітніх технологій. Для України такий процес є надзвичайно актуальним, адже країна прагне покращити стан економіки, підвищити конкурентоспроможність її галузей, а також забезпечити стабільність внутрішніх ринків збуту.

Теоретичні та практичні аспекти проблем розвитку машинобудівного комплексу знайшли відображення в наукових працях таких учених: Р.Акоффа, І.Ансофа, Ю.Барташевської, В.Гейця, Л.Грейнера, І.Грозного, Б.Данилишина, Н.Дачія, А.Воронкової, А.Короткова, В.Савченка, Н.Сімченка, Н.Тарасової, Л.Федулової, А.Хіршмана, В.Шандри, Н.Шифріна, М.Якубовського та ін. Питання оновлення технологічної бази розглядали провідні теоретики та практики машинобудування В.Большаков, А.Гальчинський, В.Гикавий, Я.Жаліло, О.Житенко, Б.Панасюк, Ю.Пахомов, Й.Петрович, Н.Скудар, О.Смирнов. Проте специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Завданням статті є аналіз стану машинобудування України, окреслення дискусійних питань функціонування машинобудівних підприємств і визначення шляхів їх розвитку.

Результати. За роки трансформації економіки країни галузь машинобудування зазнала руйнівної кризи, зміну у відносинах власності, структурної невідповідності, що

супроводжувалося втратами кадрового та виробничого потенціалу, скороченням частки продукції в промисловості, погіршенням інноваційно-інвестиційної діяльності. Але 2010–2011 роки стали переломними для галузі, про що свідчить покращення показників роботи підприємств машинобудування.

З огляду на сучасні проблеми галузі, додаткової уваги потребують пошуки шляхів стимулювання розвитку машинобудування, підвищення конкурентоспроможності продукції, шукання нових ефективних стратегій виходу підприємств на зовнішні ринки, оскільки для отримання кращих фінансових результатів внутрішнього ринку не достатньо.

Розвиток промисловості в Україні відбувається хаотично, без дотримання певних державних пріоритетів, при цьому значне місце в структурі господарства України займає машинобудування. Воно є складною системою взаємозв'язаних галузей: електроенергетичної, хімічної й нафтохімічної, металооброблювальної та інших. Сьогодні вітчизняному машинобудуванню належить провідна роль у забезпеченні конкурентоспроможності продукції товаровиробників на внутрішньому й зовнішньому ринках нашої держави. До галузі машинобудування належать 365 промислових підприємств і 57 науково-дослідних організацій (з них 25 перебуває в державній власності). Обсяг продукції машинобудування становив у 2008 р. 17,4%, а у 2010 – 18,5% загального обсягу промислової продукції, що значно менше ніж у розвинутих державах (понад 30%) [1]. Оцінюючи стан машинобудування в Україні та країнах Митного союзу, у порівнянні з 1990 роком, коли при Радянському Союзі частка машинобудування у ВВП становила 40%, нині позиції галузі значно слабші. Так, у 2011 році частка машинобудування у ВВП в Україні складає 12%, у Росії – більше 3%, у Білорусі – 18% [2].

Кризові явища й тенденції відбилися різною мірою на положенні окремих підприємств машинобудування, на яких у 2009 р. спостерігалось зниження обсягів виробництва на 55,4% порівняно з 2008 роком. У 2009 році падіння промислового виробництва на підприємствах, що займалися машинобудуванням, порівняно з 2008 роком склало 45,1%, що було зумовлено скороченням обсягів випуску у виробництві транспортних засобів та устаткування (-58%), у виробництві машин та устаткування (-47,6%), у виробництві електричного, електронного й оптичного устаткування (-28,8%). Таке скорочення було викликане в тому числі й світовою фінансовою кризою, що відбилася на процесі реалізації продукції [3].

У структурі реалізованої продукції машинобудування у 2010 р. найбільшу частку займали транспортні засоби й устаткування – 43,9%, машини та устаткування – 33,2%, найменшу – електричне, електронне й оптичне устаткування – 22,9%. Однією з причин падіння обсягів реалізованої продукції машин та устаткування в основних підгалузях машинобудівної промисловості є зниження рівня конкурентоспроможності продукції через повільне оновлення технологій і введення нових основних фондів. Так, у 2009 р. у машинобудівній промисловості було введено в дію нових основних засобів на суму 3 062 млн грн, у той час як цей показник за аналогічний період для харчової промисловості склав 7 071 млн грн, металургійної – 5 431 млн грн. Тому підприємства не в змозі в достатньому обсязі фінансувати свої поточні витрати, використовуючи прибуток і власний капітал, і змушені застосовувати залучені кошти, що спричиняє зниження рівня прибутковості їх операційної діяльності.

Про те, що зазначена галузь промисловості має перспективу розвитку, свідчить частка інвестицій, що припадає на машинобудування. Їх щорічний обсяг складає близько 150 млрд грн. У 2011 році в порівнянні з 2009 р. прибутковість галузі збільшилася на 3,05 млрд грн (77%). Протягом 2009–2011 рр. рентабельність галузі в середньому складала 6%. Позитивна динаміка розвитку машинобудування, що тривала з початку 2010 р., визначилася збільшенням обсягів експорту продукції за всіма основними товарними підгрупами. У перспективі передбачаються значне нарощення виробничих по-

тужностей та орієнтованість галузі на експорт. За дослідженнями економістів, станом на 2011 рік, машинобудування було єдиною галуззю, де виробництво досягло рівня кінця 2007 року [4]. Але все ж частка збиткових підприємств машинобудівного комплексу дуже вагома, про що свідчить статистика, наведена в табл. 1.

Таблиця 1

**Фінансові результати діяльності промислових підприємств
за період 2008–2011 рр. [5]**

	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (млн грн)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн грн)	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат (млн грн)
2008					
Промисловість	20 243,2	61,1	70 812,5	38,9	50 569,3
Машинобудування, у т. ч.	704,6	63,9	7 412,0	36,1	6 707,4
-виробництво машин та устаткування	918,8	62,9	3 062,5	37,1	2 143,7
-виробництво електричного, електронного й оптичного устаткування	224,5	66,1	1 787,9	33,9	1 563,4
-виробництво транспортних засобів та устаткування	-438,7	59,1	2 561,6	40,9	3 000,3
2009					
Промисловість	-3 948,1	54,1	39 611,7	45,9	43 559,8
Машинобудування, у т. ч.	2 547,3	56,9	7 893,1	43,1	5 345,8
-виробництво машин та устаткування	2 274,8	53,6	3 814,3	46,4	1 539,5
-виробництво електричного, електронного й оптичного устаткування	1 937,9	62,6	2 468,5	37,4	530,6
-виробництво транспортних засобів та устаткування	-1 665,4	51,7	1 610,3	48,3	3 275,7
2010					
Промисловість	26 530,5	58,2	61 629,1	41,8	35 098,6
Машинобудування, у т. ч.	5 531,0	63,6	8 596,6	36,4	3 065,6
-виробництво машин та устаткування	1 828,8	61,0	3 256,5	39,0	1 427,7
-виробництво електричного, електронного й оптичного устаткування	953,6	67,5	1 582,8	32,5	629,2
-виробництво транспортних засобів та устаткування	2 748,6	61,4	3 757,3	38,6	1 008,7
2011					
Промисловість	63 260,9	62,1	111 105,1	37,9	47 844,2
Машинобудування, у т. ч.	14 396,4	67,2	17 976,8	32,8	3 580,4
-виробництво машин та устаткування	2 207,9	66,9	3 686,5	33,1	1 478,6
-виробництво електричного, електронного й оптичного устаткування	2 088,3	68,4	3 263,6	31,6	1 175,3
-виробництво транспортних засобів та устаткування	10 100,2	62,9	11 026,7	37,1	926,5

Як видно з табл. 1, найбільш успішною діяльністю підприємств машинобудування була у 2011 році, саме в цей період загальний фінансовий результат склав 14,4 млрд грн,

у попередніх періодах найкращий результат був досягнутий у 2007 році. У машинобудівній галузі за підсумками 2011 року фінансові результати були кращими, ніж у промисловості загалом, оскільки кількість збиткових підприємств досягла лише 32,8%. Основною причиною збільшення кількості збиткових підприємств машинобудування в Україні стало різке зниження обсягів реалізації їх продукції у 2009 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2008–2011 роки [5]

Рік	Одиниця виміру	Промисловість	Машинобудування	Виробництво машин та устаткування	Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Виробництво транспортних засобів та устаткування
2008	млрд грн	917,04	121,78	37,27	25,58	58,93
	у % до підсумку	100,00	13,28	4,06	2,79	6,43
2009	млрд грн	806,55	85,83	34,25	24,50	27,08
	у % до підсумку	100,00	10,64	4,25	3,04	3,36
2010	млрд грн	1 067,13	116,20	39,59	27,71	48,90
	у % до підсумку	100,00	10,89	3,71	2,60	4,58
2011	млрд грн	1 120,33	134,82	40,84	28,77	65,21
	у % до підсумку	100,00	12,03	3,65	2,57	5,82

За останні роки частка продукції, реалізованої підприємствами машинобудування в загальнопромисловому виробництві, коливалася на рівні приблизно 10–13%. Так, у 2011 р. вона становила 12,03%, тоді як у 2010 р. – 10,89%.

Для того, щоб оцінити рівень прибутковості підприємств машинобудівної промисловості, наведено в табл. 3 динаміку показника рентабельності операційної діяльності підприємств галузі, який є відносним показником і свідчить про ефективність діяльності підприємств. Цей показник – відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності [6].

Таблиця 3

Показники рентабельності машинобудування України [5]

Показник	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рентабельність машинобудування, %	3,4	2,6	4,3	2,9	3,5	6,6	8,5
Рентабельність промисловості, %	5,5	5,8	5,8	4,9	3,2	3,6	4,8

Таким чином, рівень рентабельності машинобудівної галузі, знизившись у період економічної кризи, у 2010–2011 роках почав стрімко зростати.

В умовах безперервних економічних змін і впливу економічної кризи інновації стають основним чинником, що сприяє розвитку й підвищенню результативності функціонування як окремих ринкових суб'єктів господарювання, так й економічної системи загалом, тому сьогодні на промислових підприємствах значна увага приділяється освоєнню та підготовці випуску нових видів продукції, упровадженню нових технологій, технічному переозброєнню виробництва, адже розвиток науково-технічної діяльності, розробка та впровадження інновацій є запорукою успішного функціонування та покращення стану машинобудівної галузі.

Аналіз кількості інноваційно-активних машинобудівних підприємств свідчить, що протягом 2005–2007 років їх кількість поступово збільшувалася, що є наслідком інноваційного розвитку галузі, але внаслідок впливу кризових явищ у 2008 році ситуація погіршилась і кількість інноваційно-активних підприємств зменшилася й становила 21,2% від загальної кількості підприємств, а у 2009 р. – 21,1%. Хоча вже у 2009–2010 роках відбулися позитивні зрушення, що є досить успішним результатом, ураховуючи відсутність належної інноваційної підтримки з боку держави (рис. 1).

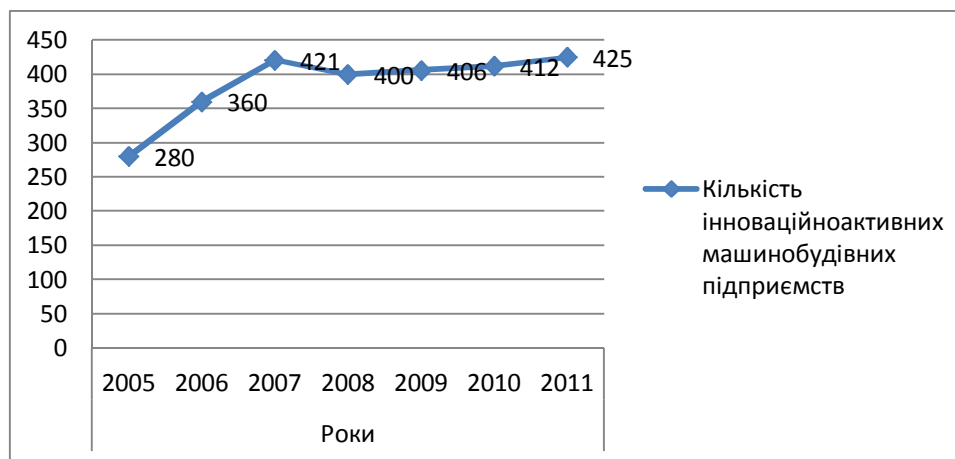


Рис. 1. Інноваційно-активні машинобудівні підприємства України [5]

У 2005–2011 рр. частка інноваційно-активних підприємств не перевищувала 13%, а частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації промисловості знизилася із 6,5% у 2005 р. до 3,8% у 2011 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Інноваційна активність промислових підприємств України (2005–2011 рр.)
[5]

Рік	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Упровадження нових технологічних процесів, од.	Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації, %
2005	8,2	1 808	6,6
2006	10,0	1 145	6,7
2007	11,5	1 419	6,7
2008	10,8	1 647	5,9
2009	10,7	1 893	4,8
2010	11,5	2 043	3,8
2011	12,8	2 510	3,8

Головною проблемою, що стримує процес інноваційного розвитку підприємств, знижує рівень конкурентоспроможності виготовленої продукції, є невідповідність технологічного рівня національного виробництва світовому. В Україні основний обсяг інвестицій спрямовується на відновлення зношених основних фондів з недостатнім рівнем реконструкції та модернізації, тому інноваційні проекти не дають можливість досягнути суттєвих зрушень і змін.

Аналіз розвитку машинобудівної галузі за останні роки свідчить про те, що вона виявилася нездатною протистояти світовій фінансово-економічній кризі, що призвело до зростання боргів і нездатності здійснювати фінансове забезпечення виробничо-господарської діяльності, зменшення обсягів продажу й т. д. Головною метою розвитку машинобудування України залишається задоволення внутрішнього попиту на машино-

будівну продукцію, розширення присутності на зовнішніх ринках. Ця мета буде досягнута на базі перетворення машинобудування в конкурентоспроможний, ефективний, високотехнологічний і сприйнятливий до інновацій комплекс, що динамічно розвивається, інтегрує в систему міжнародного розподілу праці, а для цього необхідно:

- підвищити конкурентоспроможність машинобудівної продукції;
- поліпшити інвестиційну привабливість підприємств галузі;
- розширити ринки збуту машинобудівної продукції;
- реструктуризувати машинобудівний комплекс;
- поліпшити забезпечення висококваліфікованими науковими й робочими кадрами.

Для розв'язання поставлених завдань потрібно:

- провести модернізацію діючих підприємств на інноваційній основі;
- створити нові високопродуктивні виробництва, у тому числі за участю іноземного капіталу;
- постійно впроваджувати нові технології;
- поліпшувати сервісне обслуговування продукції в період усього життєвого циклу до її утилізації;
- розвивати випуск машин і технологічного устаткування, що забезпечить підвищення продуктивності праці, енерго- і ресурсозбереження;
- проводити розробку технічних регламентів та інших нормативних документів у сфері технічного регулювання, гармонізованих з прогресивними міжнародними стандартами;
- розвивати внутрішній ринок машинобудівної продукції;
- проводити технічне переозброєння на основі використання устаткування вітчизняного виробництва;
- забезпечувати державну підтримку експорту машинобудівної продукції;
- прискорювати процеси структурної перебудови машинобудування в напрямі формування корпоративних науково-технічних комплексів, здатних до ефективного розвитку в умовах нестабільного ринку;
- створювати умови для залучення в машинобудівну галузь кваліфікованих фахівців [7].

Оскільки галузі машинобудування характеризуються різним рівнем розвитку, то існують різні механізми сприяння зміні структури галузі в напрямі інноваційних виробництв і підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції:

1) для галузей з високим рівнем міжнародної конкурентоспроможності (літакобудування, ракетно-космічна галузь, ВПК) головне завдання – зберегти та розвинути конкурентні переваги, засновані на власних наукових розробках;

2) для галузей, продукція яких не відповідає світовим аналогам, але користується внутрішнім попитом (побутове машинобудування, автомобілебудування), варто використовувати всі форми співробітництва з іноземними підприємствами, які сприятимуть створенню власних конкурентоспроможних підприємств;

3) для галузей, які відзначаються прогнозним зростанням попиту (електронне й енергетичне устаткування, нафтохімічне обладнання та обладнання для електроенергетичної галузі), і галузей, попит на продукцію яких в Україні на сучасному етапі розвитку фактично відсутній, однак саме ці виробництва є перспективними (робототехніка, медичне обладнання, обладнання для охорони навколишнього середовища), варто проводити дослідження можливості створення таких підприємств в Україні;

4) для висококонкурентних на світових ринках машинобудівних виробництв слід зберігати й зміцнювати свою конкурентну перевагу, засновану на наукомісткій продукції. Для конкурентних на внутрішньому ринку суб'єктів машинобудування потрібно залучати іноземний досвід у створенні унікального власного продукту.

Висновки. Для більшості машинобудівних підприємств типовими є зниження інноваційної активності, незначні обсяги фінансування господарської діяльності, відсутність державної підтримки, повільний розвиток окремих видів машинобудування, тіньові механізми господарювання, погіршення показників ефективності функціонування та показників фінансового стану господарювання, погіршення матеріально-технічної бази господарської діяльності, скорочення кількості працівників, відсутність дієвої моральної та матеріальної мотивації, скорочення соціальної інфраструктури підприємств, критичне зростання зношеності основних засобів.

Запровадження ефективних інноваційних технологій дає змогу, з одного боку, підприємству отримати конкурентні переваги (покращення конкурентної ситуації на ринку, підвищення виробничого потенціалу та потенціалу персоналу), а з іншого, – потребує часу й ресурсів.

1. Вітчизняними машинобудівними підприємствами освоєно та виготовлено більше 500 найменувань нової техніки та устаткування, що до недавнього часу не виготовлялося в Україні [Електронний ресурс] / Прес-служба Мінпромполітики України. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66942&cat_id=42652.
2. Машиностроение Украины нуждается в кадрах и обновлении фондов – лидер рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://delo.ua/opinions/mashinostroenie-ukrainy-nuzhdaetsja-v-kadrah-i-obnovlenii-fondov-166586/>.
3. Ромусік Я. Перспективи розвитку машинобудування України на тлі світових тенденцій / Я. Ромусік // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 22.
4. Визначення пріоритетних напрямків банківського кредитування: галузевий аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6736/1/Struk%5B1%5D.pdf>.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Про рентабельність операційної діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/2010-11-23-13-52-20/--2011-/161--2011/1095-2011-09-21-13-55-51.html>.
7. Ситніченко В. Стратегія розвитку машинобудування на основі системи збалансованих показників [Електронний ресурс] / В. Ситніченко. – Режим доступу : <http://www.ukrtest.com/raznoe/publikacii/11.pdf>.
8. Комаринець С. О. Аналіз галузі машинобудування в національній економіці / С. О. Комаринець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 239.
9. Гавкалова Н. Л. Аналіз машинобудування в регіональному аспекті / Н. Л. Гавкалова // Економічний простір. – 2011. – № 1 (48). – С. 49.

Рецензенти:

Нижник В.М. – доктор економічних наук, професор, проректор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету;

Бабич Л.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Хмельницького національного університету.

УДК 631.16: 336.201.2
ББК 65.291.9-18

Непочатенко О.А.

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Уманський національний університет садівництва,
Міністерство аграрної політики
та продовольства України,
кафедра фінансів і кредиту,
20305, м. Умань, вул. Інститутська, 1,
тел.: 0474430732,
e-mail: nepochatenko@i.ua

Анотація. У статті розглядаються підходи до управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств з метою завчасного виявлення кризи, установлення її причин і вибору заходів, що забезпечують відновлення платоспроможності.

Ключові слова: платоспроможність, сільськогосподарське підприємство, фінансова стійкість, фінансова неспроможність.

Annotation. The article examines the approaches to managing the purchasing farms for early identification of crisis, establishing its causes and choice of activities to restore solvency.

Key words: solvency, agricultural enterprise, financial stability, financial insolvency.

Вступ. Цілеспрямоване управління фінансовим станом підприємства, його платоспроможністю та фінансовою стійкістю забезпечується комплексом прорахованих управлінських дій, спрямованих на підтримку значень відповідних фінансових коефіцієнтів, шляхом збалансування структури активів і пасивів, вхідних та вихідних грошових потоків суб'єкта господарювання, а також виявлення факторів, що призводять до його неплатоспроможності.

Постановка завдання. Прогнозування фінансової стійкості та платоспроможності сільськогосподарських підприємств слугує запорукою їх виживання в умовах кризи й конкуренції, у зв'язку із чим їх оцінка належить до найбільш помітних економічних проблем у системі ринкових відносин і дозволяє з'ясувати фінансові резерви суб'єктів господарювання в короткостроковому та довгостроковому періодах. У недовготривалій перспективі фінансова стійкість підприємства оцінюється показниками ліквідності та поточної платоспроможності. На більш тривалій період необхідно розраховувати довгострокову платоспроможність. При цьому значна увага приділяється вдосконаленню механізму прогнозування неспроможності підприємств галузі з метою запобігання банкрутству.

Проблемам пошуку напрямів подолання неплатоспроможності та забезпечення умов поступу сільськогосподарських підприємств присвячують свої доробки вітчизняні науковці: О.Бахмут, М.Білик, В.Вовк, О.Гудзь та інші. Значний методичний інструментарій забезпечення платоспроможності підприємств сформований завдяки напрацюванням українських і зарубіжних учених І.О.Бланка, М.Я.Коробова, Л.А.Лахтіонової, Л.О.Лігоненко, А.М.Поддєрьогіна, О.О.Терещенка, М.Г.Чумаченка, М.С.Абрютіної, М.І.Баканова, Г.В.Савицької, А.Д.Шеремета та ін.

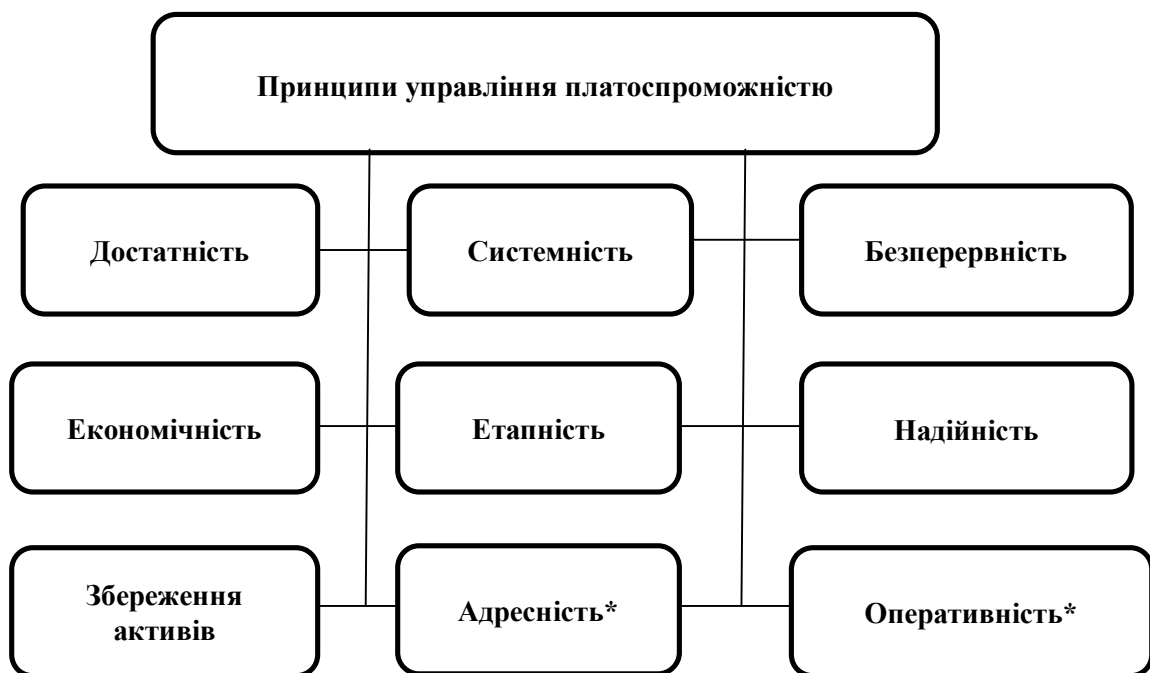
Результати. Управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств призначене для завчасного виявлення кризи, установлення її причин і вибору заходів, що забезпечують відновлення платоспроможності. Система управління платоспроможністю включає вирішення таких завдань, як: кількісна оцінка платоспроможності; розроблення прогнозів і планування платоспроможності на різні періоди; моніторинг платоспроможності; аналіз платоспроможності; виявлення факторів, що спричиняють кри-

зову ситуацію, і розроблення заходів щодо їх усунення; контроль за реалізацією заходів із відновлення платоспроможності.

Властивості показників платоспроможності дозволяють значно скоротити шлях пошуку чинників кризових ситуацій на етапі їх зародження. Їх симптомами є прогресуюча або абсолютна неплатоспроможність. Виявлення кризи, що зароджується, дає в руки менеджменту підприємства потужну зброю – часовий ресурс. Однак підприємства повинні не лише своєчасно реагувати на кризові явища, що виникають у поточному періоді, симптомом яких є показник платоспроможності, але й відстежувати поведінку чинників, здатних викликати кризу в майбутньому, наприклад, стан ринку, поведінку конкурентів, упровадження нових технологій, підготовлені законодавчі й нормативні акти тощо. Лише такий підхід зможе значною мірою вбезпечити підприємство від можливих несподіванок.

Як механізм раннього виявлення кризи, а відповідно, і запобігання банкрутству, нами використовується система управління платоспроможністю. Під управлінням платоспроможністю ми розуміємо сукупність взаємозв'язаних управлінських дій, спрямованих на вироблення й реалізацію управлінських рішень з підтримки та відновлення в разі втрати платоспроможності при мінімізації пов'язаних із цим витрат.

Управління платоспроможністю має відповідати таким принципам: достатності, системності, безперервності, економічності, етапності, надійності, збереження активів. Принцип достатності передбачає деяке перевищення вхідних грошових потоків над вихідними за певний період часу, що викликане невизначеністю й ризиками при їх прогнозуванні (рис. 1).



Запропоновано автором.

Рис. 1. Принципи управління платоспроможністю

Принцип системності передбачає наявність усіх видів платоспроможності – оперативної, поточної, середньострокової та перспективної – як системи взаємозв'язаних і взаємозумовлених елементів. Так, платоспроможність у короткостроковому періоді є складовою платоспроможності на більш тривалі проміжки часу. У свою чергу, платоспроможність у довгостроковому періоді є інформаційною базою її розрахунків на короткостроковий період. Нові обставини, що виникають при цьому, призводять до необхідності коригування платоспроможності за тривалі періоди часу.

Принцип безперервності передбачає підтримку платоспроможності протягом певного періоду. Дотримання цього принципу перетворить процес управління платоспроможністю в безперервний, що дасть можливість виявляти вже на ранній стадії обставини, що негативно позначаються на платоспроможності.

Принцип економічності передбачає ухвалення рішень, пов'язаних з управлінням платоспроможністю на основі мінімізації витрат (втрат) під час визначення необхідного резерву грошових коштів для забезпечення стійкої платоспроможності й при виборі джерел залучення додаткових фінансових ресурсів при негативному сальдо вхідних і вихідних грошових коштів.

Принцип етапності передбачає певну послідовність оцінки платоспроможності: спочатку оцінюється оперативна платоспроможність, потім поточна й так далі. Принцип надійності передбачає необхідність формування високого іміджу сільськогосподарського підприємства, що забезпечує довіру з боку, у першу чергу, зовнішніх стейкхолдерів (стейкхолдер – група або індивід, здатні впливати на діяльність організації або підпадати під її вплив): постачальників, споживачів, інвесторів, представників державної й місцевої влади, соціальних і суспільних груп. Це дасть можливість у разі фінансової скрути й тимчасової втрати платоспроможності не доводити справу до продажу активів, а отримати, скажімо, пільговий кредит, відстрочення платежів, можливість розплатитися векселем тощо. Чим надійніше в очах оточення підприємство, чим вища його ділова репутація, тим меншими можуть бути резерви для підтримки платоспроможності й менші втрати виручки при реалізації активів. Таким чином, надійність, у прийняттю тут трактуванні, категорія не лише етична, але й економічна.

Принцип розумного збереження власних активів передбачає, що, по-перше, не підлягають реалізації активи, навіть якщо вони високоліквідні, відсутність яких призведе до падіння обсягів виробництва; по-друге, необхідне зважене рішення відносно активів, не задіяних нині у виробничому процесі, але які в перспективі, у зв'язку з прогнозованим зростанням обсягу виробництва, будуть затребувані й, по-третє, аналогічне відношення має поширюватися також і на об'єкти соціальної сфери, реалізуючи які підприємство знижує обсяги соціальних благ, що надаються своїм працівникам, і негативно впливає на плинність кадрів, продуктивність праці й, у цілому, на соціальний клімат у колективі. Деякі такі об'єкти підприємство може реалізувати лише в критичній ситуації – при наявності загрози банкрутства.

Представлений склад принципів управління платоспроможністю, на думку автора, слід доповнити ще двома принципами: адресності й оперативності. Принцип адресності передбачає закріплення певних джерел надходження грошових коштів за певними зобов'язаннями підприємства. Згідно із цим принципом, виділяються такі види платоспроможності, як операційна й інвестиційна.

Принцип оперативності передбачає в разі раннього виявлення кризи негайне проведення аналізу з метою виявлення причин втрати платоспроможності та вживання відповідних заходів щодо її відновлення. Застосування цього принципу дозволить використовувати всі переваги раннього виявлення кризових ситуацій і попередження їх розвитку.

У зв'язку з прямою залежністю точності прогнозу від часового періоду, основне навантаження в управлінні платоспроможністю припадає на короткий період, у межах якого здійснюється управління – місяць, хоча принципові підходи до побудови моделі управління платоспроможністю єдині для всіх часових періодів.

Відповідно до принципів управління платоспроможністю, можна виокремити чотири функції управління: планування, моніторинг, аналіз і регулювання (цілеспрямовані дії з підтримки платоспроможності). Слід зазначити, що перші дві функції мають чітко виражену часову прив'язку. Так, планування здійснюється в терміни, що передують

плановому періоду (5–10 днів до початку нового місяця); моніторинг проводиться щодня протягом усього планового періоду.

Щодо двох інших функцій: аналізу неплатоспроможності й цілеспрямованих дій з підтримки платоспроможності, то роботи, які проводяться в рамках цих функцій, не мають яскраво виражених кордонів. При плануванні платоспроможності кожен крок супроводжується аналізом ситуації, тобто оцінкою достатності грошових коштів і визначенням характеру дій із залучення додаткових джерел при їх дефіциті.

У ринковій економіці важливе місце займають опрацювання й застосування об'єктивних методів прогнозування неплатоспроможності суб'єктів господарювання. Метою прогнозування є оцінка перспективної платоспроможності підприємства, яка необхідна як самому суб'єктові господарювання під час прийняття певних рішень, так і його партнерам, кредиторам, інвесторам, орендодавцям, страховим компаніям, органам державного регулювання. Під час прогнозування враховуються чинники, які здійснюють позитивний і негативний вплив на платоспроможність. На етапі планування розробляється антикризова політика, що являє собою сукупність методів, принципів і форм організаційної діяльності, які спрямовані на збереження, покращення та зміцнення фінансового стану суб'єкта господарювання [1].

Виявлено, що неспроможність сільськогосподарських підприємств характеризується їх незадовільним фінансовим станом і невиконанням фінансових зобов'язань. Неплатоспроможність суб'єкта господарювання є лише зовнішньою формою його внутрішніх проблем – результатом неефективної виробничо-господарської діяльності та платіжної дисципліни.

Окрім інших показників результативності господарської діяльності (сума виручки від реалізації, сума одержаного прибутку, рівень рентабельності), на платоспроможність підприємств прямий вплив має збалансованість грошових надходжень і виплат. Для вияву ознак неспроможності підприємств запропоновано акцентувати увагу на взаємозв'язку результативних показників діяльності підприємства з показниками грошових надходжень. Із цією метою нами виділено ступені достатності грошових коштів (рис. 2). Згідно з виділеними ступенями достатності грошових ресурсів для покриття витрат підприємства, неплатоспроможність виникає на третьому, а тотально виявляється на п'ятому рівні.

Для забезпечення платоспроможності, як зазначає В.К.Іванов, потрібно розв'язувати короткострокові (тактичні) і довгострокові (стратегічні) управлінські завдання [2]. До завдань, що реалізуються в короткостроковому періоді, він відносить збереження (відновлення) прибутковості та збалансування руху грошових коштів.

Головними мотивами фінансової неспроможності аграрних підприємств є ціновий диспаритет на промислову й сільськогосподарську продукцію, висока залежність фінансових результатів від природно-кліматичних умов і стихійних явищ, зношеність основних засобів, низький рівень продуктивності праці й заробітної плати. Індикаторами кризового стану підприємств аграрної галузі є збільшення кількості збиткових підприємств, наявність простроченої заборгованості перед бюджетами всіх рівнів, позабюджетними фондами, постачальниками, банками, іншими контрагентами, низький коефіцієнт оновлення основних засобів, нерозвиненість інфраструктури сільських територій [3].

Серед економічних процесів на макро- та мікрорівнях, що впливають на зростання прибутку та структуру грошових потоків, В.К.Іванов виокремлює: збереження досягнутих і зростання обсягів виробництва й реалізації продукції, скорочення витрат на виробництво та реалізацію продукції, прискорення оборотності активів шляхом зменшення запасів товарно-матеріальних цінностей, підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю та необоротними активами, зниження заборгованості через недопущення прострочки платежів [2, с.80].

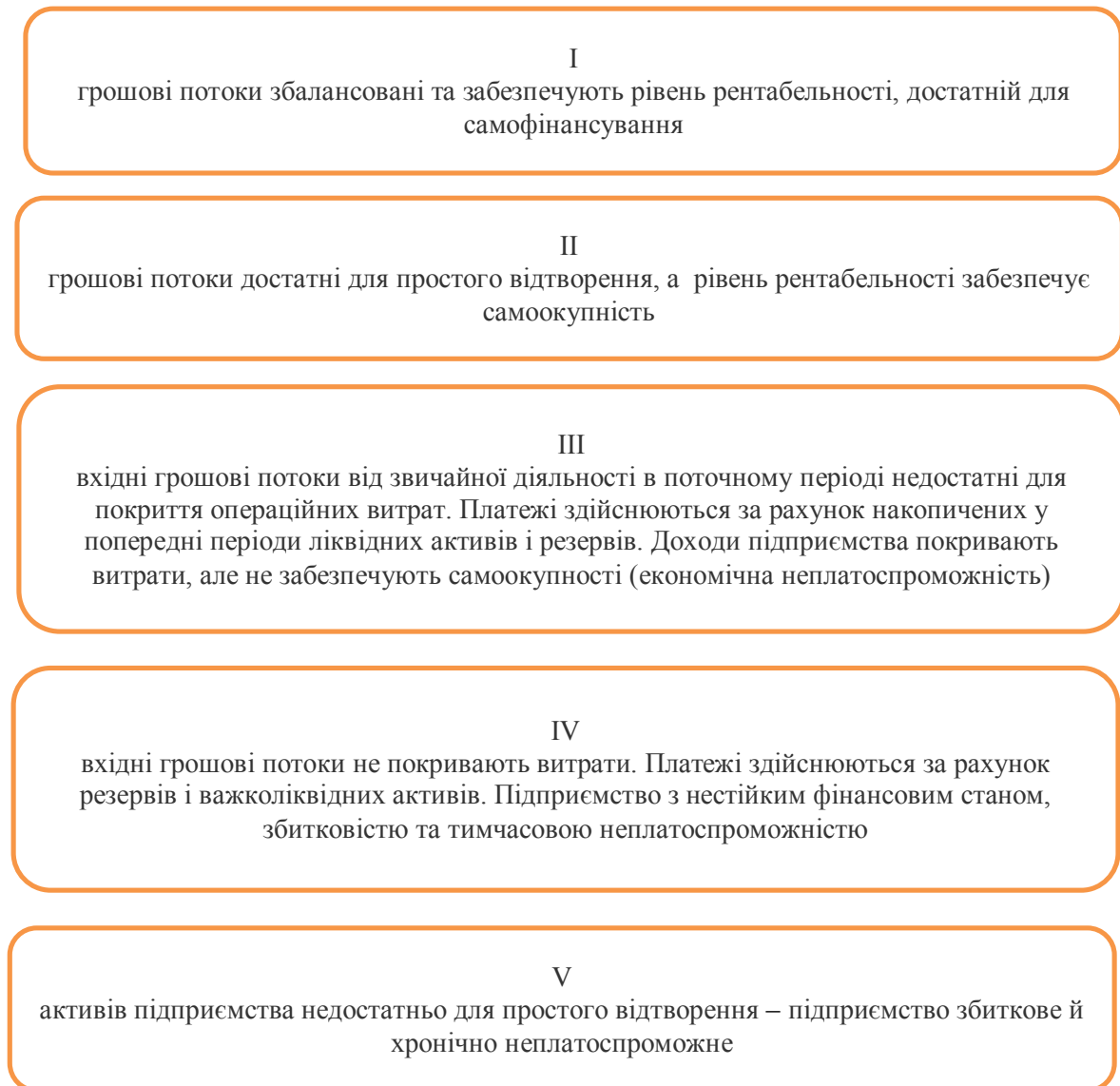


Рис. 2. Ступені достатності грошових коштів

Висновки. Управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств можна репрезентувати як процес управління їх активами й пасивами, а саме, грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю, запасами, позаоборотними активами, залученими ресурсами та власним капіталом.

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Иванов В. К. Тактичні напрями забезпечення платоспроможності підприємства / В. К. Иванов // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 79–81.
3. Кравцова Т. В. Диагностика финансового состояния и особенности финансового оздоровления аграрного предприятия [Електронний ресурс] / Т. В. Кравцова, Т. В. Лукьяненко // Науковий вісник ЛНА. – 2010. – № 16. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Ekon/2010_16/kravcova.pdf.

Рецензенти:

Нестерчук Ю.О. – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і підприємництва Уманського національного університету садівництва;

Кучеренко Т.Є. – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Уманського національного університету садівництва.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Автомобільно-дорожній інститут,
Донецький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту організацій,
84646, м. Горлівка, вул. Кірова, 51,
тел.: 0624552967,
e-mail: inst@adidonntu.org.ua

Анотація. Стаття присвячена питанням радикального перепроєктування бізнес-процесів промислових підприємств. Систематизовано етапи реалізації процесу реінжинірингу на українських підприємствах. Наведені розроблений алгоритм реалізації реінжинірингу, рекомендації для проведення реінжинірингу на українських промислових підприємствах.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процес, радикальне перетворення, поліпшення, якість, криза, економічний ефект, перепроєктування.

Annotation. Paper is devoted to radical redesign of business processes of enterprises. Systematized stages of process reengineering in Ukrainian enterprises. An algorithm developed reengineering. The above recommendations for reengineering the Ukrainian industrial enterprises.

Key words: reengineering, biznes-process, radical transformation, improvement, quality, crises, economic effect, pereproektuvannya.

Вступ. В умовах сучасної економічної кризи дуже багато питань постає перед суб'єктами господарювання з приводу мобілізації внутрішнього економічного потенціалу для подолання фінансових проблем, а також труднощів, що пов'язані з оптимізацією власного капіталу, скороченням персоналу, переходом на скорочений робочий день, нестачею власних обігових коштів, збільшенням кредиторської заборгованості, неможливістю своєчасно сплачувати заробітну плату працівникам. Необхідно відзначити, що дуже багато бізнес-процесів у виробничій системі підприємства є неефективними, що спонукає топ-менеджмент переглядати функціональні складові виробництва, вести пошук альтернативних варіантів виходу з кризи. У таких умовах не завжди саме вдосконалення бізнес-процесів може привести до суттєвих позитивних результатів.

Питання реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) не є новим у сучасній науковій літературі. Сучасні підходи щодо обґрунтування ефективності реалізації реінжинірингу та практичного втілення реінжинірингу бізнес-процесів досліджені й розроблені відомими зарубіжними та вітчизняними вченими. Серед зарубіжних варто назвати Е.Зіндера, Н.Оболенські, М.Хамера, М.Робсона, Д.Чампі, Е.Фезе, Ф.Улаха та інших. Вагомий внесок у дослідження питання реінжинірингу зробили також вітчизняні вчені: Н.Абдікеев, Т.Данько, Б.Железко, С.Ільдеменов, В.Ільїн, А.Кисельов, В.Мединський, Ю.Тельнов, О.С.Черемних, С.В.Черемних.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація особливостей проведення РБП на промислових підприємствах України.

Родоначальником терміна “реінжиніринг” вважається Майкл Хаммер. За його визначенням, реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення й радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості функціонування. Реінжиніринг бізнес-процесів – це сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу й перепроєктування існуючих бізнес-процесів. РБП за-

стосується за необхідності радикальних змін, що передбачає створення цілком нових, ефективніших бізнес-процесів на підприємстві без урахування їх старої організації.

Визначення РБП містять у собі три ключові характеристики: “істотне поліпшення”, “радикальне перепроєктування” і “бізнес-процес”. Саме розкриття змісту ключових слів приводить до розуміння суті реінжинірингу.

Об’єктом реінжинірингу є не організація, а процеси. Компанії піддають реінжинірингу не свої відділи продажів або виробництва, а роботу, що виконується персоналом цих відділів [2].

Реінжиніринг базується на використанні сучасних інформаційних технологій для досягнення нових ділових цілей. Сучасні інформаційні технології, з одного боку, прискорюють зв’язки учасників бізнес-процесів, з іншого боку, підвищують якість прийнятих рішень у ході виконання бізнес-процесів.

Упровадження РБП в Україні має специфічні особливості, пов’язані зі спадщиною, що дісталася вітчизняним підприємствам від командно-адміністративної системи управління економікою. Організаційна структура більшості українських підприємств незалежно від їхньої галузевої приналежності та юридичного статусу була спрямована на виробництво; створена ієрархічна, авторитарна система управління, непрозора й найчастіше неадекватна система контролю, що зводить нанівець мотивацію персоналу. Недоліки такої структури полягають у:

- невідповідності планів реаліям;
- складності адаптації до змін навколишнього середовища;
- складності підтримки якості, необхідної споживачу;
- дублюванні функцій різноманітними підрозділами підприємства, що призводить до збільшення накладних витрат і затягнутого прийняття рішень [3].

Для ефективного впровадження реінжинірингу необхідно абстрагуватися від існуючої функціональної організації бізнесу, піддавши сумніву прийняті методи управління компанією. Природно, що керівництву підприємств необхідно мати рішучість піти на зміни й намагатися сприймати ситуацію на підприємстві нібито “збоку” [4].

Для більшості українських промислових підприємств найактуальнішим нині є кризовий реінжиніринг, потенціал якого служить основним чинником успішного й стабільного розвитку. Одна з найістотніших переваг реінжинірингу – здатність сприяння швидким змінам у бізнесі, що забезпечують можливість не тільки зберегти місце на ринку, але й досягти у відносно короткі терміни крутого перелому, міцного фінансового положення, високого суспільного іміджу.

Реінжиніринг бізнес-процесів на промислових підприємствах має на меті підвищення адаптації виробництва до мінливих умов ринкового середовища та ґрунтується на усвідомленні невідповідності колишньої моделі виробництва нестабільним зовнішнім умовам бізнесу. Завдання реінжинірингу полягає не в створенні моделі виробництва, що відповідає вимогам конкретного ринку, а в створенні архітектури виробничої системи підприємства, здатної взаємодіяти з динамічно змінюваними властивостями ринку.

Реінжиніринг необхідний українським підприємницьким структурам, оскільки їм потрібні істотні зміни. Причому для більшості підприємств треба використовувати кризовий реінжиніринг, тобто такий, що передбачає комплекс категоричних заходів для ліквідації проблем організації [5].

Особливості реінжинірингу бізнес-процесів на промислових підприємствах формується під впливом комплексу факторів. Їх можна зобразити у вигляді трьох груп (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що формують особливості РБП на промислових підприємствах

Фактори	Особливості впливу
Зовнішні й внутрішні фактори	Зовнішні фактори – проведення реінжинірингу ззовні, їхня зміна не може відбутися з волі підприємства. Внутрішні фактори – прямо пов’язані з організацією роботи самого підприємства

Продовж. табл. 1

Організаційні, економічні, виробничі й соціальні фактори	Вони є контрольованими на підприємстві. Ці фактори формують особливості діяльності конкретного підприємства й визначають умови його функціонування. Взаємовплив цих факторів дає результати організаційного, виробничого, економічного й соціального характеру
Група окремих факторів, що формується під впливом особливостей конкретного виробничого процесу промислових підприємств	До таких факторів належать: тип виробничого процесу; межі виробничого процесу; склад і характер використовуваних ресурсів; кількість виконавців виробничого процесу; засоби автоматизації, що забезпечують реалізацію процесу; методи фінансування виробничого процесу; команда, яка розробляє й реалізує проект реінжинірингу

Проаналізувавши світовий практичний досвід реінжинірингу, можна запропонувати такі етапи реалізації реінжинірингу для українських промислових підприємств (рис. 1):

Етапи	Характеристика
1 етап	Цільовий етап – постановка кінцевої мети проекту, визначаються вимірювальні масштаби проекту: внутрішньофункціональний – напрямом проекту є окремі завдання, дії, функції. Міжфункціональний – напрямом проекту є міжфункціональні бізнес-процеси в організації
2 етап	Вибірний етап – обрання шляхів і напряму розвитку підприємства. Треба обрати конкретні завдання та цілі підприємства; визначитися зі споживачами свого товару, з їх потребами та вимогами; обрати “ринок” свого товару
3 етап	Проектний етап – планування процесу. Необхідно дотримуватися певних вимог: проведення здійснюється фахівцями, оптимізація цільової функції, збільшення продуктивності (за рахунок скорочення тривалості виробничого циклу), складання критеріїв ефективності та результативності процесів, систематизування контролю процесу
4 етап	Реструктуризація підприємства – складання нової структури підприємства та вироблення певної кадрової політики, тобто забезпечення ефективної роботи функціонування нових процесів
5 етап	Технологічний етап – формулювання вимог до експлуатаційних, функціональних, технічних характеристик нових концепцій і технологій. Проводиться оцінювання їх дії на роботу підприємства й обираються ефективні технології
6 етап	Технічний етап – визначення сукупності споруд, будівель, систем і служб, необхідних для функціонування галузей матеріального виробництва та забезпечення умов діяльності підприємства
7 етап	Виконавчий етап – виконання політики підприємства. Визначає, які зміни треба провести у внутрішній політиці для досягнення поставлених завдань і цілей
8 етап	Активізуючий етап – активізування доступних ресурсів для здійснення проекту; проводиться для забезпечення максимально швидкої й ефективної віддачі від нового проекту
9 етап	Реалізаційний етап – перевірка дієвості розроблених підходів і рекомендацій за допомогою “пілотних проектів”, які продемонструють їх ефективність і результативність
10 етап	Аналіз результатів – проведення аналізу результатів і порівняння з поставленою метою

Рис. 1. Етапи реалізації реінжинірингу українських промислових підприємств

В Україні реінжиніринг може суттєво покращити ринкову діяльність, ліквідувати кризові явища. З урахуванням специфіки української економіки стратегічним завданням підприємств є провадження комплексної програми реінжинірингу, що включає якісне вдосконалення основних бізнес-процесів з одночасним застосуванням новітніх інформаційних технологій.

Висновки. Реінжиніринг є актуальним способом оптимізації діяльності підприємства в Україні, бо більшість підприємств працюють за старими процесами й організаційними структурами, які віджили своє.

У час світової кризи українські промислові підприємства мають потребу в кризовому реінжинірингу. Це дасть змогу вітчизняним підприємствам не тільки зберегти своє місце на світовій арені, але й відносно в короткий час покращити своє фінансове становище, що буде сприяти поліпшенню громадського іміджу.

Для успішнішого реінжинірингу потрібні, у першу чергу, мотивація, керівництво, комунікації, співробітники.

Реінжиніринг дасть можливість переоцінити процеси підприємства, провести перерозподіл ресурсів, що забезпечить більшу продуктивність. Це різко, стрибкоподібно покращить показники діяльності підприємства.

Реінжиніринг бізнес-процесів на промисловому підприємстві – це безперервний процес постійних змін у виробничій системі підприємства. Упровадження реінжинірингу виробничих процесів вважається успішним, якщо результати виробничої діяльності підприємства радикально відрізняються від попередніх, а підприємство орієнтоване на кращі аналоги, які забезпечують успішне функціонування.

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / Хаммер М., Чампи Дж. ; пер. с англ. – С. Пб. : Изд-во С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.
2. Быкова А. Реинжиниринг корпорации / Быкова А. // Экономические стратегии. – 2000. – № 3. – С. 107–117.
3. Буценко И. Н. Реинжиниринг – зарубежный подход к обновлению бизнеса в Украине / Буценко И. Н. // Экономика и управление. – 2005. – № 6. – С. 11–16.
4. Щегельська О. Реінжиніринг бізнес-процесів – необхідність в умовах динамічного ринку / Щегельська О. // Рынок капитала. – 1999. – № 1–2.
5. Момот А. И. Экономический механизм управления качеством / Момот А. И. ; Министерство образования и науки Украины, ДонНТУ. – Донецк : Норд-Пресс, 2005. – 383 с.

Рецензенти:

Лепа Р.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем моделювання економічних систем Інституту економіки промисловості НАН України;

Коверга С.В. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту організацій Автомобільно-дорожнього інституту Донецького національного технічного університету.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Автомобільно-дорожній інститут
Донецького національного технічного університету,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра “Менеджмент організації”,
84646, м. Горлівка, вул. Кірова, 51,
тел.: 0624552967,
e-mail.: inst@adidonntu.org.ua

Анотація. У статті досліджено сутність поняття “конкурентна перевага”, проаналізовано особливості формування конкурентних переваг у сфері послуг, систематизовано існуючі класифікації та надано авторську класифікацію конкурентних переваг підприємств сфери послуг.

Ключові слова: конкурентна перевага, сфера послуг, класифікація, бенчмаркінг.

Annotation. The main point of the connotation “Competitive advantage” is explored, the forming of competitive advantages in the sphere of services was analyzed, the existing classifications are systematized, and the author’s classification of competitive advantages of services enterprises was given in the article.

Key words: competitive advantage, sphere of services, classification, benchmarking.

Вступ. Обсяги надання послуг як у нашій державі, так й у світовому масштабі постійно збільшуються, займаючи вагому нішу в економіці, тому зростають роль і значення сфери послуг у забезпеченні сталого економічного розвитку України, що, у свою чергу, сприяє покращенню рівня життя населення. Ці фактори зумовлюють необхідність удосконалення існуючих принципів провадження господарської діяльності, зокрема, у вдосконаленні способів, методів і принципів здійснення процесу стратегічного управління сферою послуг, а саме – формування конкурентних переваг.

Сьогодні велика кількість зарубіжних і вітчизняних авторів досліджують питання підвищення конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, аспекти управління конкурентними перевагами підприємства й питання забезпечення конкурентоспроможності підприємства в стратегічному аспекті розглядаються в роботах Д.Саттона та Т.Кляйна, Е.Еренберга, Г.Азоєва й А.Челенкова, Р.Камишнікова та багатьох інших дослідників.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей формування конкурентних переваг підприємств у сфері послуг і систематизація підходів щодо класифікації конкурентних переваг за різними ознаками.

Результати. Досягнення цілей підприємства у сфері обслуговування визначається попитом на його послуги в споживачів. В умовах конкурентного ринку, що пропонує вибір виробників послуг, попит на ту чи іншу послугу залежить від результатів порівняння покупцями споживчих і вартісних якостей послуги з аналогічними на ринку. Здатність підприємства сфери послуг одержати перемогу в конкурентній боротьбі залежить від наявності в нього значних переваг у порівнянні з конкурентами.

Конкурентні переваги – це характеристики, властивості послуги або торгової марки, які створюють для підприємства певні переваги над прямими конкурентами. Ці характеристики можуть бути найрізноманітнішими й належати як до самого продукту, так і до додаткових товарів чи послуг, що супроводжують базовий.

Послугам притаманні такі характеристики, які зумовлюють особливості у формуванні конкурентних переваг:

1. Невідчутність: їх не можна повністю відчути до моменту придбання, тому покупець просто змушений довіряти словам продавця, а продавець, у свою чергу, змушений викликати довіру в покупця, для чого продавець прагне підвищити помітність товару; зосередити увагу на перевагах, пов'язаних з послугою; придумати для послуги фірмову назву; залучити до пропаганди когось із відомих людей.

2. Невіддільність від джерела – послугу неможливо відділити від джерела її надання.

3. Несталість якості: якість послуг залежить від постачальника, часу й місця подання.

4. Неможливість зберігання: послугу неможливо зберігати, що виходить з її нематеріальної природи [1].

Забезпечення конкурентних переваг послуг вимагає врахування ряду таких важливих моментів, які можна розглядати як умови їх формування (рис. 1).

Головною умовою формування конкурентних переваг на ринку обслуговування є цінність послуги. Вона є результатом ставлення до неї споживачів, що визначається через їх специфічний досвід, статус, споживчі вимоги. Тому важливим моментом для появи конкурентної переваги послуги є не просто наявність певної особливості, що властива послугі, а її відповідність потребам конкретного сегмента ринку. Необхідно також пам'ятати, що конкурентні переваги окремих послуг мають тимчасовий характер, тісно пов'язаний із циклом життя послуги й безперервною зміною кон'юнктури ринку.



Рис. 1. Умови формування конкурентних переваг на ринку послуг

Управління конкурентоспроможністю послуг є безперервним процесом, який пов'язаний з необхідністю вчасно реагувати на зниження будь-якого з показників конкурентоспроможності, із вживанням відповідних заходів, здатних попередити втрати ринкових позицій і фінансових засобів, що забезпечить стійкість конкурентних переваг [2].

Щоб бути успішним підприємством, потрібно майстерно управляти всіма конкурентними перевагами. Із цією метою конкурентні переваги узагальнюють і класифікують за багатьма напрямками.

Наприклад, Ж.Ж.Ламбен, узагальнюючи конкурентні переваги, поділяє їх на групи:

– відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців за рахунок зменшення їх затрат або за рахунок підвищення ефективності товару. Така зовнішня

конкурентна перевага забезпечує підвищену ринкову владу, тобто може змусити ринок платити вищу ціну;

– витрати підприємства менші за рахунок високої продуктивності. Така внутрішня конкурентна перевага робить його більш прибутковим;

– ключові компетенції – особливі навички чи новітні технології, які створюють унікальну цінність для споживачів [3, с.369–373].

Зазначена класифікація має обмеження у використанні, тому що недостатньо розкриває весь спектр конкурентних переваг.

Р.А.Фатхутдінов класифікує конкурентні переваги за ознаками їх відношення до системи (організації, країни тощо), сфери виникнення, змісту фактора переваги, методу або засобу її отримання, місця реалізації, часу (тривалості) реалізації, виду отриманого кінцевого результату [4, с.205–210]. Недоліками цієї класифікації є універсалізація та лімітована кількість ознак, що обмежує можливість створення повної системи конкурентних переваг підприємства.

Класифікація конкурентних переваг, розроблена Г.А.Азоевим та А.П.Челенковим, форми прояву групує за такими критеріями: характером джерела, ініціатором, терміном дії, рівнем ієрархії, відношенням до ціни, можливістю імітації та сферою прояву [5, с.50].

Більш детальну класифікацію конкурентних переваг підприємства пропонують у своїй праці А.В.Войчак і Р.В.Камишніков, які об'єднують конкурентні ознаки за такими напрямками: джерелами їх виникнення; стратегічною спрямованістю; походженням; тривалістю дії; впливом на потенціал; характером впливу на споживачів; рівнем реалізації; концепцією маркетингової системи [6, с.51].

Звертаючись до вже накопиченого досвіду з класифікації конкурентних переваг і враховуючи особливості, що притаманні сфері послуг, пропонується така класифікація (рис. 2).

У рамках наданої класифікації потребує уточнення класифікаційна ознака за характером джерела. Внутрішні конкурентні переваги охоплюють широке коло характеристик, а саме: виробничі, технологічні, кваліфікаційні, організаційні, управлінські, інноваційні, наслідкові, економічні, географічні тощо. Вони виступають основою конкурентоспроможності підприємства.

Однак хоча базис конкурентоспроможності складають внутрішні переваги, для реалізації наявного потенціалу необхідні зовнішні показники, які б орієнтували підприємство на розвиток і вдале використання внутрішніх переваг. Особливо це стосується сфери послуг, розвиток якої дуже динамічний, а існування поєднане з різними галузями економіки. Зовнішні переваги включають інформаційні, конструктивні, якісні, поведінкові, кон'юнктурні, сервісні, іміджеві, цінові, збутові, комунікаційні та ін.

Особливу увагу слід звернути на час дії конкурентної переваги, адже час дії конкурентних переваг сфери послуг найкоротший, і стійкість виникає лише за умови створення унікальних конкурентних переваг. Це, у свою чергу, створює передумову для розвитку внутрішнього потенціалу підприємства, що вказує на взаємозв'язок і важливість кожної з груп конкурентних переваг.

У сучасній практиці конкурентної боротьби технологія формування конкурентних переваг підприємства сфери послуг може ґрунтуватися на використанні методу бенчмаркінгу. Цей метод спрямований на вивчення кращих досягнень у виробництві й пропусанні послуг на ринку з метою підвищення ефективності власної діяльності.

Бенчмаркінг – це безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів підприємства з аналогічними об'єктами інших підприємств. Завданнями бенчмаркінгу є встановлення керівництвом підприємства сфери послуг ключових сфер, що потребують удосконалювання, ідентифікація з найкращою практикою інших підприємств у визначених сферах та її дослідження, упровадження нових процесів і систем, що забезпечують зростання виробництва та якості.

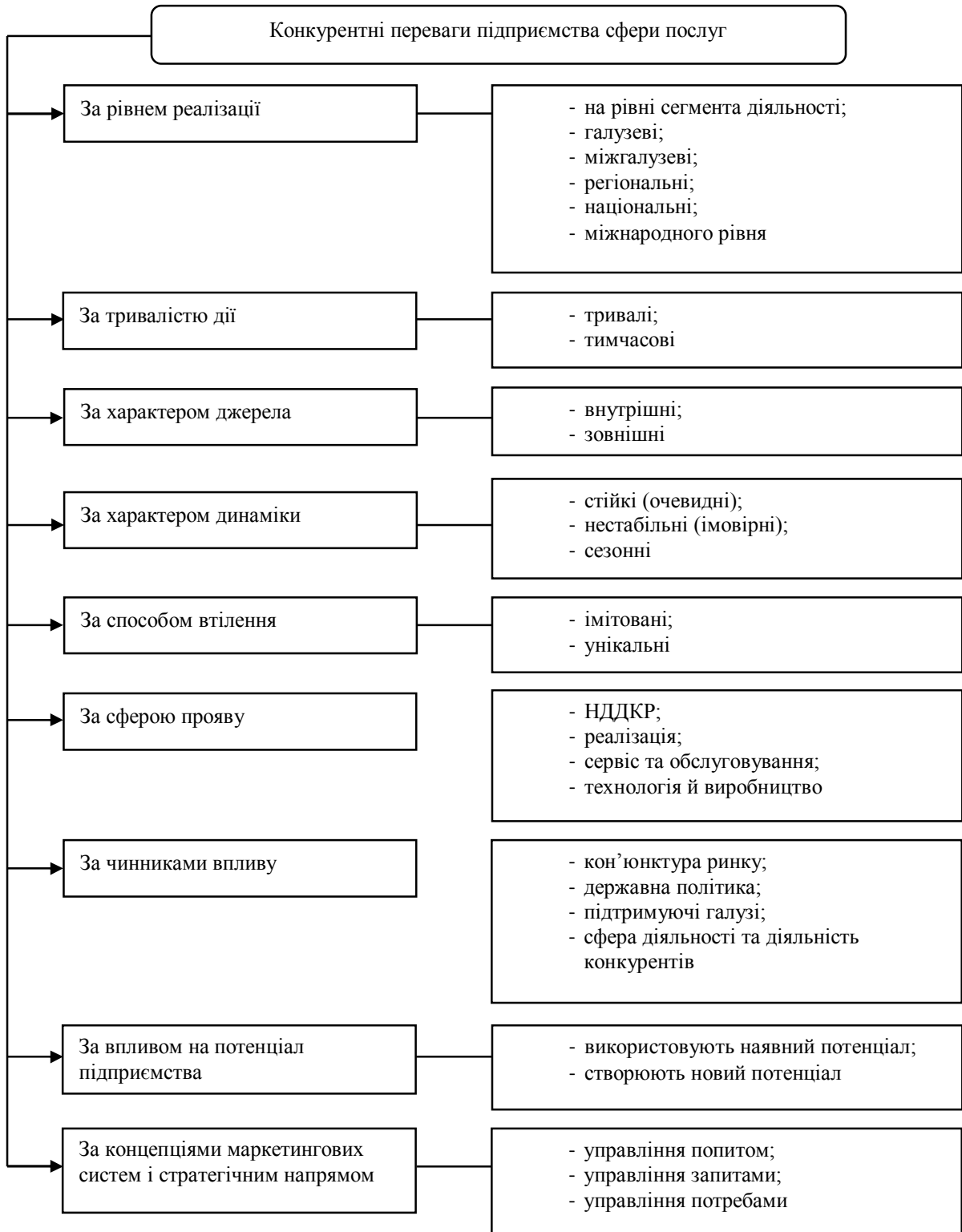


Рис. 2. Класифікація конкурентних переваг підприємства сфери послуг

Сутністю процесу бенчмаркінгу є порівняння параметрів підприємства з досягненнями інших компаній і на цій основі розробка конкурентних переваг з урахуванням найкращого досвіду партнерів і конкурентів. Бенчмаркінг можна використовувати в усіх сферах діяльності (виробництво, управління, маркетинг, технологія) і на всіх рівнях (локальний, регіональний, міжнародний) функціонування організації з метою під-

вищення її конкурентоспроможності. За допомогою цього методу можна визначити цільові параметри діяльності підприємства, яких слід додержувати, щоб забезпечити його стабільну конкурентоспроможність [2].

Висновки. Отже, конкурентна перевага підприємства сфери послуг – це особлива характеристика або деяке особливе сполучення характеристик його ресурсного потенціалу, що забезпечує динамічну підтримку конкурентоспроможності вироблених послуг. Ресурсний потенціал охоплює відчутні й невідчутні активи організації, сформовані як у зовнішньому середовищі – на ринку (наприклад, імідж, місце розташування, відносини з постачальниками), так й у внутрішньому середовищі – на підприємстві (приміром, навички працівників й оригінальні технології виробництва й збуту). Наявність таких ексклюзивних цінностей дає змогу підприємству здобути та зберегти позиції лідера.

1. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайта : <http://library.if.ua/book/56/4023.html>.
2. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг / О. Б. Моргулець. – [Бібліотека українських підручників]. – Режим доступу до сайта : http://pidruchniki.ws/19640805/menedzhment/menedzhment_u_sferi_poslug_-_morgulets_ob.
3. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Жан-Жак Ламбен ; пер. с англ. под ред. В. В. Колганова. – С. Пб. : Питер, 2004. – 800 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Изд-во “Эксмо”, 2004. – 544 с.
5. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М. : ОАО Типография “НОВОСТИ”, 2000. – 255 с.
6. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2 (30). – С. 50–53.

Рецензенти:

Полуянов В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Автомобільно-дорожнього інституту Донецького національного технічного університету, академік Академії економічних наук України;

Заглада Р.Ю. – кандидат економічних наук, доцент Автомобільно-дорожнього інституту Донецького національного технічного університету.

УДК 338.48

ББК 65.9 (4 Укр) 43

Фарйон О.О.

СІЛЬСЬКИЙ ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ: ПОНЯТТЯ, ФУНКЦІ Й ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Львівський національний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики
та продовольства України,
кафедра економічної теорії,
80381, Львівська обл., Жовківський р-н,
м. Дубляни, вул. В.Великого, 1,
тел.: 0322242933,
e-mail: ektheory_lnau@ukr.net

Анотація. У статті наведено дефініції поняття “сільський зелений туризм”, проаналізовано підходи науковців до цієї економічної категорії. Запропоновано розглядати сільський туризм з позиції господаря-селянина як вид підприємницької діяльності. Стаття містить певні особливості й тенденції становлення та розвитку сільського зеленого туризму в Україні та в її державах-сусідах.

Ключові слова: туризм, сільський зелений туризм, державне стимулювання, селянське індивідуальне господарство.

Annotation. The article presents the definition of “rural green tourism”, analyzed scientific approaches to this economic category. The third chapter, rural tourism from the perspective of the owner-farmer as a kind of business. This article contains some features and trends of the formation and development of rural tourism in Ukraine and its neighboring states.

Key words: tourism, rural green tourism, government incentives, individual peasant economy.

Вступ. Сучасні умови розвитку та функціонування економіки розвинутих держав світу свідчать про життєздатність та ефективність діяльності сфери туризму. Попри всі негативні наслідки економічної кризи сфера туризму стабільно нарощує потужності та впевнено розвивається в різних напрямках.

Постановка завдання. Швидкий ритм життя, урбанізація, розвиток високих технологій і комунікацій створили умови для формування та розвитку сільського зеленого туризму. Бажання людей відпочити від міського шуму й галасу, набратися сил і змінити спосіб життя породжує неабиякий рівень попиту на послуги сільського зеленого туризму. Україна, ураховуючи особливості географічного розташування, кліматичних умов, культури та традицій, має беззаперечні переваги для розвитку сільського зеленого туризму. Варто також зазначити, що, незважаючи на попит з боку жителів міських територій, особливу увагу необхідно приділити стану й умовам розвитку сільського зеленого туризму.

Результати. Уперше незалежна Україна заявила про себе як про самостійного партнера на ринку туризму на Варшавському туристичному ярмарку й туристичному салоні в Познані в 1993 році, уклавши понад 300 контрактів, переважно з приймання туристів у країну [8, с.194].

Основним документом, що регулює здійснення туристичної діяльності в Україні, є Закон України “Про туризм” [9], у якому встановлені загальні правові, організаційні, виховні та соціально-економічні принципи реалізації державної політики України в галузі туризму. Відповідно до цього Закону, залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об’єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують такі види туризму: дитячий, молодіжний, сімейний, для осіб похилого віку, для інвалідів, культурно-пізнавальний, лікувально-оздоровчий, спортивний, релігійний, екологічний (зелений), сільський, підводний, гірський, пригодницький, мисливський, автомобільний, самодіяльний тощо.

Питаннями розвитку сільського зеленого туризму й особливостями його становлення в економічній системі країни цікавляться багато як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Слід відзначити праці таких вітчизняних науковців, які враховували особливості економічної ситуації в Україні та світі, як Н.Гоцуєнко, І.Гальцова, І.Філіпенко, В.Биркович, М.Долішній, М.Рутинський, Ю.Зінько [1; 2; 3; 4; 5] та багато інших. Серед зарубіжних дослідників особливе місце посідають праці Х.Каравеллі, Т.Дуча, М.Кларка та М.Лонча.

Результатом дослідження поняття “сільський зелений туризм” різними науковцями є наявність безлічі думок щодо дефініції цієї категорії. Так, у статті “Сільський туризм: що це таке?” зазначається, що “сільський зелений туризм” – специфічна форма відпочинку в приватних господарствах сільської місцевості з використанням майна та трудових ресурсів особистого селянського, підсобного або фермерського господарства, природно-рекреаційних особливостей місцевості, а також культурної, історичної та етнографічної спадщини регіону [7].

Т.М.Булах подає таке визначення: сільський зелений туризм – це вид туризму, що передбачає знайомство з місцевим побутом в агрооселях, вивчення традицій проведення народних свят, фольклорної творчості, організацію подорожі вихідного дня з полюванням, рибальством, турів “народна аптека” зі збиранням лікарських трав, “пасіка” – з качанням меду, “сам собі господар” – з навчанням традиційним народним технологіям

виробництва соків, вин, консервування овочів і фруктів, “дари лісів” – консервування ягід і грибів тощо [10, с.144].

На думку С.Медлік, сільський зелений туризм – це відпочинковий вид туризму, зосереджений на природних територіях, який передбачає заняття різними формами активної рекреації в природних ландшафтах без заподіяння шкоди навколишньому середовищу [11].

Сільський зелений туризм з точки зору Ю.Шахраюк-Онофрей являє собою специфічну форму відпочинку на селі, де суб’єктами надання туристичних послуг є не професіонали, а мешканці села – власники особистих, підсобних і фермерських господарств, які опираються на наявні місцеві ресурси [12, с.45].

Проаналізувавши існуючі дефініції поняття “сільський зелений туризм”, можна зауважити, що в них присутні лише зовнішні ознаки, тобто розглянуто цей вид туризму тільки з погляду споживача. При цьому відсутні сутнісні ознаки, а саме – не зазначено, що це вид підприємницької діяльності, що це відносини між споживачем послуг і тим, хто їх надає з приводу отримання прибутку одного та понесення витрат іншим. У результаті цього визначаємо сільський зелений туризм як вид підприємницької діяльності щодо надання послуг відпочинку в сільській місцевості з використанням приватної власності мешканців села та природно-культурно-історичних ресурсів.

Сільський зелений туризм як багатомірне суспільно-економічне й культурне явище є серйозним чинником змін як серед учасників туристичного руху, так і на території свого розвитку. Ці зміни можуть розглядатися в кількісних та якісних категоріях. Одним з дослідницьких підходів, який застосовується для опису змін під впливом сільського зеленого туризму, переважно якісного характеру, є функції, які він виконує. Так, Ж.А.Богданова виділяє сім функцій туризму, а саме: рекреаційна, економічна, екологічна, виховна, культурна, соціальна й політична [8, с.195]. Оскільки сільський зелений туризм є однією з форм туризму, то, відповідно, функції виконує ті ж самі. Сільський зелений туризм, насамперед, сприяє оздоровленню відпочиваючих, покращенню їхнього фізичного та душевного стану, розширенню кола спілкування, формуванню та розвитку соціально-культурних зв’язків, обміну досвідом, відродженню промислів і традицій українського народу, бережному використанню природо-рекреаційних ресурсів тощо.

В економічній літературі часто зустрічається думка, що сільський зелений туризм зумовлює розвиток інфраструктури сільських територій, їх благоустрій. Спробуємо обґрунтувати протилежне: споживач, попри бажання відпочити від міського ритму та хаосу, обиратиме місце відпочинку там, де є достатній рівень комфорту. Таким чином, сільський зелений туризм ефективно функціонує та розвивається на тих територіях, де вже наявна інфраструктура.

Ще однією підфункцією сільського зеленого туризму є формування доходу громадян, зростання зайнятості населення, яке проживає на території сіл.

Основна послуга сільського зеленого туризму – це не просто надання туристам тимчасового проживання (сільські споруди, облаштовані для прийому відвідувачів, в Україні прийнято називати агрооселями або садибами), а формування комплексного обслуговування відпочиваючих – проживання, харчування та дозвілля.

Центральною фігурою в організації відпочинку на селі виступає сільська родина, яка проживає в селі, здійснює основну діяльність, пов’язану з веденням особистого селянського господарства, та побічну, – з використанням майна цього господарства для надання відповідних послуг у сфері сільського зеленого туризму. Члени сільських родин при підготовці до прийому гостей поповнюють свої знання з ведення домашнього господарства, санітарії, кулінарії тощо.

Попри переваги, які формуються під впливом розвитку сільського зеленого туризму в Україні, на жаль, залишається ряд перешкод, які стримують розвиток зеленого туризму. Пропонуємо виділяти такі групи проблем: інституціональні та соціальні.

До інституціональних проблем, насамперед, віднесемо недостатність законодавчо-нормативної бази, обов'язковість ліцензування та сертифікації туристичної діяльності, обмежений характер системи державного стимулювання сфери сільського зеленого туризму, неврегульованість критеріїв і планів розвитку сільських територій.

Серед соціальних виділяємо нерозвиненість інфраструктури сільських територій та низький рівень послуг, недостатність реклами й інформації про території розвитку сільського зеленого туризму, низький рівень доходів населення України тощо.

Усі перелічені проблеми не дають змоги сільським жителям успішно розвивати туризм та отримувати прибуток від використання наявних ресурсів.

На противагу недолікам і проблемам розвитку сільського зеленого туризму в Україні за кордоном цей вид туризму успішно функціонує та набирає все більших обертів. Пріоритетне місце започаткування сільського зеленого туризму серед інших країн приписують собі Франція та Швейцарія [12, с.49].

Україні варто переймати досвід європейських країн, де важливого значення та державну підтримку мають програми залучення сільських громад до зеленого туризму. За підрахунками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця із сільської місцевості у 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя й роботи в селі. Також визначено, що дохід, отриманий від одного ліжко-місця, еквівалентний річному доходу фермера від однієї корови.

Великобританія впродовж десятиліть підтримує та розвиває класичні європейські традиції й цінності сільського відпочинку. У місії існування британської Національної організації сільського туризму й агротуризму зазначено: “Наша сільськогосподарська спадщина допомогла створювати Британську сільську місцевість з усім її різноманіттям і величним пейзажем, наші сільські будинки зберегли найкраще з архітектурної традиції, від респектабельних будівель до солом'яних будиночків” [13].

За обсягами розвитку й реалізації послуг сільського зеленого туризму лідирують Франція та Іспанія, де сільський туризм уже переріс у високорентабельну та прибуткову галузь економіки й вийшов на рівень міжнародної економічної спеціалізації.

Італія акцентує увагу на розвитку сільського зеленого туризму в горах і передгір'ях Альп, Апеннін та вздовж лінії морського узбережжя.

Для України найбільш ефективним і доцільним є залучення досвіду країн-сусідів: Польщі, Білорусі, Угорщини, Румунії.

У багатьох країнах у пакет продукту сільського туризму включаються “неекологічні” види дозвілля. Формально, якщо пакет послуг сільського туризму охоплює полювання, риболовлю й навіть ловлю метеликів, то його не можна відносити до екологічного туризму. Однак Угорщина й Польща успішно практикують саме таке поєднання проживання в сільській місцевості (сільський туризм) з полюванням і риболовлею. І в Угорщині, і в Польщі розробляються спеціальні державні програми з розвитку сільського туризму, за підтримки влади утворюються необхідні для функціонування цієї галузі державні, громадські або приватнопідприємницькі структури – об'єднання агротуристичних господарств й агентства, що створюють і ведуть електронні бази даних (інтерактивні портали).

У Польщі законодавчо закріплені та розмежовані основні принципи ведення бізнесу у сфері сільського зеленого туризму від інших видів діяльності та послуг, які надають у сільській місцевості. За польськими законами надання послуг сільського туризму не належить до підприємницької діяльності, а є самозайнятістю населення. Тому прибутки селянських господарств за такі послуги не підлягають обкладанню податком на додану вартість [14].

Незважаючи на те, що Білорусь – єдина країна в Європі, яка не має ні моря, ні гір, у неї є значний потенціал для розвитку цього виду туризму, чим держава та її громадя-

ни успішно користуються. Громадське об'єднання “Агро- і екотуризм” – некомерційна організація, головною метою якої є підтримка діяльності мешканців сільської місцевості, котрі хочуть займатися чи вже займаються сільським туризмом.

Законодавство Угорщини відносить сільський зелений туризм до сфери ведення особистого селянського господарства й формує відповідні пільгові податкові інструменти, хоч і не містить спеціального визначення сільського (зеленого, аграрного) туризму. “Родзинкою” сільського туризму в цій країні є поєднання його з національними традиціями конярства.

У Румунії інтереси власників агроосель представляє ANTREC – національна асоціація сільського, екологічного й культурного туризму. Сільський туризм у цій країні розвивається, передусім, у Південних Карпатах й орієнтується на такі ж переваги, що й в Україні, тобто на: збереження природного середовища й етнокультурних традицій (обряди, звичаї, народні ремесла, вівчарство на карпатських полонинах, унікальна народна архітектура, гірські замки, гірськолижні курорти, мережа природно-заповідних територій) [14].

Висновки. На шляху становлення та розвитку сільського зеленого туризму в Україні зроблено чимало. Варто зазначити, що в державі діє Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в державі, створена в 1996 році. Основною метою її діяльності є популяризація відпочинку в українському селі, сприяння розвитку сільської інфраструктури та самозайнятості сільського населення, збереження культурної спадщини й навколишнього середовища.

Зважаючи на сучасний стан економіки України, збільшення попиту на відпочинок у природному середовищі, а також урахування необхідності формування сучасного ринку пропозицій відпочинку в сільській місцевості, своєчасною має бути підтримка з боку держави шляхом створення спрощеного доступу сільського населення до діяльності в цій сфері, надання йому відповідних преференцій, у тому числі й податкових.

Вирішення проблем повинно відбуватись як на державному рівні, так і на рівні органів місцевого самоврядування, необхідно спільними зусиллями державних органів та громадських організацій забезпечити стабільний та успішний розвиток села, що сприятиме підвищенню ступеня добробуту населення України, її іміджу на міжнародному рівні.

1. Гоцуєнко Н. Зелений пояс Київщини / Н. Гоцуєнко // Дзеркало тижня. – 2008. – № 21.
2. Філіпенко І. Зелене світло – “зеленим” садибам. (Сільський туризм допоможе боротися з бідністю на селі) / І. Філіпенко // День. – 2008. – № 66.
3. Гальцова І. Зелений туризм: недоліки існуючого законодавства [Електронний ресурс] / Гальцова І. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua>.
4. Биркович В. І. Державне регулювання сфери туризму на регіональному рівні : дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 “Механізм державного управління” / В. І. Биркович ; Гуманіт. ун-т “Запорізький інститут державного та муніципального управління”. – Запоріжжя, 2007. – 216 с.
5. Рутинський М. Й. Сучасний стан та напрямки розбудови курортно-рекреаційної інфраструктури Івано-Франківщини [Електронний ресурс] / Рутинський М. Й. – Режим доступу : <http://tourlib.net/stattiukr/rutynsk.htm>.
6. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pustyshek.net/trips-and-rest/sslkiy-zeleniy-turizm-proritet-rozvitku-turisti-galuz-ukrayini.html>.
7. Сільський туризм: що це таке? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bucoda.cv.ua>.
8. Богданова Ж. А. Поняття та види туристичної діяльності в Україні / Ж. А. Богданова // Вісник ЖДТУ. Економічні науки: економіка, організація і управління підприємством. – 2009. – № 4 (50). – С. 194–197.
9. Закон України “Про туризм” від 18.11.2003 № 1282-IV.
10. Булах Т. М. Сільський туризм як перспективний напрям для соціально-економічного розвитку села / Т. М. Булах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11. – С. 143–147.
11. Медлік С. Зелений туризм [Електронний ресурс] / Медлік С. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.

12. Шахраюк-Онофрей С. І. Сільський зелений туризм як інструмент ефективного розвитку сільських територій прикордонних регіонів / С. І. Шахраюк-Онофрей // Науково-теоретичний журнал Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2011. – № 2 (26). – С. 43–50.
13. Рутинський М. Й. Зелений туризм / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. – К. : Знання, 2008. – 271 с.
14. Європейський досвід організації сільського туризму. Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.greentour.com.ua>.

Рецензенти:

Костирко І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Львівського національного аграрного університету;

Корчинський І.О. – кандидат економічних наук, виконуючий обов'язки доцента, завідувач кафедри економічної теорії Львівського національного аграрного університету.

УДК 336.131: 338.124

ББК 65.261

Фучеджи В.І.

**SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО
ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ**

Одеський національний економічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансового менеджменту
та фондового ринку,
65082, м. Одеса, вул. Пушкінська, 26,
тел.: 7224159,
e-mail: fmfr@oseu.edu.ua

Анотація. Стаття спрямована на розкриття сутності, застосування SWOT-аналізу як інструмента антикризового фінансового управління підприємством і порядку його проведення. Надано характеристику матриці SWOT-аналізу. Відзначено етапи, за допомогою яких проводиться повноцінний та якісний SWOT-аналіз.

Ключові слова: інструмент антикризового фінансового управління підприємством, SWOT-аналіз, сильні та слабкі сторони підприємства, можливості й загрози, етапи проведення SWOT-аналізу.

Annotation. Article aimed at disclosure of the nature, application of SWOT-analysis as a tool finansvoho crisis management and order his conduct. Provide a description of the matrix SWOT-analysis. Describe the stages through which conducted a full and qualitative SWOT-analysis.

Key words: tools of financial crisis management, SWOT-analysis, strengths and weaknesses of the company, opportunities and threats, stages of SWOT-analysis.

Вступ. У складних соціально-економічних умовах господарювання підприємств виникають чинники зовнішнього та внутрішнього характеру, які дестабілізують їх виробничу діяльність. У цих умовах актуальним є раціональне управління фінансовою діяльністю підприємства. У зв'язку із цим, серед великого кола інструментів антикризового фінансового управління, які використовуються під час аналізу підприємства, до кризової ситуації та стрес-стійкості доцільно віднести SWOT-аналіз. У сучасній господарській практиці цей метод є одним із найбільш популярних якісних методів проведення аналізу. За допомогою SWOT-аналізу підприємство при дослідженні факторів внутрішнього та зовнішнього середовища фінансово-господарської діяльності може виявляти й оцінювати, а також контролювати можливості, свою діяльність з метою зменшення загроз.

SWOT-аналіз почав застосовуватися ще в 60-х роках, але й сьогодні він широко використовується для оцінки зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на під-

приємство. З появою зазначеного інструмента у світовій практиці аналітики отримали набір економічних механізмів для аналізу стану підприємства й вибору його стратегії, він дозволив сформулювати відомі, але безсистемні уявлення про підприємство в його конкурентному оточенні у вигляді логічно узгодженої схеми взаємодії факторів внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Питання SWOT-аналізу як одного з інструментів антикризового фінансового управління підприємством знайшло відображення в публікаціях вітчизняних учених і фахівців, які розглядають окреслену проблему з різних позицій. Такі вчені, як К.А.Мамонов, Б.Г.Скоков, О.О.Короп, Ю.І.Мізік, зазначають, що, застосовуючи SWOT-аналіз, можна встановити зв'язки між силою й слабкістю, які властиві підприємству, і зовнішніми загрозами та можливостями [1]. Г.І.Кіндрацька характеризує SWOT-аналіз як метод, який передбачає пошук можливостей і загроз, які містяться в зовнішньому середовищі підприємства, дослідження сильних і слабких сторін підприємства, визначення ланцюгових зв'язків між цими двома групами факторів [2]. Інші науковці – П.Л.Гордієнко, Л.Г.Дітковська, Н.В.Яшкіна розглядають SWOT-аналіз як метод, за допомогою якого можна встановити взаємозв'язки між сильними й слабкими сторонами, що властиві підприємству, і зовнішніми загрозами та можливостями [3].

Постановка завдання. Метою дослідження є застосування SWOT-аналізу для оцінки сильних і слабких сторін підприємств виноробної промисловості, їх потенційних можливостей і загроз, а також надання рекомендацій щодо використання заходів антикризового фінансового управління.

У зв'язку з тим, що на фінансово-економічну діяльність підприємств впливає велика кількість чинників, це вказує на актуальність проблеми дослідження теоретико-методичних положень, практичного досвіду, сучасних підходів до застосування SWOT-аналізу під час виявлення конкурентних можливостей підприємства в бізнес-середовищі й обґрунтування відповідних управлінських рішень.

Результати. SWOT-аналіз, як й інші інструменти антикризового фінансового управління, має певні переваги та недоліки. Перевагами SWOT-аналізу є: можливість періодичного проведення діагностики ресурсів підприємства та ринку; визначення переваг підприємства відносно конкурентів. До недоліків SWOT-аналізу слід віднести: суб'єктивність вибору чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства; слабку адаптацію до середовища, яке швидко змінюється. Незважаючи на недоліки, усе ж цей інструмент досить широко використовується в рамках антикризового фінансового управління та при якісному проведенні може дати максимальну кількість проблем, які існують у підприємства.

Отже, за допомогою SWOT-аналізу проведемо діагностику факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ фінансово-господарської діяльності на прикладі дев'яти виноробних підприємств України (ПрАТ “Одесавинпром”, ПрАТ “Одеський завод шампанських вин”, ПАТ “Харчовик”, ПрАТ “Болградський виноробний завод”, ПрАТ “Ізмаїльський винзавод”, ВАТ “Коблево”, ПАТ “Золоте поле”, ПрАТ “Бахчисарайський виноробний завод”).

Для того щоб оцінити підприємства виноробної промисловості за методом SWOT-аналізу, ми звернулися до експертів. Вони надали оцінку сильним і слабким сторонам виноробних підприємств, можливостям та загрозам, де можливості максимально зміцнюють сильні сторони підприємств і мінімізують загрози.

Далі на основі отриманих експертних оцінок SWOT-аналіз розглядається за методикою в чотири етапи.

Перший етап. На цьому етапі SWOT-аналізу визначаються сильні й слабкі сторони підприємства, зовнішні можливості й загрози та проводиться їх оцінювання. Оцінювання внутрішніх сильних і слабких сторін, зовнішніх можливостей та загроз здійснювалося в

порівнянні дев'яти об'єктів дослідження між собою. Оцінки було отримано за допомогою експертів, при цьому використовувалися спеціально розроблені шкали (табл. 1, 2).

Таблиця 1

Шкала для оцінювання внутрішніх сильних і слабких сторін

Оцінка (бал)	Формулювання	
	сильна сторона	слабка сторона
5	визначна перевага (характеристика унікальна, сильніша, ніж у всіх інших підприємств)	катастрофічна (характеристика така, що може спричинити припинення діяльності)
4	значна перевага (характеристика така, що може сильно підвищити ефективність діяльності)	дуже слабка (характеристика така, що може призвести до неефективності діяльності)
3	сильна (характеристика підтримує діяльність, але є підприємство, в якого ця сторона сильніша)	слабка (характеристика завдає перешкоди діяльності, але є підприємство, в якого ця сторона слабша)
2	середня (характеристика та ж сама, що в інших підприємств)	середня (характеристика та ж сама, що в інших підприємств)
1	дещо сильна (дещо полегшує діяльність, але слабша, ніж в інших підприємств)	дещо слабка (дещо ускладнює діяльність, але сильніша, ніж в інших підприємств)

Таблиця 2

Шкала для оцінювання значущості зовнішніх можливостей і загроз

Оцінка (бал)	Формулювання значущості впливу	
	можливості	загрози
5	дуже сильний, надає стратегічно значущу підтримку	дуже сильний, досягнення цілей майже неможливе
4	значущий, сильно полегшує досягнення цілей	значущий, дуже затримує досягнення цілей
3	помірно полегшує досягнення цілей	помірно затримує досягнення цілей
2	слабкий, дещо полегшує досягнення цілей	слабкий, дещо затримує досягнення цілей
1	майже не впливає	майже не впливає

Під час оцінювання зовнішніх можливостей і загроз урахувалася ймовірність їх виникнення в той період часу, для якого проводився аналіз. Така вірогідність оцінювалася за спеціальною шкалою (табл. 3).

Оскільки аналіз робився для порівняння та виявлення переваг і недоліків факторів, які впливають на діяльність підприємств виноробної промисловості, з огляду на їх значущість для вирішення проблем, які виникають протягом життєвого циклу підприємства, то розглядалися спільні для них характеристики. Ці характеристики були визначальними для ефективної діяльності зазначених об'єктів дослідження. Бралася до уваги, що вони могли бути сильними сторонами для одного із цих об'єктів і слабкими для іншого.

Таблиця 3

Шкала для оцінювання ймовірності виникнення зовнішніх можливостей і загроз

Ймовірність виникнення можливості або загрози	
0,05	ймовірність дуже низька, можливість чи загроза майже не проявиться
0,25	ймовірність низька, можливість чи загроза більш за все не проявиться
0,50	ймовірності прояву та не прояву однакові
0,75	ймовірність висока, можливість чи загроза більш за все проявиться
0,95	ймовірність дуже висока, можливість чи загроза обов'язково проявиться

Можливості й загрози розглядалися як такі явища в зовнішньому оточенні підприємств виноробної промисловості, що можуть сприяти їх діяльності або заважати їй. При цьому обрані для аналізу явища можуть бути як можливостями, так і загрозами, тому враховується звичайна в таких випадках умова – сума ймовірностей виникнення або не виникнення певного явища дорівнює одиниці. Характеристики об'єктів дослідження та зовнішніх можливостей і загроз, а також їх оцінки подано в табл. 4.

Таблиця 4

**Шкала оцінки впливу характеристик підприємства
на використання можливостей або захист від загроз (позначення – a_{ij})**

Оцінка	Формулювання
+5	надає змогу повністю використати можливість або захиститися від загрози
+4, +3	сприяє використанню можливості або захисту від загрози
+2, +1	дещо допомагає використати можливість або захиститися від загрози
0	нейтральна до фактора зовнішнього середовища
-1, -2	дещо ускладнює використання можливості або захист від загрози
-3, -4	ускладнює використання можливості або захист від загрози
-5	заперечує використання можливості або захисту від загрози

Другий етап. Надалі будується SWOT-матриця. При цьому у квадратах сильні сторони та можливості, сильні сторони та загрози, слабкі сторони та можливості, слабкі сторони та загрози проставляються у відповідних клітинах оцінки характеристик виноробних підприємств сильних і слабких сторін з боку їх впливу на використання можливостей або загроз.

Надалі було побудовано SWOT-матриці для кожного з об'єктів дослідження, у яких використовувалися такі позначення:

a_i – оцінка відповідної характеристики об'єкта дослідження (сильної або слабкої сторони);

k_j – оцінка значущості впливу відповідного явища в зовнішньому оточенні об'єкта дослідження;

p_j – ймовірність виникнення відповідної можливості або загрози, захист від загроз.

У квадратах SO, ST, WO, WT проставлено у відповідних клітинах оцінки характеристик об'єктів дослідження S і W з боку їх впливу на використання можливостей або захист від загроз (позначення – a_{ij}).

Третій етап. Подальший аналіз проводився за інтегральними оцінками, що розраховувалися за формулою:

$$A_{ij} = a_i \cdot k_j \cdot p_j \cdot a_{ij}$$

Суми інтегральних оцінок у стовпцях отриманої матриці дозволять виокремити найбільш значущі фактори зовнішнього середовища. При цьому найзначущій можливості відповідатиме максимальна оцінка, а загрози – мінімальна. Аналогічно, суми інтегральних оцінок у рядках отриманої матриці дозволять виокремити найбільш значущі характеристики об'єктів дослідження. Найсильнішій стороні відповідатиме максимальна оцінка, найслабшій – мінімальна.

Отже, результати за проведеним SWOT-аналізом на підприємствах виноробної промисловості подані в табл. 5.

Ця таблиця є зведеною за результатами проведеного аналізу по дев'яти підприємствах. У неї ввійшли сильні та слабкі сторони, можливості й загрози, які характерні для досліджуваних виноробних підприємств.

SWOT-аналіз підприємств виноробної промисловості України

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення обсягів виробництва. 2. Випуск ексклюзивної виноробної продукції під власними торговельними марками. 3. Розширення асортименту виноробної продукції. 4. Наявність власних площ виноградників. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високі витрати на виробництво продукції. 2. Низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції. 3. Нерозвиненість використання сучасних ринкових систем управління, організації праці та ресурсозбереження. 4. Фізичний і моральний знос основних виробничих фондів.
Можливості (O)	Загрози (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Партнерство з виробниками сировини. 2. Наявність родючих ґрунтів. 3. Участь у міжнародних семінарах і виставках-ярмарках. 4. Сприятливі кліматичні умови для вирощування винограду. 5. Державні цільові програми, субсидії. 6. Засвоєння нових ринків збуту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Політична нестабільність у країні. 2. Обмеженість у кредитуванні. 3. Низька купівельна спроможність населення. 4. Жорстка система оподаткування. 5. Відсутність державної підтримки. 6. Неурегульована законодавча база.

Четвертий етап. Відповідно до результатів попередніх етапів визначаються такі заходи, що дозволять найбільш раціонально використати можливості й сильні сторони, захиститися від загроз і дещо посилити слабкі сторони. При цьому доцільно звернути увагу на максимальні за модулем інтегральні оцінки, оскільки вони позначають або найбільш вдале сполучення сильної сторони та можливостей і загроз, або найбільш негативне сполучення слабкої сторони й зовнішніх факторів.

Таким чином, оцінивши сильні та слабкі сторони, можливості й загрози досліджуваних підприємств, можна сказати, що в сьгоднішніх складних умовах розвитку виноробні підприємства для відновлення фінансової стійкості, платоспроможності, захисту від фінансових криз і нейтралізації їх наслідків необхідно посилити сильні сторони за допомогою можливостей підприємства та нейтралізації загроз. Сильними сторонами досліджуваних підприємств виноробної промисловості є: збільшення обсягів виробництва, наявність власних площ виноградників, розширення асортименту виноробної продукції, випуск ексклюзивної виноробної продукції під власними торговельними марками. Посилення їх можливе за рахунок таких умов: участь у міжнародних семінарах і виставках-ярмарках, наявність родючих ґрунтів, сприятливих кліматичних умов для вирощування винограду, партнерство з виробниками сировини, засвоєння нових ринків збуту та за допомогою державних програм.

Висновки. SWOT-аналіз – це інструмент антикризового фінансового управління, який охоплює всі сторони діяльності підприємства. Дослідження, здійснене за допомогою SWOT-аналізу, у поєднанні з аналітичною роботою з узагальнення його результатів дозволяє генерувати широку гаму управлінських рішень для використання зовнішніх можливостей з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Технологія проведення SWOT-аналізу загалом зводиться до заповнення матриці, у якій відображаються, а потім зіставляються сильні й слабкі сторони підприємства, а також його можливості та загрози. Застосування його на практиці дозволяє дізнатися про проблеми виробничої та фінансової діяльності підприємства й розвинути існуючі можливості. Запропонований алгоритм SWOT-аналізу дає змогу підібрати заходи, що забезпечать його економічне зростання та не допустять нераціонального використання фінансових активів.

1. Методи стратегічного аналізу : [навч.-метод. посіб.] / [К. А. Мамонов, Б. Г. Скоков, О. О. Короп, Ю. І. Мізюк]. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 208 с.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
3. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / П. Л. Гордієнко, Л. Г. Дідковська, Н. В. Яшкіна. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Алерта, 2008. – 478 с.
4. Пивоваров М. Г. Удосконалення методики розрахунку конкурентоспроможності малих підприємств / М. Г. Пивоваров // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 156–162.
5. Пивоваров М. Г. SWOT-аналіз виробничо-господарської діяльності малих підприємств / М. Г. Пивоваров, А. М. Шаповалов // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2. – С. 109–113.

Рецензенти:

Кубліков В.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету;

Коваленко В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету.

УДК 331.56
ББК 65.27

Шекета Є.Ю.

**НОВІТНІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОЧОГО ЧАСУ
ЯК ЕФЕКТИВНИЙ МЕТОД ПОДОЛАННЯ БЕЗРОБІТТЯ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту та маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
e-mail: sheketa-evgenija@mail.ru

Анотація. У статті теоретично обґрунтовано концептуальні засади новітніх моделей організації робочого часу на українському ринку праці. Розглянуто сутність лізингу, аутсорсингу й аутстафінгу персоналу. Визначено основні переваги використання цих методів залучення персоналу для підприємства та працівників. Розкрито проблеми застосування нових форм взаємовідносин на ринку праці України.

Ключові слова: аутсорсинг, аутстафінг, безробіття, дистанційна робота, зайнятість, лізинг персоналу, ринок праці.

Annotation. In the article conceptual principles of new models of organization of working time are theoretically reasonable on labor market of Ukraine. The essence of leasing, outsourcing and outstaffing are considered. The basic advantages of using these methods of staff for the enterprise and workers are determined. The problems of application of new forms relations are revealed at the Ukrainian labor market.

Key words: outsourcing, outstaffing, unemployment, distance work, employment, staff leasing, labor market.

Вступ. Сьогодні в Україні склалася ситуація, що зумовлює необхідність розробки нової економічної доктрини сталого розвитку в рамках моделі соціально орієнтованої держави через подальше поглиблення ринкових реформ і повне використання такого національного багатства, як людський капітал. Економічне зростання нині є чи не найважливішою метою політики держави. Саме економічне зростання може дати ресурси, необхідні для подолання безробіття, що дозволить Україні посісти гідне місце у світовій спільноті.

Безробіття в Україні стало невід'ємним елементом економічного життя. Тепер багато громадян відчули на собі, що означає бути безробітним. Це негативне соціально-економічне явище стало чи не найбільшою проблемою країни за часів її незалежності. З року в рік приймаються рішення для подолання наслідків безробіття, підвищення рівня зайнятості та створення нових робочих місць, але бажаних результатів так і не отримано. Тому існує потреба в глибокому науковому опрацюванні цієї проблеми.

Постановка завдання. Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє стверджувати, що в новітній економічній літературі з проблем ринку праці, безробіття та зайнятості дедалі більше публікацій, у яких розглядаються їх теоретичні аспекти, подаються загальні характеристики, наводяться статистичні показники, розглядаються регіональні особливості тощо. Новітні моделі організації праці, як ефективний механізм трансформації зайнятості, стали предметом дослідження таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Б.Анікін, Т.Білорус, А.Колот, І.Моторна, А.Піскунов, З.Прохоров, А.Решетнікова, І.Руда, Т.Сівашенко, М.Туленков, Дж.Хейвуд та ін. Утім наше суспільство і його економічна система розвиваються надто швидкими темпами, що зумовлює необхідність подальших досліджень соціально-трудової сфери згідно з потребами реальної практики та її масштабів.

Метою роботи є дослідження сутності й особливостей нових форм взаємовідносин на українському ринку праці, з'ясування їх переваг і недоліків у боротьбі з безробіттям.

Результати. Вважаємо радикальні зміни у сфері зайнятості об'єктивною відповіддю економічної системи та її соціально-трудової складової на виклики безробіттю. Нині посилюється попит на інтелектуальну, креативну працю, тобто на висококваліфікованих працівників зі схильністю до постійного навчання та індивідуальними творчими здібностями. Саме тому в нашій країні існують серйозні проблеми з працевлаштуванням низькокваліфікованих і недостатньо мобільних громадян.

Проте Україна, як і будь-яка інша країна світу, не може перебувати осторонь від глибоких процесів трансформації зайнятості.

Теоретико-методологічні й прикладні аспекти трансформації інституту зайнятості є результатом застосування нестандартних (нетипових) її форм і впровадження нових моделей організації робочого часу. Саме ці взаємопов'язані процеси чи не найбільше впливають на інститут зайнятості та змістові характеристики соціально-трудових відносин [1, с.19].

Процес трансформації зайнятості передбачає зміну її основних форм, видів і змісту. Сьогодні інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, аутстафінг та аутсорсинг персоналу.

При управлінні персоналом, у зв'язку із зростанням конкуренції за професійні кадри, усе більше ускладнюється проблема пошуку кваліфікованих працівників, що призводить до того, що підприємства витрачають багато часу на кадрову роботу. Можливість зосередитися керівництву на основній діяльності дає впровадження та розвиток такого нового напрямку підбору персоналу, як лізинг, що передбачає делегування підприємством своїх кадрових питань сторонній організації.

Серед учених-економістів поки що немає єдиного тлумачення поняття "лізинг персоналу". Так, на думку З.Прохорова, це – форма тимчасового або строкового залучення персоналу зі сторони [2, с.63]. А.Піскунов визначає його як метод використання людських ресурсів, який полягає в наданні однією організацією в розпорядження іншої фахівців необхідної кваліфікації для виконання певних функцій на користь цієї організації [3, с.41]. За визначенням А.Решетнікової, лізинг персоналу – це новий вид бізнесу, який, з одного боку, забезпечує ринок праці кваліфікованими фахівцями, тобто задовольняє потреби певного сектору економіки, а з іншого, – приносить прибуток [4, с.45].

Т.Білорус під лізингом персоналу розуміє правовідносини, які виникають у випадку, коли рекрутингове агентство підписує договір з працівником від свого імені, а потім направляє його на роботу в якусь іншу компанію на відносно тривалий термін – від трьох місяців до кількох років [5, с.15].

Для роботодавців лізинг персоналу є хорошою можливістю підбору працівників у короткий термін необхідної кількості та якості; сприяє скороченню адміністративних витрат, у тому числі й кадрового діловодства; зниженню витрат на тимчасове залучення висококваліфікованих фахівців; мінімізації оподаткування фонду оплати праці; сезонного забезпечення кадрових потреб [6, с.8].

Для персоналу підприємства такий інструмент дозволить [4, с.47]:

- 1) запровадити гнучку систему зайнятості працівників;
- 2) отримати стабільну роботу для лізингових працівників (безперервність стажу, оплата відпусток, лікарняних листів, оздоровчих процедур та ін.);
- 3) отримати більший розмір заробітної плати;
- 4) надати можливість роботи на різних підприємствах, що сприяє підвищенню кваліфікації та досвіду роботи в різних сферах діяльності.

При лізингу персоналу працівників підшуковують згідно з вимогами компанії-замовника, і вони весь час знаходяться в штаті компанії-провайдера, яка їх наймає, а потім віддає в “оренду” організації-замовнику. Лізинг персоналу дає змогу швидко та якісно замінити відсутнього фахівця, не збільшуючи штат компанії й не порушуючи внутрішню систему комунікації та розподіл обов’язків [7, с.139].

Вагомою складовою трансформації трудових відносин останнім часом стала дистанційна зайнятість. Масштаби й темпи поширення дистанційної зайнятості, передусім у розвинутих країнах світу, є значними й мають тенденцію до прискорення. Щодо основних рис та ознак дистанційної зайнятості, то в науковому співтоваристві сьогодні не досягнуто згоди в їх розумінні.

І.Моторна розглядає дистанційну зайнятість як взаємодію працівника та роботодавця на ринку праці, що передбачає гнучкі соціально-трудова відносини безпосередньо у віртуальному середовищі з використанням інформаційних і комунікаційних технологій [8, с.6]. У трактуванні Г.Салахєєвої дистанційна зайнятість – новий вид зайнятості, формами вияву якого є низькокваліфікована робота вдома, кваліфікована робота вдома та мобільна дистанційна робота [9, с.256]. Колектив авторів інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України під дистанційною зайнятістю розуміє нестандартну форму зайнятості, яка заснована на гнучких соціально-трудова відносинах між працівником та роботодавцем і відбувається у віртуальному середовищі з використанням інформаційних технологій [1, с.23].

Розвиток інформаційних технологій дозволяє реформувати ринок праці в бік створення нового виду діяльності – дистанційної зайнятості. У деякій мірі це лише нова назва роботи, яка виконується вдома, проте цей термін ураховує використання телекомунікаційних технологій. Можливості дистанційної роботи, без сумніву, мають переваги над звичайною роботою в офісі, оскільки працівник отримує такий вагомий мотиватор для праці, як самостійне управління робочим часом.

В умовах жорсткої конкуренції жодна фірма не може бути самодостатньою, опиратися тільки на власні ресурси. Ряд процесів, які забезпечують функціонування великої компанії, доцільно й зручно делегувати спеціалізованим організаціям. Винесення виробничих та управлінських функцій за межі фірми поклало початок практичному аутсорсингу [10, с.8].

Термін “аутсорсинг” (outsourcing) походить від англійських слів “outside resource using” – що означає “використання зовнішніх ресурсів”. Аутсорсинг часто називають “феноменом ХХ століття”, а також “найбільшим досягненням бізнесу останніх десятиліть” [11, с.7].

Нині під аутсорсингом персоналу слід розуміти виконання окремих функцій (виробничих, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських і т. д.) або бізнес-процесів (організаційних, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, маркетингових) зовнішньою організацією, яка має необхідні для цього ресурси, на основі довгострокової угоди. Суть цієї схеми запозичення персоналу полягає в тому, що організація передає одну або кілька своїх непрофільних функцій іншій організації на засадах цивільно-правової угоди.

Проте аутсорсинг розглядає не лише питання укладання контрактів на виконання окремих видів робіт, він дає змогу повністю переглянути підходи до побудови й управління бізнес-системою для підвищення її ефективності й досягнення конкурентних переваг [11, с.26]. Це нова концепція побудови бізнесу, вона формує принципово новий погляд на майбутнє не лише окремих фірм, але й підприємництва в цілому.

Основними принципами аутсорсингу є:

- займайся тим, що можеш і вмєш робити краще, ніж інші;
- доручай іншим виконувати те, що вони роблять краще й дешевше.

Конкуренція є “живильним середовищем”, основою й головною рушійною силою аутсорсингу, який, у свою чергу, є результатом сучасних тенденцій розвитку світової економіки, протилежних тенденціям монополізації. Це також методологія адаптації управління організацією до умов ринку, що дозволяє швидко входити в новий бізнес, використовуючи всі наявні можливості зовнішнього середовища, а в окремих випадках і ресурси конкурентів [12, с.26].

Аутсорсинг персоналу дозволяє компанії отримувати й зберігати необхідну сьогодні “ступінь свободи” при виборі шляху розвитку й забезпеченні стабільності функціонування. Проте існують і негативні сторони цієї інновації на ринку праці, такі як масове порушення прав працівників, погіршення їх соціальної захищеності тощо.

До нових, нетипових форм зайнятості належить й аутстафінг (outstaffing), що походить від англійського слова “staff”, що означає “кадри, персонал”, тобто це оформлення в штат спеціалізованого агентства співробітників, які працюють у компанії, котра з тих чи інших причин не має наміру утримувати цей персонал у себе [1, с.19]. Таким чином, аутстафінг – це використання “зовнішнього” або “найманого” персоналу, тобто персоналу зовнішньої організації, для вирішення проблем кадрового забезпечення та інтеграції інтелектуального потенціалу [11, с.288].

Аутстафінг застосовується, якщо є обмеження штатного розкладу. При аутстафінгу набір працівників проводить організація-замовник, як правило, зі свого кадрового резерву, але вони значаться в компанії-виконавця до того часу, доки це буде вигідно замовнику. Замовник може прийняти рішення перевести їх до себе в штат або ж передати компанії-виконавцю для використання за іншими лізинговими проектами. Після оформлення відповідних документів більшість турбот з кадрової роботи перекладаються на компанію-виконавця. Змінюється лише запис у трудовій книжці, а не зміст роботи й умови праці.

Що стосується різниці між аутсорсингом й аутстафінгом, то слід мати на увазі, що аутсорсинг – більш загальне поняття й у цьому разі замовник платить за виконання конкретного завдання, а при аутстафінгу замовник платить за наданий персонал.

Висновки. Отже, вищерозглянуті нами варіанти підбору необхідних кадрів дають можливість роботодавцям скоротити свої витрати щодо пошуку й утримання персоналу та забезпечити організацію працівниками високої кваліфікації. Проте в Україні розвиток новітніх моделей організації робочого часу гальмується внаслідок непрозорої діяльності переважної більшості компаній, низької правової культури вітчизняних підприємців, слабкої дисципліни виконання договірних зобов'язань тощо. Не звертаючи уваги на всі ці труднощі, за такими нетрадиційними формами зайнятості в нашій країні

добре майбутнє, оскільки вони дозволять багатьом фірмам зважено підійти до вирішення питання про оптимальне використання персоналу у своїй діяльності.

1. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики : кол. моногр. / ред.-координатор М. В. Туленков. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
2. Прохоров З. Лизинг персонала / З. Прохоров // Лизинг. – 2007. – № 2. – С. 59–66.
3. Пискунов А. Лизинг рабочей силы в России / А. Пискунов // Лизинг. – 2007. – № 2. – С. 40–48.
4. Решетнікова А. Нетрадиційна форма лізингу: лізинг персоналу / А. Решетнікова // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 3. – С. 45–48.
5. Білорус Т. Лізинг персоналу як нетрадиційна форма його привернення / Т. Білорус, Л. Пашук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – К. : ВПЦ “Київський університет”, 2008. – № 99–100. – С. 14–16.
6. Колот А. Трансформація інституту зайнятості як складова глобальних змін у соціально-трудовай сфері / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 8. – С. 3–14.
7. Сівашенко Т. В. Особливості аутстафінгу та лізингу персоналу / Т. В. Сівашенко // Економічний простір. – 2008. – № 17. – С. 137–142.
8. Моторна І. І. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її використання / І. І. Моторна // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 6–12.
9. Салахеева Г. И. Социально-экономические факторы занятости в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Г. И. Салахеева. – Казань : Казанский гос. ун-т, 2007. – 203 с.
10. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций : учебное пособие / под ред. Б. А. Аникина. – М. : Инфра-М, 2003. – 240 с.
11. Аникин Б. А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента : учебное пособие / Аникин Б. А., Рудая И. Л. – 2-е изд., перераб. и дополн. – М. : Инфра-М, 2009. – 320 с.
12. Хейвуд Дж. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Хейвуд. ; пер. с англ. – М. : Изд. дом “Вильямс”, 2002.

Рецензенти:

Бандур С.І. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки та управління персоналом Інституту підготовки кадрів державної служби зайнятості України, завідувач відділу регіональних проблем зайнятості та ринку праці Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, викладач кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 339.5: 658.0: 336
ББК 65.26

Шеремета К.Ю.

ФОРМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Хмельницький національний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра міжнародних економічних відносин,
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська 11,
тел.: 0382728076,
факс: 0382223265,
e-mail: centr@khnu.km.ua, <http://www.khnu.km.ua>

Анотація. Стаття спрямована на дослідження форм фінансового забезпечення машинобудівних підприємств Хмельниччини.

Ключові слова: фінансове забезпечення, машинобудування, самофінансування, кредитування, інвестування, цільове фінансування.

Annotation. The article is devoted to the study of financial assurance of machine building enterprises in Khmelnytsky region.

Key words: financial assurance, machine building, self-financing, crediting, target investment.

Вступ. Розвиток вітчизняного машинобудівного комплексу є одним із важливих факторів формування повноцінного ринкового середовища, підвищення ефективності суспільного виробництва, поліпшення матеріального добробуту громадян, вирішення значних соціально-політичних проблем. Саме машинобудівні підприємства мають достатній потенціал для створення нових робочих місць, сприяють зниженню безробіття й соціальної напруги, визначають темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП, відзначаються інноваційністю, розвиненістю міжгалузевих і внутрігалузевих зв'язків і чималим експортним потенціалом.

Ефективність діяльності машинобудівних підприємств, забезпечення високих темпів їх розвитку в умовах невизначеності, ризику та нестабільності зовнішнього середовища великою мірою зумовлюється рівнем її фінансового забезпечення.

З огляду на складну економічну ситуацію не лише в Україні, а й у світі, машинобудівні підприємства зацікавлені у всебічному використанні різноманітних каналів фінансування. Структура фінансування в машинобудівному секторі, як правило, включає в себе власні кошти підприємств, кредити, кошти держбюджету. Але усталені форми фінансування нині набувають варіативного характеру, а також доповнюються новими формами. Сьогодні відбувається формування нових інституціональних суб'єктів, активно використовуються можливості біржової торгівлі, фондового й кредитного ринків, залучаються іноземні інвестиції, розширюються експортні можливості суб'єктів господарювання.

Таким чином, науковий і практичний аналіз форм фінансового забезпечення підприємств набуває особливої ваги та значущості на сучасному етапі розвитку економіки.

Вагомий вклад у дослідження окремих аспектів фінансового забезпечення підприємств зроблено в працях вітчизняних науковців І.А.Бланка, М.Д.Білик, О.Д.Василика, І.В.Зятковського, В.М.Опаріна, А.М.Поддерогіна, Р.А.Слав'юка, О.О.Терещенка, С.І.Юрія та ін. Проте, зважаючи на значну варіацію в позиціях економістів стосовно форм фінансового забезпечення, це питання є досить актуальним і потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є визначення форм фінансового забезпечення машинобудівних підприємств Хмельниччини.

Результати. Фінансове забезпечення виступає як сукупність заходів, що спрямовані на реалізацію операційної та стратегічної діяльності підприємства шляхом ефективного залучення, розміщення, використання фінансових ресурсів й оптимізації їх структури. Іншими словами, "фінансове забезпечення" – це особливий системний процес із формування фінансових ресурсів підприємства на основі достатності й оптимальності складу та структури їх використання на базі критерію ефективності на всіх етапах функціонування та розвитку процесів діяльності підприємства.

Фінансове забезпечення реалізується на ґрунті відповідної системи фінансування, яке здійснюється в різних формах. Так, відомо, що систему джерел фінансового забезпечення можуть становити: кошти державного та місцевих бюджетів; кошти страхових фондів; кредитні кошти; власні кошти юридичних і фізичних осіб; добровільні внески; інші кошти. Як правило, використання того чи іншого джерела фінансування зумовлює форму руху грошових коштів: бюджетних – бюджетне фінансування, кредитів – кредитування, коштів страхових фондів – страхування, власних коштів юридичних і фізичних осіб – самофінансування. У фінансово-господарській діяльності підприємств дуже рідко використовують лише одну форму фінансового забезпечення, у більшості випадків є оптимальне поєднання згаданих форм. Кожний економічний суб'єкт формує власну модель фінансового забезпечення, якою визначає склад і структуру джерел фінансування та відповідні форми руху грошових коштів [1, с.5].

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на розв'язання окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта. При цьому розрізняють забезпечувальну й регулятивну дію фінансового забезпечення. Забезпечу-

вальна дія проявляється у визначенні джерел фінансування, тобто покритті повсякденних потреб, і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення. Регулятивна дія здійснює вплив через виділення достатніх коштів і через конкретну форму фінансового забезпечення й характеризує його активний вплив [2].

На основі аналізу фахової економічної літератури ми виділили форми фінансування підприємства з прив'язкою до джерел інформації, тобто до форм звітності, порядок складання яких регламентують положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(С)БО (рис. 1).



Рис. 1. Форми фінансового забезпечення підприємств

Самофінансування проявляється в покритті витрат за рахунок власних коштів підприємства: прибутку, амортизації, забезпечення майбутніх витрат і платежів, резервних фондів, накопичених позитивних курсових різниць і надходження коштів від власників підприємства (статутні, пайові внески, додаткові вкладення в капітал).

У процесі формування прибутку до оподаткування підприємство покриває всі витрати на просте відтворення, а в процесі розподілу та використання чистого прибутку фінансуються витрати на розвиток виробничо-господарської діяльності [3, с.40].

Основою самофінансування як форми фінансового забезпечення є власні фінансові ресурси. За критерієм фінансової стійкості та міцності самофінансування є пріоритетною формою фінансування діяльності підприємства. Збільшення частки власних фінансових ресурсів говорить також про зростання рівня фінансової незалежності підприємства й збільшення його резервного позикового потенціалу, тобто здатності підприємства залучати позикові кошти на вигідніших умовах. Однак з економічної точки зору надання переваг самофінансування є не завжди вигідне, що зумовлює необхідність детальнішого вивчення питань сутності та структури фінансових ресурсів підприємства.

Кредитування як форма фінансового забезпечення полягає в тимчасовому використанні позичених ресурсів. Якщо самофінансування – це вихідна форма фінансового забезпечення, то кредитування, особливо в умовах ринкової економіки, є головною, провідною формою. Воно ґрунтується на принципах поворотності, терміновості, платності, забезпеченості, цільового використання [4, с.59].

Цільове фінансування – це виділення коштів суб'єктам господарювання на безповоротній і безоплатній основі. До цього виду фінансуванням ми відносимо бюджетні дотації та субсидії, безповоротну фінансову допомогу, гранти.

Боргові цінні папери – цінні папери, що посвідчують відносини позики й передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений строк кошти, передати товари або надати послуги відповідно до зобов'язання.

Поточні та довгострокові зобов'язання – борговий капітал підприємства, який разом з коштами, що перебувають у тимчасовому користуванні на безоплатній основі, становлять зобов'язання підприємства [6].

Інвестування – вкладення коштів у певні об'єкти з метою отримання прибутку й розширення обсягів діяльності підприємства.

Форми фінансового забезпечення машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2007–2011 роках наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Форми фінансового забезпечення машинобудівних підприємств Хмельниччини у 2007–2011 роках

Підприємство	Рік	Форми фінансування					
		само-фінансування	кредитування	цільове фінансування	фінансування борговими цінними паперами	поточні та довгострок. зобов'язання	інвестування
ВАТ “Укрелектроапарат”	2007	+	+	-	-	+	+
	2008	+	+	-	-	+	+
	2009	+	+	-	-	+	+
	2010	+	+	-	-	+	+
	2011	+	+	-	-	+	+
ДП “Новатор”	2007	+	+	+	-	+	-
	2008	+	+	+	-	+	-
	2009	+	+	+	-	+	-
	2010	+	+	+	-	+	-
	2011	+	+	+	-	+	-
ДП “Красилівський агрегатний завод”	2007	+	+	+	-	+	-
	2008	+	+	+	-	+	-
	2009	+	+	+	-	+	-
	2010	+	+	+	-	+	-
	2011	+	+	+	-	+	-
ВАТ “Темп”	2007	+	-	-	-	+	-
	2008	+	-	-	-	+	-
	2009	+	+	-	-	+	-
	2010	+	-	-	-	+	-
	2011	+	-	-	-	+	-
ВАТ “Славутський ремонтно-механічний завод”	2007	+	+	-	-	+	-
	2008	+	+	-	-	+	-
	2009	+	+	-	-	+	-
	2010	+	+	-	-	+	-
	2011	+	+	-	-	+	-
ВАТ ХЗКПУ “Пригма-Прес”	2007	+	+	-	-	+	-
	2008	+	-	-	-	+	-
	2009	+	-	-	-	+	-
	2010	+	-	-	-	+	-
	2011	+	-	-	-	+	-
ВАТ “Красилівський машинобудівний завод”	2007	+	+	-	+	+	-
	2008	+	+	-	+	+	-
	2009	+	+	-	+	+	+
	2010	+	+	-	+	+	-
	2011	+	+	-	+	+	-

На основі проведеного аналізу відмітимо, що головними формами фінансування, які використовують аналізовані машинобудівні підприємства, є самофінансування, кредитування та фінансування на базі поточних і довгострокових зобов'язань підприємства. Цільове фінансування використовували лише ті машинобудівні підприємства, що знаходяться в державній власності, а саме – ДП “Новатор” і ДП “Красилівський агрегатний завод”. Значно рідше підприємства залучають інвестиції від фізичних та юридичних осіб, а також практично не використовують боргових цінних паперів, що дуже звужує напрями надходження коштів. Загалом кожне конкретне підприємство має власну модель фінансового забезпечення, якою встановлює склад і структуру джерел фінансування.

Висновки. У період глобалізаційних змін і міжнародного перерозподілу капіталу формування ефективної моделі фінансового забезпечення машинобудівних підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм дозволить створити базис як для стабільного функціонування самих підприємств, підвищення ефективності розвитку промисловості, так і для зміцнення економіки країни загалом.

На жаль, фінансова база вітчизняних машинобудівних підприємств нині не є достатньо міцною, що спричинено низьким рівнем використання можливостей фінансового ринку й ігноруванням нових інструментів і способів залучення капіталу.

1. Карпишин Н. І. Фінансове забезпечення охорони здоров'я в реалізації державних функцій на ринку медичних послуг : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 “Фінанси, грошовий обіг і кредит” / Н. І. Карпишин ; ТДЕУ. – Тернопіль, 2006. – 209 с.
2. Щур Р. І. Теоретичні засади фінансового забезпечення інвестиційного розвитку / Р. І. Щур // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 6. – Т. 2.
3. Фінанси підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення : монографія / [І. В. Журавльова, О. М. Ястремська, Л. О. Меренкова та ін.] ; за заг. ред. Журавльової І. В. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 428 с.
4. Опарін В. М. Фінанси. (Загальна теорія) : навчальний посібник / В. М. Опарін. – 2-ге вид. – К. : КНЕУ, 2001. – 240 с.
5. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник / В. М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.

Рецензенти:

Нижник В.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету, академік Академії економічних наук України;

Васильківський Д.М. – кандидат економічних наук, доцент Хмельницького національного університету.

УДК 332.122 (1Ф21)

ББК 65.9 (4 Укр)

Гречановська І.Г., Пандас А.В.

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ МІСЬКИХ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Одеська державна академія
будівництва та архітектури,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра економіки підприємства,
65029, м. Одеса, вул. Дідріхсона, 4,
тел.: 380487234353,
e-mail: list@ogasa.org.ua

Анотація. В умовах трансформаційних процесів в економічному розвитку України особливої актуальності набуває розробка наукових основ вирішення проблем раціонального землекористування в містах, діючої законодавчої бази, а також визначення механізму й інструментарію управління земельними відносинами на ринкових засадах.

Ключові слова: місто, земельні ресурси міста, функціональне зонування, селитебна зона, промислова зона, ландшафтно-рекреаційна зона, планувальна організація території, зонінг, зонінг-правила.

Annotation. During transformation processes in the economic development of Ukraine the development of scientific bases solution of rational land using cities, the current legislative framework and definition of mechanisms and tools form an aging land relations on market principles acquires particular relevance.

Key words: city, zoning of the land, the residential zone, industrial zone, landscape and recreation area, planning organization area, zoning, rule for zoning.

Вступ. Теоретичні засади, сучасні тенденції, перспективи та проблеми раціонального використання земельних ресурсів міст розроблені І.Бистряковим, А.Плешкановською, А.Ткаченко, С.Кузнецовим, І.Ананян, А.Третяком та іншими. Проте раціональне застосування земельних ресурсів міста ще повинно ґрунтуватися на правових засадах. Поєднання теоретичних і правових основ дасть змогу сприяти соціально-економічному розвитку міста, а саме – попередженню негативних явищ у нераціональному використанні територій, активізує роботу будівельного ринку та ринку нерухомості, що веде до збільшення обсягу продажів, розвитку ринкових відносин і відкриває перспективи для інвестування.

Постановка завдання. Принципи структурування міських земельних ресурсів, зокрема функціональне зонування території міста, потребують адаптації теоретичних і правових аспектів зонінгу як головного інструмента управління раціональним використанням міських земельних ресурсів. Указане слід супроводжувати вдосконаленням його законодавчої чинності в Україні та механізму дії зонінг-правил.

Результати. Земельні ресурси міста – складне природне й соціально-економічне утворення та база розвитку виробничих сил суспільства. Для земельних ресурсів міста характерні багатокомпонентність, отже, наявність певної кількості взаємозв'язаних територіальних елементів, де сконцентровано до 70–80% соціально-економічного потенціалу країни. В умовах ринкової системи економічних відносин міські земельні ресурси виступають як товар з унікальними специфічними властивостями, оскільки, з одного боку, землі властиві ознаки багатопільового ресурсу, призначеного для різних видів використання, а з іншого, – цей ресурс відзначається обмеженістю [1, с.5].

Земельні ресурси міста вимірюються вартістю розміщених на них основних фондів. Сутність міських земельних ресурсів принципово відрізняється від сутності земель, які є засобом виробництва. Якщо земля, будучи засобом виробництва, є ресурсом постійного споживання й загального користування, його кількість відповідає поняттю ресурсу, то земля як фізичний субстрат для розміщення основних фондів утворює споживну якість ресурсу тільки на етапі трансформації виду використання, тобто має ознаки природних умов [2, с.6].

Відмінною особливістю територіального розвитку міст у сучасних умовах є екстенсивний рівень освоєння земельних ресурсів. Підвищення інтенсивності використання території пов'язано із зростанням щільності основних фондів. Проте цьому перешкоджають принципи територіально-планувальної організації міської забудови, які орієнтуються меншою мірою на економічні критерії. Крім того, поновленню планувальних елементів міста найчастіше приділяється вкрай мало уваги, що не відповідає принципам раціональної територіальної організації міста.

Перспективний розвиток міста перш за все залежить від раціональності, доцільності, обґрунтованості його використання. А без вивчення питань теоретичного вдосконалення територіальної структури, функціонально-планувальної організації міських територій, зонінгу та дослідження економічних проблем районування цього досягти вкрай важко. Саме тому управління раціональним використанням земельних ресурсів потребує більшої уваги.

У сучасних умовах місто – це багатофункціональний населений пункт, агломераційний центр, який виконує промислові, транспортні, культурні, торговельні та адміністративні функції, залежно від величини його соціально-економічного, геополітичного потенціалу [3, с.6; 4, с.98].

Спроби виділити домінуючу функцію міста та ввести певні класифікації цих функцій робили різні вчені. Проте складність такого завдання полягає в тому, що в більшості існуючих міст функції накладаються одна на одну, створюючи надзвичайно різноманітну картину функціонального використання територій, і дуже важко серед них визначити домінуючу. Власне, цим і визначаються проблеми, пов'язані з оптимізацією функціонального використання міських територій як частини загальної проблеми просторово-планувальної організації міста.

Одним з найбільш значущих принципів структурування міських земельних ресурсів є функціональне зонування території міста [5, с.155]. Ідеї містобудівного функціоналізму почали активно застосовуватися на практиці з 30-х років ХХ сторіччя. Істотним етапом у становленні цих концепцій стало проголошення знаменитої “Афінської хартії” ІV конгресу європейських архітекторів (СІАМ) у 1933 році. Ідейним лідером створення цього документа був Ле Корбюзьє. Цей документ сприяв формуванню сучасної урбаністики, зокрема, був вироблений понятійний апарат, що дозволяє описувати соціально-економічні проблеми міст і можливі шляхи їх вирішення [6, с.205]. А головне, з метою регулювання розподілу території міста й поселень було введено поняття функціональне зонування.

Зафіксовані “Афінською хартією” принципи функціонального зонування увійшли до обґрунтування містобудівних планів і проектів, були закріплені в нормативних документах. Функціональне зонування територій стало основою документів, а саме – містобудівних розділів будівельних норм у СРСР 60–80-х рр. ХХ ст., що значною мірою зумовили спрямованість вітчизняного розвитку просторової організації міст [5, с.22].

Функціональне зонування є одним з найважливіших складових генерального плану міста, який систематизує територіальну організацію, де для кожного просторового елемента вказана функція, під яку він використовується. Функціональне зонування міських земельних ресурсів проводиться на базі класифікації, яка визначена державни-

ми будівельними нормами ДБН 360-92 “Містобудування, планування і забудова міських і сільських поселень” [7].

Згідно із цими нормами, територія в межах населених пунктів за функціональним призначенням і характером використання поділяється на селитебну, виробничу й ландшафтно-рекреаційну.

Селитебна зона – територія, де розташовуються житлова забудова (садибна, багатоквартирна та ін.), громадські центри, об’єкти культурно-побутового обслуговування, зелені насадження загального користування, навчальні заклади, нешкідливі місця прикладання праці, спортивні комплекси, магістральна й вулична мережа, автостоянки, а також площі, парки, сквери, бульвари, інші об’єкти зеленого будівництва й місця загального користування.

Промислова зона – для розміщення промислових підприємств і пов’язаних з ними об’єктів, комплексів наукових установ з дослідними виробництвами, комунально-складськими об’єктами, об’єктів зовнішнього транспорту, шляхів замиського й приміського сполучення.

Ландшафтно-рекреаційна зона – охоплює приміські ліси, лісопарки, лісозахисні смуги, водоймища, зони відпочинку та курортні зони, землі сільськогосподарського використання та інші, які разом з парками, садами, скверами, бульварами селитебної території формують систему озеленення й оздоровчих зон.

Однак деякі вчені виділяють й інші функціональні зони (рис. 1).

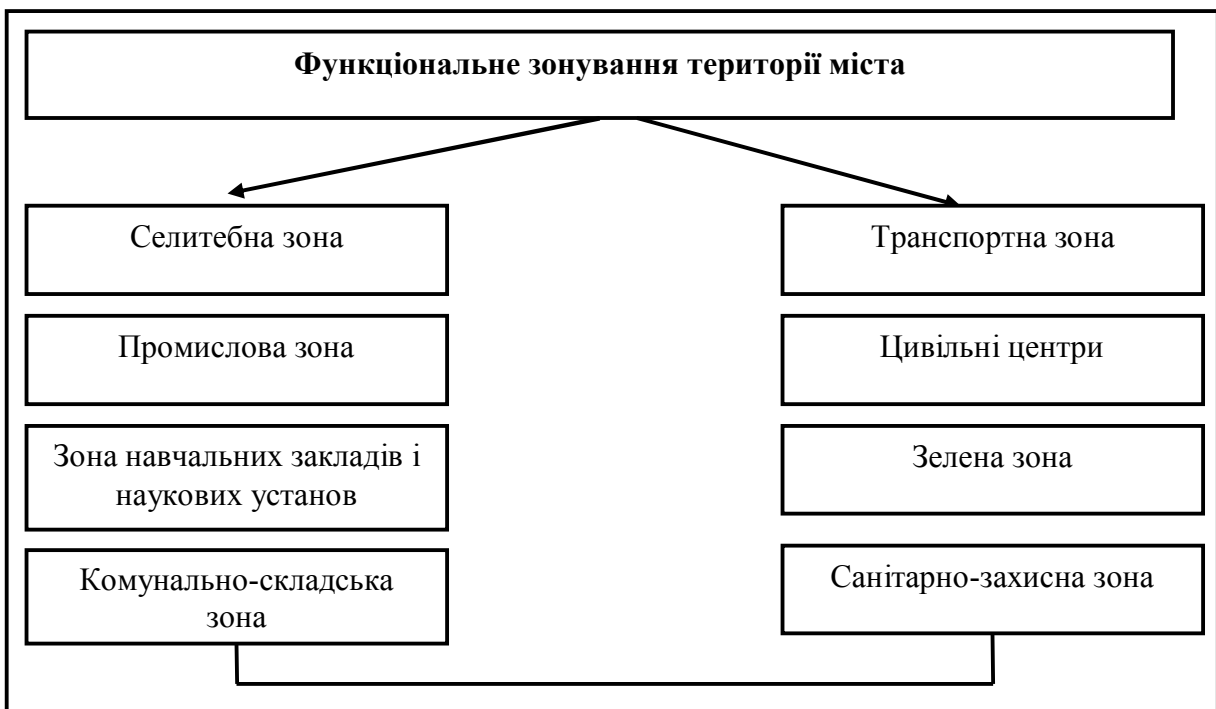


Рис. 1. Розширена схема функціонального зонування території міста

Планувальна організація території – це раціональна організація функціонально-територіальних елементів (виробництва, розселення, природокористування), об’єднаних структурами управління з метою створення й підтримки повноцінного середовища проживання людини.

Об’єктами планувальної організації території є просторові соціально-економічні системи різних ієрархічних рівнів [5, с.56].

Місто – це складна соціально-економічна система, яка потребує визначеної територіальної організації для раціонального розміщення окремих його частин на конкрет-

ній території. Територіальна організація міста повинна забезпечити оптимальну взаємодію різних за положенням і спеціалізацією частин міста, створити найбільш сприятливі умови для формування й функціонування різноманітних систем його життєзабезпечення, підтримувати сприятливе середовище життєдіяльності жителів міста [8, с.98].

Функціональне призначення міських земель є важливою характеристикою території, що зумовлює її параметри, склад матеріальних елементів середовища, порядок розміщення елементів у просторі, зоні.

Зонування території міста – традиційний засіб аналізу ринку у визначенні ринкової вартості землі. Воно дозволяє подолати суперечності між властивою будь-якому об'єкту земельної власності унікальністю та загальними властивостями й тенденціями, які розкривають стан цих об'єктів на ринку. Це забезпечується шляхом установаження властивої зоні значень показників стандартної вартості землі, типової норми віддачі, рівня знецінення земельних поліпшень та інших показників, необхідних для визначення ринкової вартості. Інакше кажучи, **зонування** – це спосіб визначення в індивідуальному ціноутворенні загальних принципів і їх реалізації в межах конкретної території.

Варто відзначити, що зони є реальними територіально вираженими й функціонально певними економіко-планувальними утвореннями, які є відносно стійкими в часі, просторі й мають ту чи іншу стадію розвитку та рентну цінність землі. Кожна із зон відрізняється певним розташуванням у плануванні міста й сформованим (або передбачуваним) типом використання та забудови міських земель. Власне, зона є втіленням локального ринку землі зі сформованим співвідношенням ринкових пріоритетів і рівнем попиту та пропозиції.

Основоположним інструментом раціонального управління використання міських земельних ресурсів є зонінг. У розвинених країнах це поняття вживається протягом останніх ста років. Зонінг – план використання міських земель, зведений у ранг закону. Із 17.02.2011 р. в Україні вступив у силу закон №3038-VI “Про регулювання містобудівної діяльності” [9], де поняття зонінг має правовий характер і затверджує, що план зонування території (зонінг) – містобудівна документація, що визначає умови й обмеження використання території для містобудівних потреб у межах визначених зон. У загальному сенсі зонінг – це спосіб організації землекористування на основі встановлення правил, умов, норм і стандартів щодо використання й забудови земельних ділянок. При цьому зазначені в них вимоги поширюються не на кожен окрему ділянку, а на безліч, які формують певну функціональну зону.

Зонінг-правила – це своєрідний законодавчий механізм, який можна застосовувати до окремих ділянок і будівельних проектів, щоб привести їх у відповідність із цілеспрямованим розвитком міста. Правила зонінгу містять:

- 1) аналіз існуючого характеру використання та забудови земель у функціональних зонах, які передбачається встановити;
- 2) оцінку можливостей кожної зони;
- 3) створення попереднього ескізу зонування території міста;
- 4) установаження для кожної зони умов та обмежень з визначенням видів використання земельних ділянок й об'єктів нерухомості;
- 5) визначення категорій дозволених типів використання та встановлення будівельних норм і стандартів;
- 6) ознайомлення громадськості з проектом функціонального зонування;
- 7) установаження остаточних кордонів функціональних зон.

Для кожної функціональної зони складається перелік застосувань, які можуть існувати на будь-якій ділянці в цій зоні. Ці використання є фактично “цільовим призначенням” для земельних ділянок.

Визначення функціональних зон за допомогою зонінгу дає змогу детального планування та координування соціально-економічного розвитку кожної зони таким чином, щоб разом утворилося збалансоване місто, чітко функціонуюче та єдине.

Зонінг дає змогу визначити:

- 1) основну мету використання території;
- 2) перелік функцій, які можуть бути реалізовані в межах зони;
- 3) вимоги до розмірів окремої ділянки та споруд, які можуть бути розміщені на ділянці, і ряд інших вимог.

Отже, кожен потенційний власник (інвестор) земельної ділянки заздалегідь має можливість ознайомитися з усіма особливостями, можливостями та обмеженнями на використання тої чи іншої зони. Науково обґрунтоване, законодавчо підтверджене зонування території міста створює необхідні економічні умови розвитку землекористування шляхом регламентації прав й обов'язків землевласників і землекористувачів, реалізації визначених пріоритетів розвитку території міста, попередження негативних наслідків нераціонального використання території, залучення фінансових інвестицій від юридичних і фізичних осіб, забудовників.

Висновки. Рациональне використання міських земельних ресурсів є умовою соціально-економічної ефективності розвитку міста. Основою раціональної територіальної організації міста є розробка просторового механізму розподілу території міста на зони, згідно з певними функціями тої чи іншої території, що забезпечило б виконання цих функцій відповідно до потенціалу природного середовища та співвідношення території різного функціонального призначення, необхідного для соціально-економічного розвитку міста.

Функціональне зонування дає змогу описати цю частину з точки зору її відмінності від інших територій, її ролі в системі міста, а також структуру міста в цілому за цими характеристиками. Разом з тим, незважаючи на значимість і цінність проведених досліджень, питання вирішення сучасних проблем землекористування, удосконалення та підвищення ефективності законодавчого забезпечення раціонального використання, а також дослідження інших важливих питань щодо запровадження ефективних інструментів раціонального використання земельних ресурсів потребують подальшого наукового обґрунтування.

1. Плешкановська А. М. Функціонально-планувальна оптимізація використання міських територій / А. М. Плешкановська. – К., 2005. – 190 с.
2. Ткачев А. А. Рациональное использование земельных ресурсов и управление территориальным развитием города : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. геогр. наук : спец. 11.00.02 “Экономическая и социальная география” / А. А. Ткачев. – К., 1983. – 16 с.
3. Росенко М. І. Організація влади у містах зі спеціальним статусом (на прикладі м. Севастополь) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 / М. І. Росенко. – Л., 2007. – 22 с.
4. Качан Є. П. Розміщення продуктивних сил України : підручник / Є. П. Качан ; [за ред. Є. П. Качана]. – К. : Юридична книга, 2001. – 552 с.
5. Кузнецов С. Г. Територіальне планування і розвиток міст / С. Г. Кузнецов, І. І. Ананян, Л. М. Богак. – Донецьк : Норд-Прес, 2008. – 335 с.
6. Занадворов В. С. Экономика города. Вводный курс : учебное пособие / Занадворов В. С., Занадворова А. В. – М. : ИКЦ “Академкнига”, 2003. – 272 с. – (Экономика и управление).
7. Державні будівельні норми України 360-92 “Містобудування, планування і забудова міських і сільських поселень” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [<http://dbn.at.ua/load/normativy/dbn/1-1-0-175>].
8. Проблемы формирования и оценки эффективности функционирования современных землекозяйственных систем // Материалы Междунар. науч. конф., г. Киев, 28 октября 2010 г. / СОПС Украины НАН Украины. – К. : СОПС Украины НАН Украины, 2010. – 304 с.
9. Закон України “Про регулювання містобудівної діяльності” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>].

Рецензенти:

Сахацький М.П. – доктор економічних наук, професор Одеського державного аграрного університету;
Тюлькіна К.О. – кандидат економічних наук, доцент Одеського державного екологічного університету.

ПОВЕДІНКОВІ ФІНАНСИ ЯК НОВИЙ НАПРЯМ ДОСЛІДЖЕНЬ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ НАУКИ

Тернопільський національний
економічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
46020, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11

Анотація. Обґрунтовано сутність, досліджено історію виникнення та окреслено перспективи розвитку поведінкових фінансів як нового напрямку сучасної фінансової науки.

Ключові слова: неокласична теорія, інституціональна теорія, раціональна й ірраціональна фінансова поведінка, психологія прийняття фінансових рішень, теорії поведінкових фінансів, “ефект натовпу”, “ефект інформаційного каскаду”, “ілюзія контролю”, “ефект капкана”.

Annotation. The essence is grounded, the history is explored and aspects of behavioral finance development as a new trend of modern financial science are outlined.

Key words: neoclassical theory, institutional theory, rational and irrational financial behavior, psychology of financial decision making, the theories of behavioral finance, “crowd effect”, “informational cascade effect”, “illusion of control”, “trap effect”.

Вступ. Тривалий час чільне місце в економічній теорії суспільного розвитку й, зокрема, у неокласичній теорії середини ХІХ століття займали положення про раціональний і цілком прогнозований характер економічної поведінки окремого індивіда. Абсолютно раціональна, тобто побудована на розумному обґрунтуванні доцільності й основних векторів своєї економічної діяльності, людина визнавалася важливим чинником економічного прогресу. Принципи раціоналізму в поведінці індивіда були визначальними, оскільки саме завдяки його інтелекту, розуму та раціональним діям досягалися вагомі успіхи в економічному розвитку. Як справедливо зазначають фахівці, “неокласична теорія у своїй основі є теорією індивідуального вибору, або теорією прийняття індивідуальних рішень в умовах повної визначеності й раціональності” [1, с.13].

Однак наприкінці ХІХ століття з розвитком інституціоналізму принцип раціональності в економічній поведінці людини вже не вважався абсолютним. Представники інституціональної теорії, звичайно ж, не заперечували той факт, що саме завдяки раціональним економічним діям були досягнуті (і ще будуть досягнуті в майбутньому) значні успіхи в розвитку економіки та підвищенні матеріального добробуту людей. Водночас учені зазначали, що у своїх крайніх вираженнях раціоналізм й економічна свобода породжують ірраціональні форми поведінки, які є небажаними стосовно суспільства, природи й людини (нерідко це ставить під загрозу навіть саме існування людини, наприклад, через екологічні проблеми).

Відтак популярність інституційної теорії була зумовлена насамперед певною обмеженістю неокласичної парадигми (визнання абсолютної раціональності та поінформованості індивідів, досконалої конкуренції тощо), яка не звертала уваги на соціально-психологічні чинники людської діяльності, котрі сприяють більш точному дослідженню головних мотивів поведінки людини.

Саме на базі виявлення таких чинників і дослідження їх впливу на процес прийняття фінансових рішень виник новий напрям сучасної фінансової науки – поведінкові фінанси, які “враховують ірраціональну природу поведінки інвесторів і фінансистів на

ринку в умовах невизначеності й ризику при прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру” [2, с.90].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних теорій, а також етапів становлення та розвитку поведінкових фінансів як важливого напрямку фінансової науки й обґрунтування необхідності їх подальшого розвитку в сучасних умовах.

Результати. У 1957 році американський психолог російського походження Леон Фестингер сформулював “теорію когнітивного дисонансу” [3; 4], суть якої полягала в такому. Якщо ситуація в реальному житті складається далеко не так, як очікувала сама людина, то мимоволі виникає певний дисонанс, тобто індивід вступає в протиріччя із самим собою, підтасовуючи радше під себе факти, аніж змінюючи власну точку зору. На практиці це може проявлятися таким чином: інвестор, котрий утратив гроші в результаті неправильно прийнятого рішення, не признаватиме факту власної помилки, а намагатиметься всю вину перекласти на “неправильність” ринку. Тобто в цьому разі матиме місце певного роду самообман.

На основі праць Леона Фестингера американські психологи Деніел Канеман та Еймос Тверські започаткували так звану “теорію можливостей” (Prospect Theory) [5], яка заклала базу для розвитку поведінкових фінансів. Учені продемонстрували, що люди здатні бачити тенденції й зв’язки там, де їх насправді немає, і приймати рішення, ґрунтуючись на цих уявних тенденціях і зв’язках. Д.Канеман та Е.Тверські вперше документально підтвердили прояв нерациональної поведінки людей як наслідок неправильного сприйняття й обробки інформації та довели, яким чином помилки судження з’являються й укорінюються в способі людського мислення.

Однак сучасні науковці вважають, що поведінкові фінанси як наука виникли в 1985 році, коли в журналі *Journal of Finance* були опубліковані дві важливі роботи [6; 7], присвячені дослідженню впливу психологічних факторів на рух біржових котирувань й отримувану інвесторами дохідність. Пізніше вчені-фінансисти, стикаючись із неспроможністю пояснення багатьох явищ на фінансових ринках у рамках класичних теорій, почали активно досліджувати взаємозв’язок між особливостями людської психології та проблемами ринкової поведінки інвесторів. “Економіст може намагатися не надавати особливого значення психології, проте абсолютно неможливо не звертати увагу на людську природу” [8, с.115], – переконані вчені. Причому важливо зазначити, що найбільш вагомі дослідження й відкриття, зроблені у сфері поведінкових фінансів, належать саме американським і західноєвропейським дослідникам.

Один із перших прикладів нерациональної поведінки, який був детально досліджений французьким соціологом Гюставом Ле Боном [9], отримав назву “ефект натовпу”. Учений довів, що люди, групуючись, стають одним цілим і починають поводитися зовсім не так, як вони діяли б наодинці. Слідування за натовпом – давня проблема людства. “Кожна окрема людина цілком розсудлива і тверезомисляча, але у натовпі вона одразу стає телепнем”, – застерігав Фрідріх Шиллер. Досить часто люди піддаються сторонньому впливові, навіть коли переконані, що джерело цього впливу є некомпетентним у даному питанні. Результати досліджень доводять, що близько 35% присутніх у групі людей дотримуються думки цієї ж групи (і якщо не згодні з нею). Однак ситуація змінюється, якщо хоча б одна людина починає суперечити цій думці. Тоді згадані 35% членів групи цілком готові підтримати нову точку зору.

“Ефект натовпу” дуже яскраво проявляє себе на ринках. Відтак це дає підстави фахівцям стверджувати, що “усі крайні, різкі зміни цін, які відбуваються в моменти, коли ринок сягає максимальних і мінімальних значень, пов’язані саме з поведінкою натовпу” [2, с.90].

Стосовно фінансових ринків означений ефект отримав назву “інформаційного каскаду”. “Те, що реєструють під час коливань на фондовому ринку – не події, а людська

реакція на ці події. Ніколи не слідуйте за натовпом”, – застерігав Бернард Барук. Дійсно, досить часто інвестор приймає рішення, спостерігаючи за діями інших учасників ринку й імітуючи їх. Адже в умовах обмежених можливостей своєчасного отримання та обробки доволі великої кількості фінансової інформації слідування за поведінкою натовпу інколи може виявитися єдиним способом вирішення проблеми вибору в ситуації невизначеності [2, с.90–91]. Тому “проникнення в психологію натовпу допомагає краще зрозуміти поведінку фінансових ринків”, – переконував Гордон Пеппер.

Важливим прикладом нераціональної поведінки є також явище “ілюзії контролю”. Досить часто в людини може виникати впевненість у тому, що кінцевий результат залежить саме від її здібностей (тобто виникає свого роду “ілюзія контролю” над ситуацією), і людина, відповідно, схильна брати на себе значно більший ризик, пов’язаний із цією ситуацією. Скажімо, “ілюзія контролю” може вплинути на рішення інвестора брати або не брати участь у тій чи іншій фінансовій операції, а також на обсяг коштів, якими він готовий ризикнути при цьому.

З явищем “ілюзії контролю” тісно пов’язаний “ефект надмірної впевненості” у власних силах і здібностях, який також таїть у собі ряд небезпек для інвестора. Так, самовпевнені гравці ринку, сподіваючись отримати надприбутки зі своєї, як вони вважають, прекрасної поінформованості, азіотажно скуповують чи продають акції, знаючи, що стратегії, засновані на високих оборотах торгівлі, працюють гірше за стратегії, які засновані на придбанні та зберіганні акцій [2, с.95].

Російські вчені Т.В.Ващенко і В.П.Лісіцина стверджують, що всі суб’єктивні фактори, які провокують ірраціональну поведінку інвесторів на ринку, доцільно групувати таким чином:

- фактори, пов’язані з помилковим сприйняттям дійсності або неправильною оцінкою реальної ситуації;
- емоційні фактори, закладені в людській природі, які впливають на поведінку людей [2, с.92].

При цьому до першої групи факторів належать:

- переоцінка вже наявної в інвестора інформації, унаслідок чого він починає надавати їй надто великого значення (і тоді, коли вона жодним чином не стосується прийняття правильного рішення), та ігнорування дійсно значимих фактів. Більше того, експертами доведено: навіть якщо людина знає про непотрібність наявної в неї інформації, ця інформація все рівно продовжує діяти на підсвідомість, корегуючи процес прийняття рішення;

- вплив способу подачі інформації (як значимої, так і не зовсім) на оцінку ситуації та формування відповідного рішення. Досить часто інвестори не враховують найбільш імовірніший результат тієї чи іншої події, якщо отримують будь-яку додаткову інформацію, котра не має прямого стосунку до справи й котра певною мірою відволікає їх від початкового рішення (із цього приводу економісти навіть жартують: “Якщо ви не прислухаєтеся до думки експертів, то ви – неінформовані. Якщо ж ви прислухаєтеся до думки експертів, то ви – дезінформовані”);

- дія так званого “ефекту якоря”, котрий полягає в тому, що людина оцінює ту чи іншу ситуацію залежно від інформації, яка була представлена їй увазі раніше і яка стає своєрідним “якорем”, тобто відправною точкою, у порівнянні з якою здійснюється оцінка людиною наступних явищ і подій. “Ефект якоря” активно застосовується під час продажу різного роду товарів і послуг, у тому числі й фінансових. Так, продавці доволі часто пропонують клієнтові спочатку більш дорогий товар чи послугу, поступово переходячи до дешевших. Клієнт у такій ситуації починає вважати наступний товар (чи послугу) більш вигідним, оскільки підсвідомо порівнює його ціну з першим екземпляром, ціна котрого стала для покупця певним “якорем”.

Відтак інформація, будучи чи не найважливішим фактором оцінки ситуації для прийняття фінансових рішень, інколи здійснює зворотний вплив, що зумовлено такими основними чинниками:

- інвестори досить часто сприймають доступну їм (однак доволі обмежену) інформацію за вичерпну й достатню;
- навіть володіючи необхідною і достатньою інформацією, інвестори нерідко застосовують неправильні методи для її оцінки;
- інвестори (особливо початківці), опрацьовуючи певний масив даних, схильні бачити закономірність там, де насправді має місце випадковість [2, с.94].

Друга група факторів, які провокують ірраціональну поведінку інвесторів на ринку, пов'язана з емоційним станом людини. До таких факторів, зокрема, належать:

- “ефект консерватизму”, суть якого проявляється в надто повільній зміні людиною власних переконань під впливом нової інформації. Це означає, що коли людина має певну попередньо сформовану думку стосовно конкретного об'єкта, то нова інформація, яка протирічить усталеним уявленням, спершу сильно недооцінюється або взагалі ігнорується. Відтак потрібно не менше 2–5 нових свідчень (залежно від ситуації) однієї і тієї ж спрямованості, щоб ці уявлення вдалося змінити;

- “ефект визначеності” – надання переваги меншому за обсягом, проте більш гарантованому доходу в порівнянні з більшим за обсягом, однак менш імовірнісним доходом. Це означає, що інвестор надає перевагу подіям чи результатам, які точно відомі заздалегідь, відносно результатів і подій, які є просто ймовірними;

- “відраза до втрат” – поведінка, яка тісно пов'язана з “ефектом визначеності” і свідчить про те, що негативні емоції людини, жаль за втратою певного доходу є набагато (приблизно у два з половиною рази) більшими від позитивних емоцій, пов'язаних із почуттям задоволення від виграшу. На практиці це означає, що, приймаючи рішення, результати яких є невизначеними, інвестори (особливо консервативні) вибирають, як правило, такі варіанти розвитку подій, щоб шанс уникнути ймовірних утрат був найвищим;

- “ефект компетентності” доводить, що інвестори схильні більше ризикувати в тих сферах, де вони вважають себе більш компетентними, незалежно від того, чи зможуть їхні поінформованість і професіоналізм якимось чином вплинути на ймовірність того або іншого результату;

- “ефект капкана” – ситуація, коли інвестор, вклавши гроші та затративши певні зусилля і час в якийсь проект, приймає рішення продовжувати робити це заради своїх первинних вкладень, хоча його перспективи суттєво погіршилися. Намагання надто довго тримати у своїх портфелях активи, які не приносять прибутку, і надто швидко продавати потенційно прибуткові активи також є характерним для інвесторів, особливо початківців.

Відтак виявлені ефекти й аномалії, котрі водночас є закономірностями поведінки інвесторів в умовах невизначеності та ризику, пояснюють багато фактів ірраціональної поведінки учасників фінансового ринку. Саме ці ефекти, отримані дослідницькі результати та створені на їх основі наукові теорії, що пояснюють поведінку інвесторів на ринку, сприяли виокремленню поведінкових фінансів у самостійний напрям сучасної фінансової науки.

Безперечно, розуміння психології прийняття фінансових рішень та здатність уникати найпоширеніших помилок, пов'язаних із цим процесом – це, як мінімум, половина успіху будь-якого інвестиційного проекту. Тому й не дивно, що за кордоном поведінкові фінанси викладають у курсах “Фінансове посередництво”, “Корпоративні фінанси”, “Теорія контрактів” тощо, адже саме вони дають відповіді на безліч цікавих інвестиційних питань. Тому, незважаючи на свою молодість, поведінкові фінанси здобувають усе

більше прихильників як в академічному світі, так і серед практиків. Наочним прикладом цього стало вручення у 2002 році Нобелівської премії з економіки одному із засновників цього напрямку – Деніелу Канеману.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що інвестор, як, зрештою, і будь-яка людина, поводить себе не завжди раціонально. І хоча він намагається, урахувавши всі обставини, приймати раціональні рішення, далеко не завжди це йому вдається на практиці. Адже людина – це, передусім, клубок емоцій. Варто лише відбутися якійсь непередбаченій події, що сплутала попередні плани (а врахувати все, звичайно ж, неможливо), і людина одразу стає безпорадною й розгубленою, здійснюючи вчинки, інколи кардинально протилежні запланованим початково.

Відтак дослідження різноманітних ринкових ситуацій та отримання численних прикладів, котрі підтверджують ірраціональну природу людської діяльності, у тому числі й у фінансово-інвестиційній сфері, сприяли виникненню нового напрямку фінансової науки – поведінкових фінансів. Основним досягненням поведінкових фінансів стало визнання того факту, що у сфері фінансів, як і в інших сферах життєдіяльності, людина приймає рішення під впливом сформованих у суспільстві стереотипів, ілюзій сприйняття, упереджених думок, помилок під час аналізу інформації та, зрештою, звичайних емоцій.

Впливові різноманітних чинників суб'єктивного характеру піддаються практично всі інвестори, незалежно від професійної підготовки, сфери діяльності та досвіду роботи. Тому врахування означених факторів поведінкових фінансів надалі дозволить суттєво підвищити ефективність фінансово-інвестиційної діяльності кожного з учасників ринку.

1. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и дополн. – М. : Эконом. ф-т МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
2. Ващенко Т. В. Поведенческие финансы – новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития / Т. В. Ващенко, Е. В. Лисицина // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 89–98.
3. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса / Леон Фестингер. – М. : Ювента, 1999. – 320 с. – (Серия “Мастерская психологии и психотерапии”).
4. Festinger L. A theory of cognitive dissonance / Leon Festinger. – Stanford University Press, 1957.
5. Kahneman D. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – Vol. 47. – P. 263–291.
6. De Bond W. Does the Stock Market Overreact? / W. de Bond, R. Thaler // *Journal of Finance*. – 1985. – Vol. 40. – P. 793–808.
7. Shefrin H. The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence / H. Shefrin, M. Statman // *Journal of Finance*. – 1985. – Vol. 40. – P. 777–790.
8. Твид Л. Психология финансов / Ларс Твид. – М. : ИК “Аналитика”, 2002. – 376 с.
9. Le Bon G. The Crowd / G. le Bon. – New York : Penguin Books, 1977.

УДК 330
ББК 65.050.9

Комарницький І.Ф., Підгірна В.Н.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ВІДКРИТОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК УКРАЇНИ ТА РУМУНІЇ

Буковинський державний
фінансово-економічний університет,
кафедра загальноекономічних дисциплін,
м. Чернівці, вул. Штерна, 1
тел.: 380372553826
e-mail: bsfa@i.ua

Анотація. У статті досліджено становлення відкритості національних економік України та Румунії в процесі міжнародної інтеграції. За допомогою індексів глобальної конкурентоспроможності й економічної свободи проаналізовано складові відкритості національних економік двох держав, розглянуто вхідні бар'єри.

Ключові слова: інтеграція, конкурентоспроможність, відкритість економіки, лібералізація, інвестиції.

Annotation. This article explores the formation of openness of national economies of Ukraine and Romania in the process of international integration. It was analyzed the openness of national economies of the two states using indices of global competitiveness and economic freedom components, also it was reviewed the entry barriers.

Key words: integration, competitiveness, openness of economy, liberalization, investment.

Вступ. У процесі інтеграції національних економік у глобальний простір національні виробники виходять на міжнародні ринки. Замкнені національні економіки перетворюються у відкриті. У силу відкритості національних економік особливої гостроти набуває проблема конкурентоспроможності й економічної свободи суб'єктів господарювання в цих країнах. З одного боку – відкритість створює додаткові можливості для залучення іноземного капіталу, товарів і послуг. З іншого, – відкриття кордонів не завжди буде на користь національному виробнику країн, що розвиваються, або з перехідною економікою. І конкурентоспроможність, і економічна свобода в таких країнах залежатимуть від політичних, економічних, соціальних, технологічних факторів, які через певні обставини можуть блокувати чи відкривати вхід на національні ринки іноземним виробникам.

Дослідженням проблеми вхідних бар'єрів – факторів, що впливають на економічну свободу господарюючих суб'єктів, на національному рівні займалися С.В.Мочерний, Т.В.Семко, М.В.Кордон, Л.М.Шостак та інші. На міжнародному рівні дослідженню рівня відкритості економіки Румунії були присвячені праці М.Брі, І.Хорга, Н.Сута, Д.Мірон, Д.Попеску, Дж.Джергіна, проте міра дослідження кожної зі складових в умовах євроінтеграційних перетворень є недостатньо досліджуваною.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження чинників становлення відкритості національних економік України та Румунії в процесі їх інтеграційних змін.

Результати. Як відомо, економічна система як об'єкт макроекономічного аналізу – це комплекс підсистем, елементів і їх властивостей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до вимог економічних законів та мети суспільства, що породжує нову інтеграційну цілісність [1]. Причому будь-які трансформаційні процеси, що відбуваються в економічній системі, потребують від неї використання матеріально-грошових і нематеріальних ресурсів, і ці затрати тим більші, чим глобальнішими й прогресивнішими є процеси, що відбуваються в національній економіці. Виходячи із цього, система має бути відкритою, тобто мати здатність здійснювати обмін матеріаль-

но-грошовими й інформаційними потоками із зовнішнім середовищем, а також окремих елементів системи між собою. Завдяки зовнішньо- та внутрішньоекономічному обороту, відбувається балансування економічної системи [2].

Сьогодні ми можемо констатувати, що Україна – це країна з відкритою економікою, тобто в структурі ВВП експорт-імпорт має певну питому вагу й грає стимулюючу роль у зростанні національної економіки, а структура виробництва формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Таким чином, відкритість національної економіки підвищує ризики й потребує певних заходів щодо внутрішньої структуризації та самоорганізації економічної системи. При цьому елементи системи не можуть залишатись абсолютно постійними, адже вона має реагувати на зміну зовнішнього середовища тому, щоб зберегти цільові параметри, що визначають гомеостаз системи, вона має бути здатна змінити інші свої характеристики, щоб мінімізувати негативний вплив ззовні та збалансувати економічну систему.

Для оцінки реалій розширення рівня відкритості економічної системи будь-якої країни важливо врахувати вплив таких складових: 1) зовнішньоторговельної; 2) фінансової; 3) політичної; 4) інвестиційної; 5) технологічної; 6) комунікаційної складових. Для більш конкретного дослідження спробуємо оцінити вплив цих складових на національну економічну систему України.

Як відомо, зовнішньоторговельна складова характеризує залученість країни в міжнародну торгівлю й рівень лібералізації торговельної діяльності. Україна належить до країн з низькою експортною (до 40%) і високою імпортною квотою (більш 50%) за результатами 2011 року. Частка офісного та телекомунікаційного обладнання в експорті становила не більше 0,6%. Можна зазначити, що такі показники свідчили про те, що на зовнішньому ринку в експортних операціях домінував низькотехнологічний сектор. Разом з тим на імпорт машин та устаткування припадало 16,35% імпорту, з них механічних – 11,09% й електричних – 5,26%. У цілому це підтверджує факт зростання попиту з боку суб'єктів внутрішнього ринку на високотехнологічні товари через нездатність внутрішнього ринку задовольняти їх потреби.

Проте, незважаючи на високий показник включення України в міжнародну торгівлю, сировинна орієнтація експорту й висока імпортна квота свідчать про неефективну міжнародну спеціалізацію.

Фінансова складова виражається в збільшенні міжнародних капіталопотоків у формі прямих і портфельних інвестицій, зростанні обсягів торгівлі на валютних біржах, формуванні регіональних валютних угруповань, розвитку платіжних систем та безготівкових розрахунків тощо.

Позитивні ефекти міжнародної фінансової інтеграції для України полягають у залученні прямих іноземних інвестицій, що приносять значні фінансові ресурси, потужні інвестиції та довгострокові пільгові кредити, а також сучасні методи корпоративного менеджменту, безумовно, якщо правильно скерувати ці потоки.

Унаслідок різкого погіршення економічної ситуації в жовтні 2008 року, Україна та МФВ підписали Меморандум з питань економічної та фінансової політики, який став основою для надання Україні кредиту на умовах “stand-by” у розмірі 11 млрд СПЗ (SDR), що становив 802% української квоти на період з листопада 2008 р. до жовтня 2010 р. Відповідно до ухваленого документа Україна зобов'язалася зменшити дефіцит сектору загального державного управління (без урахування рекапіталізації банків і випуску ПДВ облігацій) з 5,5% ВВП у 2010 р. до 3,5% ВВП у 2011 р. і 2,5% ВВП у 2012 р. Також було введено обмеження на співвідношення гарантованого та державного боргу України, який не має перевищувати 35% до 2015 р.

Ці ефекти проявлялись у збільшенні термінів зовнішніх фінансових запозичень (зокрема, як кредитів, так й облігаційних випадків) і в зниженні ставок щодо кредитів

та облігаційних позик, як державних та муніципальних, так і корпоративних [3]. Проте не варто забувати, що позитивний ефект може поступово перерости в негативний. Це стосується траншів кредиту, які отримувала Україна, адже позики, що надавались, опиралися на низку зобов'язань, які взяла на себе Україна.

Щодо політичної складової, то вказана характеризує рівень включеності країни в глобальні політичні процеси, зокрема, членство в міжнародних організаціях й участь у міжнародних угодах і програмах.

Повноцінно реалізувати зазначену складову можливо за рахунок демократизації відносин між владою й суспільством, яке має проявлятися у зростанні громадської довіри до влади, в утвердженні пріоритету прав і свобод громадянина, неупередженості в ставленні до громадян. При цьому оцінка ефективності роботи державних служб і державного сектору в цілому визначатиметься відкритістю уряду через формування системи “електронного уряду”. Принцип його функціонування полягає в інтерактивному спілкуванні населення з урядовими структурами та дистанційному наданні йому державних послуг. “Електронний уряд” має на меті використання сучасних комунікаційних технологій для забезпечення вільного доступу громадськості до державних структур і впливу на процес прийняття рішень, що, зрештою, має сприяти підвищенню ефективності державного управління. Це засвідчує, до речі, практика європейських країн, зокрема, Німеччини, Великої Британії.

Наступною є інвестиційна складова, адже відомо, що однією із зовнішніх рис відкритості національного господарства є інвестиційна привабливість країни, що забезпечується належними для інвестора умовами господарювання. Як правило, потоки зовнішніх інвестицій направляються до країн, де вкладання капіталів може принести більший прибуток, тобто капіталовіддача буде вищою, а ризики втратити цей прибуток – найнижчий. За останні роки обсяг прямих інвестицій в Україну зростав у середньому на 30%. Це свідчить про певні переваги максимізації прибутку над ризиками, які в Україні є істотними внаслідок нестабільності суспільно-політичної ситуації в державі. Проте варто зауважити, що перманентне протистояння гілок влади не тільки створює форсмажорні обставини для поточного функціонування господарств, але й істотно погіршує імідж країни, адже частка вкладення інвестицій поза межами вітчизняного ринку розцінюється лише двома відсотками [4].

Одне з ключових питань цивілізаційної перспективи України становить обґрунтована й послідовна орієнтація країни на залучення до процесів техноглобалізму. Це зумовлює важливість оцінки технологічної складової відкритості економіки. Вона характеризує рівень розвитку інформаційних комп'ютерних технологій (ІКТ) у країні, відображає потенціал технологічного розвитку внутрішнього ринку, інноваційної діяльності українських підприємств і формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності українських товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках [5].

Останньою є комунікаційна складова, яка доповнює технологічну складову й характеризує рівень зовнішніх зв'язків населення через міжнародні поїздки й туризм, обсяг міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень і переказів.

За індексом ефективності логістики Україна у 2010 р. зайняла 102-гу позицію серед 155 країн (у 2012 – 66 позицію). Такі позитивні зміни багато в чому пояснюються створенням умов для організації логістичної діяльності, які здатні підвищити конкурентоспроможність, результативність та ефективність функціонування суб'єктів національної економіки України, істотно скоротити розрив між дією й результатом дії, але поки що ці зміни не набули чіткої, повторюваної з року в рік тенденції [6].

Найбільшу питому вагу в реалізації транзитного потенціалу країни має водний (а по суті морський) транспорт – майже 65% і залізничний – 14% (2012 рік). Однак, якщо проаналізувати географію транзитних вантажопотоків, то виявиться, що це в основному

вантажі, що впливають через порти України в Молдову та Білорусь і в меншому обсязі – у Росію й Туреччину. Глобальні вантажопотоки оминають Україну, оскільки, як вважають багато експертів, потенціал залучення європейсько-азійського потоку залежить не від географічного положення, а від пакета послуг, що пропонуються клієнтам. Цей пакет являє собою тривимірну комбінацію швидкості, вартості й надійності доставки.

Таким чином, сьогодні формування вітчизняного ринкового середовища детермінується складними та суперечливими процесами глобалізації світогосподарського розвитку й послідовним переходом багатьох країн від замкнутих національних господарств до економіки відкритого типу, зверненої до зовнішнього ринку.

Прикладом поступової інтеграції до світової спільноти є Румунія. Якщо розглядати ситуацію між двома державами за останні роки, варто зазначити, що, за даними Держкомстату України станом на 1 січня 2011 року, загальний обсяг товарообігу між Україною та Румунією склав 1 388 млрд дол. США, з якого експорт – 705,8 млн дол., імпорт – 682,2 млн дол., позитивне сальдо на користь України вперше за кілька років становило 23,6 млн дол. США. Варто відмітити, що найбільше зростання обсягу румунського експорту до України спостерігалось за такими товарними позиціями: хімічна продукція, електричні машини та устаткування, текстильна продукція, автомобілі й комплектуючі. Проте, за результатами 2011 року, частка ввезених товарів в Україну з Румунії перевищила частку експортованих на 175 млн дол. США, що може бути свідченням стрибкоподібного характеру експортно-імпортних операцій між двома державами. Основними статтями українського експорту до Румунії у 2011 році були: недорогоцінні метали та вироби з них (чавун, феросплави, напівфабрикати із заліза та нелегваної сталі, сталевий прокат), мінеральні продукти (залізна руда та залізорудні концентрати, вугілля, нафта й нафтопродукти), продукція хімічної промисловості (карбід, етилен, вінілхлорид, метиловий спирт, добрива), деревина та вироби з дерева.

Як відомо, у силу відкритості національних економік особливої гостроти набуває проблема конкурентоспроможності й економічної свободи суб'єктів господарювання. У сучасному світі лібералізація торгівлі та відкритість найчастіше розглядаються як важливі компоненти макроекономічної політики, спрямованої на забезпечення економічного зростання й загального добробуту населення. Чи пов'язаний добробут населення з її економічною свободою та конкурентоспроможністю країни? Для відповіді на зазначене питання варто дати кількісну оцінку на основі дослідження взаємозв'язку між ВВП на душу населення, Індексом економічної свободи (далі – ІЕС) та індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК). Для детального аналізу з основних показників 2010 року було сформовано вибірку, яка налічувала 183 країни світу. Розгляд тісноти зв'язку між вищезазначеними індексами та ВВП на душу населення (у поточних доларах США) показав наявність сильної середньостатистичної залежності. При цьому найбільшою (0,81) виявилася щільність зв'язку між ВВП на душу населення (у дол. США) та індексом глобальної конкурентоспроможності [8].

За середнім значенням індексу конкурентоспроможності у 2011 році Україна посіла 82 місце серед 142 країн світу. Відтак Україна покращила свій рейтинг на 7 позицій після 2-річного падіння, що в сукупності вартувало країні 16 позицій. Такого прогресу вдалося досягти, в основному, завдяки поліпшенню макроекономічної ситуації після спаду у 2009 році. Але найбільшу стурбованість викликає інституційне середовище, зокрема, корупція, неефективність бюрократичного апарату й слабкий захист прав власності, що й надалі лишаються дестабілізуючими складовими зазначеного показника.

Що стосується індексу економічної свободи, Україна у 2011 році посіла 163 місце із 179 країн (із значенням індексу 46,1%), погіршивши свій результат на 10 позицій порівняно з 2010 роком (46,4%) і скотившись до рівня кінця 1990-х (у 1999 році – 43,7%). Динаміка індексу, очевидно, демонструє, як після стрімкого покращення результату,

починаючи з кінця 90-х років, Україна після 2005 року розпочала стійкий рух назад. Це переважно пояснюється нерозв'язаними інституційними проблемами (насамперед ідеться про низьку прозорість і неефективність державної політики, відсутність незалежної судової влади та захисту прав власності, марнотратством державних коштів тощо). Що ж стосується Румунії, яка зайняла 64 місце у 2010 році з індексом 64,2%, а в 2011 році – 62 місце з показником 64,4% – було продемонстровано дещо кращу тенденцію у світлі інтеграційних змін [9; 10].

Варто зазначити, що між добробутом країни, рівнем її економічної свободи та конкурентоспроможності спостерігається тісний статистичний зв'язок. Це свідчить про те, що країни з високим рівнем економічної свободи та конкурентоспроможності демонструють високий економічний потенціал, який впливає на рівень добробуту в країні. Формулювання економічної політики держави вимагає врахування цієї закономірності, особливо якщо головною метою політики визначено зростання ВВП країни.

Тим не менш, структурні обмеження й політична нестабільність, втручання держави, постійна загроза експропріації, нерозвиненість фінансового сектору України непрозора й обтяжлива нормативно-правова база, як і раніше, підривають розвиток приватного сектору. Разом з тим держава намагається забезпечити необхідні умови для його розвитку. Останній великий бюджетний дефіцит призвів до напруженості в державних фінансах, змушуючи Україну протистояти завданню відновлення стійкого рівня державних витрат.

Також із зростаючою “відкритістю” економіки пов'язані нові небезпеки макроекономічного характеру, оскільки національні господарства, усе більш інтегруючись у світову економіку, стають легко вразливими щодо всіляких зовнішніх негараздів. Стихійна відкритість, особливо для країн з перехідною економікою, не тільки не сприяє економічному розвитку, але і є погрозою економічної безпеки.

Висновки. Для розвитку кооперації українських і румунських господарюючих суб'єктів на засадах, які б забезпечували можливість реалізації національних інтересів та економічної безпеки, доцільно:

- проводити роботу стосовно прискорення погодження та затвердження Концепції державної промислової політики України, яка б на основі чітко визначених галузевих пріоритетів сприяла побудові корпоративно-коопераційного каркасу економік України та Румунії;
- забезпечувати формування нормативно-правової бази України з питань внутрішньої та міжнародної виробничої кооперації;
- звільнити від сплати ввізного (вивізного) мита й митних зборів у разі імпорту (експорту) продукції, яка поставляється в рамках реалізації спільних проектів;
- запровадити пільгове оподаткування (пільгові ставки податку на прибуток і додану вартість) у рамках проектів у галузях економіки, конкурентоспроможних на світовому ринку, а також у суміжних галузях;
- розробити та впровадити науково обґрунтовану Державну програму інноваційного розвитку України, яка має бути ув'язана з промисловою політикою України – у рамках розбудови адекватної зовнішньоекономічної стратегії та створенню господарського механізму трансакції, який би кореспондував з тенденціями розвитку новітніх міжнародних економічних відносин і був здатний реагувати на поточні зміни у формах та інструментах забезпечення їх ефективності;
- сфокусувати увагу уряду на обсягах та асортименті міжнародної торгівлі, а також на виборі партнерів у цій галузі, з наданням пільг тим підприємствам, які забезпечують національні виробничі й відтворювальні процеси;
- створити умови для розвитку та вдосконалення сектору фінансових і страхових послуг, а також інфраструктури транспортної галузі й екологічного туризму;

- підвищувати сукупний платоспроможний попит за рахунок збільшення частки оплати праці у вартості вироблених товарів і наданих послуг;
- посилювати регуляторну функцію держави у сфері зовнішньоекономічних трансакцій через формування механізму ефективного економічного співробітництва за всіма геополітичними векторами.

Виходячи із цього, варто пам'ятати, що після вступу України в СОТ і після приєднання Румунії до ЄС країни опинилися перед новими викликами й можливостями. Як скористається кожна з країн потенційними перевагами та загрозами, залежить від політичного, економічного, соціального й технологічного розвитку кожної. При тому варто пам'ятати, що система будь-якого рівня після приєднання нових елементів потребує певних затрат часу, фінансових та організаційних зусиль для коригування внутрішньосистемних зв'язків. Ураховуючи вищезазначене, необхідно вже сьогодні зважити на вислів давньоримського філософа й історика Тита Лівія "Periculum in mora – небезпека у зволіканні", а розпочати реалізацію запропонованого комплексу заходів варто вже нині.

1. Мочерний С. В. Економічна теорія : підручник / С. В. Мочерний, М. В. Довбенко. – К. : Вид. центр "Академія", 2004. – 856 с.
2. Семко Т. В. Відкрита стаціонарна економічна система як об'єкт дослідження національної економіки [Текст] / Т. В. Семко // Економіка та держава. – 2010. – № 9. – С. 24–25.
3. Кордон М. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України : навч. посіб. / М. В. Кордон. – К. : ЦУЛ, 2008. – 172 с.
4. Шостак Л. Перспективи позиціонування України у світовій господарській системі [Текст] / Л. Шостак, О. Бадрак // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 38–48.
5. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів : зб. наук. пр. / відп. ред. Є. І. Бойко ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 2008. – Вип. 3. – 546 с.
6. Pally T. I. Institutional and new trad theory: Pethinking comparative advantage and trade policy / T. I. Pally // IIE: I. of econ. Iss. – Lowishurg. – Vol. 4.2, № 1. – P. 195–208.
7. Офіційний сайт посольства України в Румунії. – Режим доступу : <http://posolstva.org.ua/ua/romania>.
8. The Global Competitiveness Report 2007–2008 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу : <http://www2.weforum.org/maintenance/public.htm>.
9. Gross domestic product per capita (current US\$) [Електронний ресурс] / World bank. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.
10. World Economic Outlook Database [Електронний ресурс] // IMF: [сайт] / By Countries (country-level-data). – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/weodata/weoeslgr.aspx>.

УДК 336.14

ББК 65.26

Михайленко С.В.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМИ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ПВНЗ "Європейський університет",
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів та банківської справи,
03115, м. Київ, б-р акад. Вернадського, 16-В

Анотація. У статті розглядаються концептуальні основи системи бюджетного менеджменту. Обґрунтовано поняття "бюджетний менеджмент", надана характеристика елементам системи бюджетного менеджменту, запропоновані теоретичні засади функцій і принципів бюджетного менеджменту.

Ключові слова: бюджетний менеджмент, система елементів бюджетного менеджменту: об'єкт, суб'єкти, предмет, методи, функції, принципи, процедури.

Annotation. The article considers the conceptual framework of the system of budgetary management. Substantiated the concept of “budget management”, outlines the elements of the system of budgetary management, the proposed theoretical foundations of the functions and principles of budget management.

Key words: budget management, the system of elements of the budget management: subject, actors, subject matter, methods, functions, principles, procedure.

Вступ. Ефективне та якісне управління бюджетним процесом має дуже велике економічне, соціальне й політичне значення, оскільки відносини, що виникають у процесі формування та виконання бюджету, торкаються інтересів усіх прошарків суспільства й держави. Натомість теоретико-методологічні питання бюджетного менеджменту як науки управління бюджетним процесом у сучасній економічній літературі й досі залишаються малорозробленими та в науковому плані відкритими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що дослідженням сучасної теорії бюджетного процесу присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, серед яких варто згадати Т.Бабич, Є.Галушка, Т.Жибер, А.Індутенко, Л.Клець, С.Льовочкіна, В.Опаріна, Л.Панкевич, М.Приданчук, Л.Сафонову, В.Федосова, М.Філоненко, І.Чугунова, І.Януль та інших. Проте теорія й практика бюджетного менеджменту на всіх стадіях бюджетного процесу перебуває в розвитку, з’являються нові проблеми, які потрібно вирішувати.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад системи бюджетного менеджменту та її функціональних особливостей.

Результати. Бюджетний менеджмент досить молода галузь економічної науки й бурхливо розвивається. Він являє собою складну, багаторівневу систему. Разом з тим сьогодні в наукових колах відсутня єдність поглядів щодо визначення сутності поняття “бюджетний менеджмент”. Це пов’язано з тим, що важко створити ефективну систему управління на базі тільки одного з концептуальних підходів. Таке становище висуває перед економічною наукою доктринальне завдання встановлення дійсного розуміння вказаної категорії.

Так, автори відомого підручника “Бюджетний менеджмент” за загальною редакцією д.е.н. В.Федосова вважають, що предметом бюджетного менеджменту є бюджетний процес та управління ним [1, с.25], а об’єктом бюджетного менеджменту як системи управління є основний централізований державний фонд грошових коштів – бюджет держави [1, с.24]. Однак вони не формулюють поняття “бюджетний менеджмент”. Є.Галушка пропонує визначати бюджетний менеджмент як сукупність процедур, прийомів, методів і функцій, що забезпечують управління бюджетними коштами в процесі їх акумулювання, розподілу та використання, і відносинами, що виникли при цьому [2, с.25]. На нашу думку, це визначення в цілому є прийнятним, але в ньому відсутні посилання на об’єкт і суб’єкт управління, що є важливим з огляду на загальну традицію науки про менеджмент. Крім того, у цьому визначенні мова йде про процес акумулювання коштів, тобто про етап виконання бюджету, але бюджетний процес починається з етапу планування, на якому також виконуються функції управління.

Л.Сафонова розглядає систему бюджетного менеджменту як таку, що складається з двох взаємопов’язаних частин – об’єкта та суб’єкта управління. Незважаючи на підпорядкованість між ними, визначальним є об’єкт управління, тому що без нього процес управління просто неможливий. Виходячи із складових системи управління бюджетом, що подана органами управління та етапами управлінської діяльності в бюджетному процесі, дослідниця навела складові бюджетного менеджменту: бюджетне планування, організація виконання бюджету за доходами та видатками, облік виконання бюджету, звітність і контроль за виконанням бюджету [3, с.13]. На наш погляд, такий підхід є дещо спрощеним, оскільки він не вказує на функціональні особливості бюджетного менеджменту як системи.

Л.Клець пропонує таке визначення: “Бюджетний менеджмент – це сукупність заходів, форм і методів органів державного управління щодо формування, розподілення, витрачання бюджетних коштів із застосуванням контрольних дій на всіх стадіях бюджетного процесу” [4, с.8–9]. Вважаємо, це визначення невиправдано акцентує увагу на “контрольних діях”, хоча насправді в практиці бюджетного менеджменту не менш важливе значення наділяється моніторингу, аналізу, проектуванню тощо.

Російська дослідниця Л.Тімірханова відмічає, що бюджетний менеджмент можна характеризувати як сукупність принципів і методів формування й реалізації управлінських рішень, пов’язаних з формуванням, розподілом та використанням бюджетних коштів [5, с.255].

Науковці національного університету “Львівська політехніка” дотримуються думки, що бюджетний менеджмент призначений об’єднати комплекс методів, засобів, принципів і форм, що використовуються в бюджетному процесі [6, с.11]. У цьому визначенні також не вказується на мету та функціональну спрямованість бюджетного менеджменту.

На нашу думку, для визначення поняття “бюджетний менеджмент” необхідно виходити з тлумачень поняття “управління” і “менеджмент”, а також із внутрішнього змісту, форми прояву та мети управління. Внутрішній зміст, сутність бюджетного менеджменту розкриваються через предмет вивчення – бюджетний процес. Зовнішньою формою прояву управління бюджетним процесом є задоволення потреб суспільства, сприяння економічному зростанню й суспільному добробуту, досягнення економічних і соціальних ефектів. Серцевину бюджетного менеджменту як складової системи управління фінансами становить чинник дефіцитності ресурсів та імператив вибору.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна сформулювати концептуальні основи бюджетного менеджменту. На думку автора, бюджетний менеджмент можна визначити як систему функцій, принципів, методів, прийомів і процедур, які спрямовані на процес розробки й реалізації управлінських рішень при складанні, розгляді, затвердженні й виконанні бюджету держави та її територіально-адміністративних одиниць. Таке визначення дозволяє розглядати бюджетний менеджмент як систему, спрямовану на забезпечення ефективного виконання процедур складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету для досягнення економічного й соціального ефекту в умовах зміни зовнішнього середовища. Крім того, слід розуміти, що бюджетний менеджмент – це багаторівнева система управління бюджетним процесом, яка включає різні рівні бюджетів (держави, регіону, міста, району або іншого населеного пункту). При цьому бюджетний менеджмент представлено в єдності двох підсистем: суб’єкта й об’єкта управління (рис. 1). Як кожна система, система бюджетного менеджменту визначається сукупністю взаємопов’язаних елементів: об’єкт, суб’єкти, предмет, функції, принципи, методи та процедури (табл. 1).

Що стосується об’єкта як підсистеми бюджетного менеджменту, то тут науковці однакостайні [1–4; 6] – об’єктом є бюджет держави й адміністративно-територіальних одиниць.

Суб’єкти як підсистема бюджетного менеджменту – це сукупність інституцій (органів, установ, організацій), які здійснюють конкретні управлінські дії адміністративно-розпорядчого характеру в процесі складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету. До суб’єктів бюджетного менеджменту належать органи законодавчої й виконавчої влади, органи оперативного управління бюджетом, а також органи, які пов’язані з бюджетом по лінії формування доходів або фінансування видатків [1–4; 6].

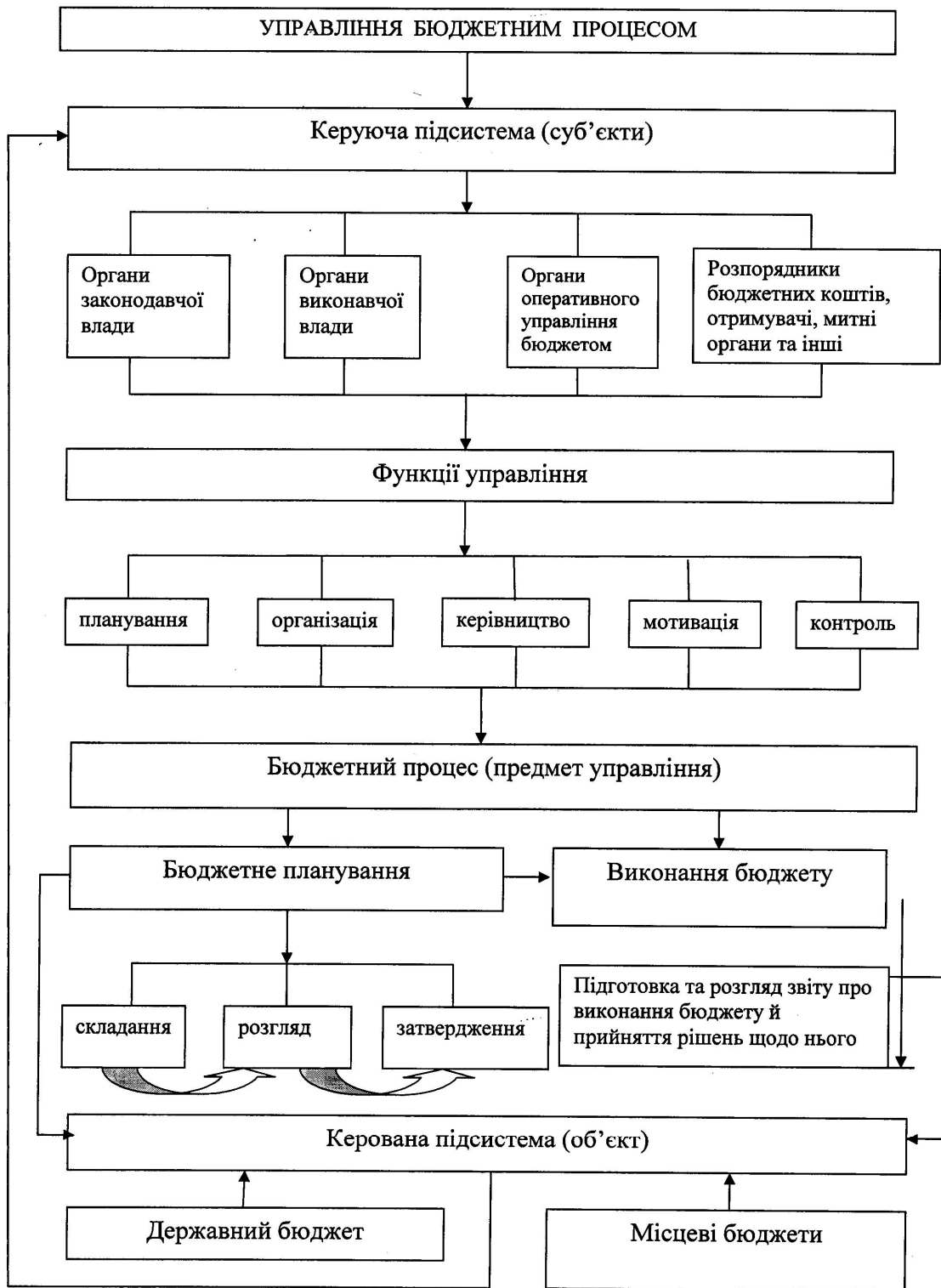


Рис. 1. Блок-схема бюджетного менеджменту

Інституціональний аспект бюджетного менеджменту проявляється через діяльність інституцій, які беруть участь у бюджетних відносинах. До цих інституцій належать органи, що займаються проектуванням, плануванням, затвердженням, виконанням бюджетів, а також контролем за дотриманням бюджетного законодавства.

Таблиця 1

Складові елементи системи бюджетного менеджменту та їх характеристика*

Елемент	Характеристика елементів
Об'єкт	бюджет держави й адміністративно-територіальних одиниць
Суб'єкти	сукупність інституцій, які здійснюють управлінські дії в процесі формування та використання централізованих грошових коштів держави й адміністративно-територіальних одиниць
Предмет	бюджетний процес та управління ним
Методи	засоби досягнення цілей – сукупність загальнонаукових (аналіз, синтез, дедукція, індукція тощо) і спеціальних (нормативний, балансовий, аналітичний, прямого рахунку, програмно-цільовий) методів
Функції	способи прояву прийомів і процедур управління в бюджетному процесі (планування, організація виконання бюджету, контроль, керівництво, мотивація)
Принципи	основні правила, якими слід керуватися в процесі управління (науковості, системності, єдності, економічності й ефективності, самостійності, поєднання прав, обов'язків і відповідальності, справедливості, цільового використання бюджетних коштів, публічності та прозорості)
Процедура	офіційно встановлений порядок (спосіб) здійснення управлінських дій (операцій), що реалізується в процесі бюджетного управління (законодавче регулювання, методичне й інструктивне регулювання, прийняття управлінських рішень на державному та локальному рівнях)

*Складено автором.

Предметом бюджетного менеджменту, як ми вже зазначали вище, є бюджетний процес і управління ним. Оскільки функціональний аспект бюджетного менеджменту проявляється через реалізацію функцій управління бюджетним процесом і його функціональний вплив на економічні процеси в суспільстві, то при характеристиці елементів системи управління бюджетним процесом важливим є їх розгляд з функціональної точки зору.

Слід зазначити, що функції управління вже загальновідомі. Уперше їх визначив А.Файоль, розглядаючи управління як безперервну серію взаємопов'язаних управлінських функцій: передбачення, організації, розпорядження, узгодження (координація), контролю [7, с.4]. Дещо по-іншому сформулював функції менеджменту О.А.Цуруль, а саме: планування, організація, координація, контроль, мотивація [8, с.16]. С.М.Чистов і А.Є.Никифоров вважають, що основними функціями управління є організація, планування, регулювання, кадрове забезпечення, контроль [9, с.14]. У підручнику "Бюджетний менеджмент" за редакцією професора В.М.Федосова виділяються такі функції менеджменту: стратегічне планування, планування реалізації стратегії, організація виконання розроблених планів, облік і контроль [1, с.29]. Деякі автори називають й інші функції: керівництво, розробка стратегії, соціально-психологічні, інноваційна, максимізації результативності тощо.

Незважаючи на те, що науковці по-різному виділяють і називають ті чи інші функції управління, спільним є виділення функцій планування (прогнозування); організації виконання (реалізації) розроблених планів (прийнятих рішень); мотивації та контролю.

Функція планування в системі бюджетного менеджменту проявляється у формі складання прогнозів та планів бюджетних доходів і видатків на основі аналізу очікува-

них тенденцій соціально-економічного розвитку економіки держави та її адміністративно-територіальних одиниць.

Функція організації виконання (реалізації) прийнятих рішень у системі бюджетного менеджменту проявляється у формі вжиття конкретних практичних дій, спрямованих на отримання бюджетних доходів і фінансування бюджетних видатків. Ця функція, як правило, проявляється лише в тому році (або в тому періоді), на який складено бюджет. Реалізація цієї функції покладена в основному на фіскальні та казначейські органи.

Функція мотивації в системі бюджетного менеджменту виявляється у формі ухвалення управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності управління бюджетним процесом для досягнення економічного та соціального ефекту. Існує думка, що мотивація – це процес стимулювання будь-кого (певної людини чи групи людей) до діяльності, спрямованої на досягнення цілей [10, с.186]. Стимулювання здійснюється на базі морального переконання, встановлення певних морально-етичних принципів, виховання суспільної свідомості, відповідальності в теперішніх і майбутніх платників. Також можливе використання певних преференцій для пріоритетних галузей, для малозабезпечених громадян, надання податкових пільг, відстрочок, але всі ці преференції мають бути науково обґрунтованими стосовно кожного окремого пункту й повинні надаватися на основі принципу справедливості та рівності всіх перед законом.

Мотивація важлива як на етапі планування бюджету, так і в процесі фактичного формування бюджетних доходів та здійснення бюджетних видатків (виконання бюджету). У першому випадку відповідні управлінські зусилля будуть спрямовані на забезпечення ефективного виконання процедур складання, розгляду та затвердження бюджету, у другому – на своєчасність і повноту надходження бюджетних ресурсів, а також на цільову спрямованість, обґрунтованість та правомірність бюджетних видатків.

Функція контролю в системі бюджетного менеджменту проявляється у формі здійснення особливих контрольно-ревізійних та аналітично-моніторингових процедур за станом виконання бюджетного законодавства учасниками бюджетних правовідносин. Цей контроль виконується як на етапі формування бюджетних доходів (контроль за повнотою й своєчасністю сплати податків та інших обов'язкових платежів), так і на етапі здійснення бюджетних видатків (контроль за обґрунтованістю та цільовим використанням бюджетних коштів розпорядниками бюджетних коштів). Крім того, ми вважаємо, що функція контролю реалізується й у процесі узагальнення та тлумачення результатів виконання бюджету за підсумками бюджетного періоду.

Традиційне бачення виходить з того, що контроль за виконанням бюджету, або бюджетний контроль, є одним із видів фінансового контролю і проявляється у формі здійснення перевірок (поточних, планових, позапланових та ін.) виконання вимог бюджетного законодавства учасниками бюджетних відносин. Натомість, з точки зору бюджетного менеджменту, функція контролю може проявлятися на всіх етапах бюджетного процесу, у тому числі на етапі планування бюджету. Приміром, орган, який відповідає за загальне проектування бюджету (уряд, Міністерство фінансів), може здійснити контрольні заходи, спрямовані на визначення обґрунтованості бюджетного запиту, що підготовлений розпорядником бюджетних коштів, або орган, що розглядає бюджет (парламент), може перевірити обґрунтованість показників проекту бюджету, запропонованих проектувальником (урядом, Міністерством фінансів). Контрольна функція, вважаємо, може проявлятися через здійснення суспільними інституціями громадського контролю за діяльністю органів бюджетного управління та їхніх посадових осіб на будь-якій стадії бюджетного процесу.

На нашу думку, у системі бюджетного менеджменту також реалізується функція керівництва, яка проявляється в спостереженні й прийнятті управлінських рішень у процесі формування та виконання бюджету як об'єкта управління, порівнянні його па-

раметрів із заданою програмою функціонування (затвердженим бюджетом), у виявленні відхилень, в організації виконання відповідних рішень, а також у формі ухвалення управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності бюджетного процесу й виконання затверджених планів. Таке розуміння функції керівництва в системі бюджетного менеджменту обґрунтовано українськими науковцями [11, с.107; 12, с.7; 13, с.8]. Крім того, виходячи із запропонованого нами поняття “бюджетний менеджмент”, функція керівництва безпосередньо пов’язана з розробкою й реалізацією управлінських рішень у процесі складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету, а також впливом на учасників бюджетного процесу для досягнення встановлених цілей.

З іншого боку, досить дискусійним є питання про визнання обліку як однієї з функцій бюджетного менеджменту. Автори підручника “Бюджетний менеджмент” пишуть, що облік є однією з функцій менеджменту [1, с.29], але в той самий час не наводять облік у переліку функцій бюджетного менеджменту, а вважають його “складовою бюджетного менеджменту” [1, с.30]. Ми дотримуємося думки, що облік не можна визнати функцією бюджетного менеджменту, оскільки виконання облікових процедур як сукупності спеціальних технологій безпосередньо не пов’язано з розробкою та реалізацією управлінських рішень або впливом на групи людей. Адже ми не кажемо, що окремі технології є функцією управління (наприклад, моніторинг за станом бюджету, складання бюджетної звітності, узагальнення синтетичних бюджетних показників тощо). Облікові процедури – це елемент моніторингу виконання бюджетів усіх рівнів, тобто складова реалізації другої функції бюджетного менеджменту.

Водночас організація обліку виконання бюджету є важливим завданням бюджетного менеджменту, оскільки роль обліку в сучасних умовах є надзвичайно великою. Від ефективності здійснення облікових процедур залежить уявлення управлінських структур за станом і тенденціями реалізації ухвалених раніше рішень, а інформація, що надходить на підставі обліку виконання бюджету, може стати підставою для вироблення нових рішень, у тому числі значного корегування бюджету (як поточного, так і проекту майбутнього).

Що стосується методів управління бюджетним процесом, то слід зазначити, що в загальному розумінні методом економічного дослідження вважається шлях дослідження або пізнання економічних явищ, сукупність теорій і вчень про економічні відносини [14, с.43].

Виходячи з наведеного розуміння методу економічних досліджень, а також авторської позиції щодо поняття “бюджетний менеджмент”, можемо запропонувати таке визначення: “Метод бюджетного менеджменту – сукупність теорій, вчень, концепцій, прийомів, способів пізнання суспільних відносин, які виникають у бюджетному процесі, тобто в процесі складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету держави та її адміністративно-територіальних одиниць”. У бюджетному менеджменті використовуються як загальні (загальнонаукові), так і специфічні (окремо наукові) методи пізнання. До загальних належать: аналіз і синтез, індукція й дедукція, класифікація та узагальнення, абстрагування тощо. До специфічних належать: балансовий, кошторисного планування, економіко-математичне моделювання, статистичні, економетричні прийоми, експертне оцінювання та ін.

Для реалізації цілей і завдань бюджетної політики, побудови цілісної та ефективної систем бюджетного менеджменту важливе значення мають принципи.

Сучасний економічний словник пропонує таке визначення: “Принципи – 1) основні, вихідні положення якої-небудь теорії, основні правила діяльності, 2) встановлені, усталені, загальноприйняті, широко розповсюджені правила господарських дій та властивості економічних процесів” [14, с.258].

Слід зазначити, що принципи бюджетного менеджменту в економічній літературі не визначені. Тому, виходячи з наведеного розуміння принципів економічної діяльності, а також авторської позиції щодо поняття “бюджетний менеджмент”, можемо запро-

понувати таке визначення: “Принцип бюджетного менеджменту – це основні теоретико-методологічні положення, які визначають загальні правила організації управління бюджетним процесом на всіх його стадіях (етапах)”.

Під час характеристики принципів бюджетного менеджменту ми будемо виходити з того, що вони мають системно поєднувати в собі висвітлені в наукових джерелах основоположні принципи менеджменту як науки й мистецтва та принципи організації бюджетної системи. Як зазначає А.В.Шегда, принципи раціонального управління вперше було сформульовано основоположниками наукового менеджменту – Ф.Тейлором, Г.Емерсоном, А.Файоном [16, с.170]. Центром учення Ф.Тейлора стали чотири принципи управління індивідуальною роботою працівників: науковий підхід до виконання кожного елементу роботи; науковий підхід до добору, навчання і тренування працівника; кооперація з працівниками; розподіл відповідальності [16, с.170].

Треба відмітити, що на сучасному етапі принципи менеджменту трактуються досить широко, однак найбільшої значущості мають такі принципи управління: системності, єдності цілей, пропорційності, плановості, поєднання прав, обов’язків та відповідальності, економічності й ефективності, оптимального поєднання централізації й децентралізації, самостійності, ієрархічності, стійкості [8, с.75–82; 16, с.170–173]. Що стосується принципів організації бюджетної системи, то вони визначені в Бюджетному кодексі України [17]: повнота, єдність, збалансованість, самостійність, обґрунтованість, ефективність, субсидіарність, цільове використання бюджетних коштів, справедливість і неупередженість, публічність та прозорість, відповідальність.

Виходячи з того, що деякі перелічені нами принципи є одночасно й принципами управління, і принципами організації бюджетної системи, а також із запропонованого нами поняття “принципи бюджетного менеджменту”, сформуємо основоположні принципи бюджетного менеджменту (табл. 2).

Таблиця 2

Принципи бюджетного менеджменту*

Принцип	Зміст
Науковості	означає, що процес реалізації механізму бюджетного менеджменту ґрунтується на сучасних науково-методологічних положеннях, з використанням сучасного інструментарію, у тому числі щодо планування, виконання, обліку, аудиту, контролю, формування звітів та інших процедур
Системності	полягає в тому, що бюджетний менеджмент охоплює всю бюджетну систему з обліком внутрішніх і зовнішніх взаємозв’язків, взаємозалежностей і відкритості власної системи в цілому
Єдності	означає, що управління бюджетним процесом на всіх рівнях бюджетної системи здійснюється за однаковими правилами та процедурами на підставі єдиної правової бази
Економічності й ефективності	означає, що при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення запланованих цілей при економічному використанні визначеного бюджетом обсягу коштів
Поєднання прав, обов’язків і відповідальності	означає створення чіткої організаційної структури, розробку положень про права й обов’язки учасників бюджетного процесу, порядок їх взаємодії, при якому ці учасники водночас з делегуванням прав отримують і певні обов’язки, за невиконання яких настає відповідальність
Справедливості	передбачає необхідність реалізації процедур бюджетного менеджменту через складання проекту бюджету лише на основі реальних тенденцій економічного життя суспільства, включаючи як економічну поведінку платників або їхніх груп, так й економічну поведінку держави або її органів чи структур (приміром, державних монополій). Справедливість в управлінні бюджетним процесом проявляється також через необхідність дотримання обраної державою концепції бюджетної політики

Цільового використання бюджетних коштів	означає, що в процесі управління виконанням бюджету бюджетні кошти мають бути використані тільки за цільовим призначенням на підставі затвердженого бюджету, причому на заздалегідь обумовлені цілі
Публічності та прозорості	означає таку реалізацію управління бюджетним процесом, що забезпечує доведення до суспільства та зацікавлених осіб (державних органів, посадових осіб, міжнародних організацій, наукових установ та ін.) інформації про стан бюджетного процесу на всіх етапах, а також публічності різних процедур бюджетного менеджменту, включаючи можливість зацікавлених осіб (у тому числі громадян) вплинути на процес вироблення та прийняття бюджетних рішень

*Складено автором.

На практичному рівні функції, принципи та методи бюджетного менеджменту реалізуються через здійснення певних процедур. Процедура, як указано у виданні “Современный экономический словарь”, це офіційно встановлений, передбачений правилами спосіб і порядок дій при здійсненні, веденні справ [15, с.263]. Відповідно, процедура бюджетного менеджменту – це офіційно визначений порядок (спосіб) здійснення управлінських дій (операцій), що реалізується в процесі бюджетного управління.

Висновки. Таким чином, визначені вище об’єкт, суб’єкти, предмет, функції, методи, а також принципи й процедури, теоретична та нормативна база, методологічне забезпечення являють собою систему бюджетного менеджменту. Системі бюджетного менеджменту властива цілеспрямованість, яка проявляється в тому, що всі методи й процедури управління бюджетним процесом слугують загальній меті – сприянню успішній реалізації бюджетної політики для досягнення економічного й соціального ефекту.

Узагальнюючи викладене вище, можна підкреслити, що бюджетний менеджмент є невід’ємною складовою макроекономічної фінансової (бюджетної) діяльності держави, тому поняття “управління бюджетним процесом” слід розглядати як синонім поняття “бюджетний менеджмент” – науки, предметом якої є бюджетний процес та управління ним. Бюджетний менеджмент є молодію галуззю фінансової науки, теоретико-методологічні питання якого в сучасній економічній літературі розроблені недостатньо. Автором запропоновано систему бюджетного менеджменту розглядати як сукупність взаємопов’язаних елементів: об’єкт, суб’єкти, предмет, функції, принципи, методи, процедури, а сам процес управління, як безперервну серію взаємозв’язаних управлінських функцій (дій) на всіх стадіях бюджетного процесу: складання, розгляду, затвердження та виконання бюджету держави й адміністративно-територіальних одиниць.

1. Бюджетний менеджмент : [підручник] / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. ; за заг. ред. В. Федосова]. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
2. Галушка Є. О. Бюджетний менеджмент : [навчально-методичний посібник] / Є. О. Галушка – Чернівці : Книги, 2007. – 280 с.
3. Сафонова Л. Д. Бюджетний менеджмент : [навчально-методичний посібник] / Л. Д. Сафонова. – К. : КНЕУ, 2001. – 186 с.
4. Клець Л. Є. Бюджетний менеджмент : [навчальний посібник] / Л. Є. Клець. – К. : Центр учбової л-ри, 2007. – 640 с.
5. Тимирханова Л. М. Содержание бюджетного менеджмента / Л. М. Тимирханова // Вестник Удмуртского университета. – 2007. – № 2. – С. 255–258.
6. Бюджетний менеджмент : навчальний посібник / [Л. В. Панкевич, М. А. Зварич, П. Я. Могиляк, Б. І. Хомічак]. – К. : Знання, 2006. – 293 с.
7. Чернявский А. Д. Организация управления : учебное пособие / Чернявский А. Д. – К. : МАУП, 1998. – 136 с.

8. Цуруль О. А. Менеджмент у державних організаціях : навчальний посібник / О. А. Цуруль. – К. : КНЕУ, 2002. – 142 с.
9. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
10. Современные теории управления: теории менеджмента на пороге XXI века : [учебное пособие] / под ред. В. Ю. Пашкуса. – С. Пб. : Изд. дом “Сентябрь”, 2002. – 272 с.
11. Шегда А. В. Основы менеджмента : учебное пособие / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 1998. – 512 с.
12. Михайленко С. В. Опорний конспект лекцій з курсу “Бюджетний облік та звітність” для студентів 4–5 курсів всіх форм навчання спеціальності “Фінанси” / С. В. Михайленко. – Одеса : ОДЕУ, рота-принт, 2008. – 98 с.
13. Державне управління і менеджмент : навч. посіб. у табл. і схемах / [Г. С. Одінцова, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов та ін.]; за заг. ред. Г. С. Одінцової. – Х. : ХарПІ УАДУ, 2002. – 492 с.
14. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження : [монографія] / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
15. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1996. – 496 с.
16. Шегда А. В. Менеджмент : підручник / Шегда А. В. – К. : Знання, 2004. – 687 с.
17. Бюджетний кодекс України. – Х. : Одіссей, 2011. – 128 с.

УДК 336.02
ББК 65.26

Пилипів Н.І.¹, Фурса Т.П.²

РОЛЬ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ В РЕГУЛЮВАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

¹ Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
кафедра теоретичної та прикладної економіки,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 596003,
e-mail: npylypiv@gmail.com,

² Івано-Франківський інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

Анотація. У статті досліджено важливу роль податкового аудиту як одного з найефективніших методів контролю податкової служби в регулюванні економічних процесів.

Ключові слова: система оподаткування, метод контролю, платники податків, податковий аудит, Податковий кодекс України.

Annotation. In the article important role of tax audit, as one of the most effective methods of control of tax service in adjusting of economic processes is investigated.

Key words: system of taxation, control method taxpayers, tax audit, Internal revenue code of Ukraine.

Вступ. У період розвитку ринкових відносин в економіці України особливої ваги набувають питання вдосконалення системи оподаткування, важливим елементом якої є податковий аудит як один із найефективніших методів контролю з боку державних органів. Відповідно потребують першочергової уваги питання проведення його, з одного боку, як досить дорогої процедури, яка вимагає залучення найбільш кваліфікованих працівників контролюючих органів, значного часу та відволікає тою чи іншою мірою платника податків від основної діяльності, а з іншого боку, як податкової перевірки після проведення якої її висновки стають найскладнішим і найконфліктнішим моментом у взаємовідносинах податкової служби як контролюючого органу з платниками податків.

Беручи до уваги наведене, важливим є дослідження основних характеристик поняття “податковий аудит”, які мають важливе значення для правильності його організа-

ції. Усе це визначає актуальність теми дослідження в нинішніх умовах змін у загальній стратегічній спрямованості діяльності органів державної податкової служби України [1].

Постановка завдання. Питання податкового аудиту досліджували у своїх працях вітчизняні науковці й практики: П.Ю.Буряк, В.З.Білінський, Д.І.Дема, О.В.Жигаленко, Н.С.Залуцька, Б.А.Карпінський, К.Ю.Логвінова, Т.Меліхова, В.А.Онищенко, О.А.Петрик, Г.В.Пухальська та інші. Разом з тим необхідність врахуванням особливостей прийнятого Податкового кодексу в Україні [2] зумовлює потребу в здійсненні додаткових досліджень питань проведення податкового аудиту в сучасних умовах. Метою роботи є дослідження важливості податкового аудиту в регулюванні економічних процесів.

Результати. Слід зазначити, що податковий аудит, як складова податкової системи, у своєму розвитку відображає всі наявні тенденції економічних перетворень. Саме податковий аудит на сучасному етапі є дієвою формою виявлення окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які приховують або мінімізують свої реальні доходи, уникають оподаткування. Значення податкового аудиту в регулюванні економічних процесів зростає зі збільшенням кількості учасників податкових відносин, а його реалізація ускладнюється з посиленням конфронтації між контролюючим органом і платником податків.

Вирішення питання, щодо перетворення фіскальних стосунків податкової служби з платниками податків на партнерські відносини є проблемним. Це пояснюється незабезпеченістю економіки України достатнім обсягом фінансових ресурсів, що зумовлює ризик превалювання фіскальних інтересів держави над іншими економічними й соціальними інтересами.

Для розкриття економічної сутності поняття “податковий аудит” проведено аналіз нормативно-правових актів України, який свідчить про відсутність його, а має місце застосування тільки поняття “перевірка”. Так, чинна редакція Податкового кодексу України фактично містить єдину згадку про можливість здійснення органами ДПС аудиту: пп.19.1.1.35 п.19.1 ст.19 Податкового кодексу України, де в переліку функцій органів ДПС зазначено: “Здійснюють внутрішній контроль та аудит стану додержання законодавства, виконання посадових (службових) обов'язків в органах державної податкової служби, на підприємствах, в установах, організаціях, що належать до сфери управління центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику” [2].

Однак у діяльності контролюючих органів і в науковій літературі поняття “податковий аудит” використовується частіше. Так, за трактуванням В.А.Онищенка, податковий аудит – це процесуальні дії органів контролю щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю й повнотою сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також законністю здійснення операцій, пов'язаних з одержанням доходів і виконанням розрахунків [3, с.14]. Інше визначення податкового аудиту дає Г.В.Пухальська: “Це – специфічна форма державного контролю” [4, с.15]. Аналогічно твердить І.Є.Риженко: “Для вітчизняної наукової літератури характерно тлумачення поняття “податковий аудит” саме як складової державного податкового контролю” [5].

Ми згодні з думкою більшості дослідників щодо тлумачення поняття податкового аудиту як складової єдиного механізму Державної податкової служби України й форми фінансового контролю, до яких доцільно відносити способи конкретного вираження та організації контрольних дій, спрямованих на виконання контрольної функції.

У цьому контексті, вважаємо, під податковим аудитом доцільно розуміти окрему форму державного контролю, яка реалізується Державною податковою службою України у вигляді камеральних, документальних та фактичних перевірок і передбачає визначення стану ведення податкового обліку суб'єктами господарювання відповідно до обраної ними системи оподаткування, зівставлення та аналіз фактичного стану величин податків і платежів, обчислених платниками, згідно із встановленими чинним законодавством нормами.

Слід зазначити, що нині в Україні зроблено перші кроки в напрямі оптимізації процедур податкового аудиту, підвищення якості проведення податкових перевірок і забезпечення ефективності й доцільності функціонування всіх видів податкового контролю.

Аналіз положень Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року [1] дозволяє визначити основні напрями розвитку податкового аудиту як державної форми контролю (рис. 1).

Треба зазначити, що проблема повноти та достовірності інформації про платника податків, допоміжні структури, які йому підпорядковуються (структурні підрозділи, дочірні підприємства, філії), контрагентів цього платника, не є новою. У 2002 році був прийнятий наказ Державної податкової адміністрації України №567 від 25 листопада 2002 року, яким затверджені Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб) [6], яким визначені такі поняття, як “кабінетний аудит”, “виїзний податковий аудит”, а також проведення процедур “кабінетного аудиту” і “виїзного податкового аудиту”.

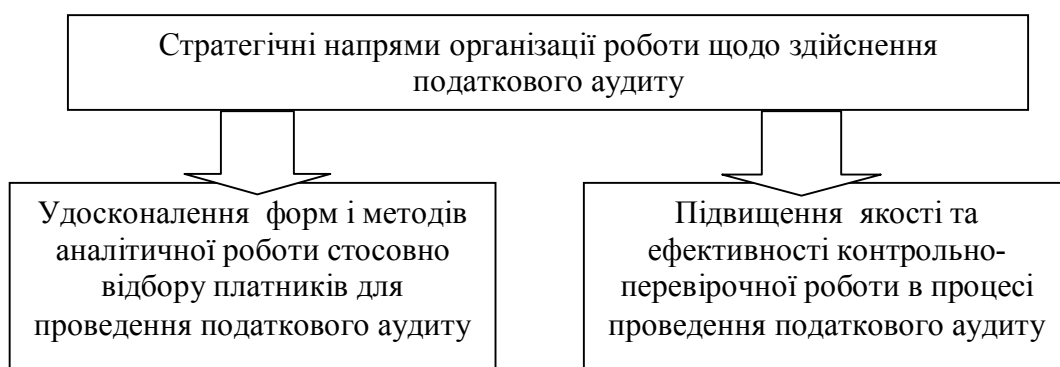


Рис. 1. Стратегічні напрями організації роботи податкового аудиту

Так, згідно зі ст.1 вищезазначеного наказу №567, “кабінетний аудит – це комплекс заходів, спрямованих на протидію порушенням платниками податків податкового законодавства, що здійснюються за допомогою процедур аудиторського аналізу показників, поданих суб’єктами податкової звітності та інформації, яка надійшла з різних джерел і накопичена в базах даних державної податкової служби, а виїзний податковий аудит – виїзна документальна перевірка” [6]. При цьому функції проведення його процедур покладено на підрозділ податкового аудиту ДПС України.

Проте слід зазначити, що цим наказом визначено такі форми кабінетного податкового аудиту, які не узгоджені донині з формами перевірок, відповідно до Податкового кодексу. А саме: визначені наказом зіставлення показників звітності платника податків з відповідними показниками звітності, поданої ним у попередніх звітних періодах; аналіз (зіставлення) відносних показників; аналіз тенденцій (зіставлення окремих показників податкової звітності, які повинні висвітлювати тенденцію процесу взаємодії цих показників з іншими показниками податкової звітності); аналіз господарської діяльності за допомогою зіставлення показників звітності головного підприємства з показниками звітності його філіалів, представництв, відділень та інших відособлених підрозділів; зіставлення показників звітності (розрахунок акцизного збору) з інформацією, зазначеною в заявках на отримання марок акцизного збору, заявках на отримання нарядів на спирт (мета використання спирту, обсяги виробництва та інше).

Окрім того, податковому аудиту підлягають підприємства незалежно від податкової поведінки, оскільки орієнтація структурних підрозділів податкового аудиту спрямована на виконання планових показників, таких як нарахування за результатами контрольної-перевірочної роботи, надходження нарахованих сум до бюджетів, виконання показників у розрізі податків, зменшення сум ПДВ, заявлених до відшкодування, роз-

ширення бази оподаткування, а також аналітичних показників: донарахування податків на одну перевірку, на одного працівника. Унаслідок цього робота фахівці контрольно-перевірочних підрозділів стає малоефективною й безрезультативною. Орієнтованість працівників податкових органів на виконання планових показників змушує фахівців, які проводять аудит, йти на компроміс з платниками.

Висновки. Отже, вищенаведене доводить, що для вирішення таких питань проблеми необхідне чітке й однозначне тлумачення, зокрема, поняття “податковий аудит” і норм законодавства з питань організації та проведення податкового аудиту, викладених у відповідних методичних рекомендаціях і змінах Податкового кодексу щодо податкового аудиту. Перспективи даного дослідження зводяться до необхідності розробки та впровадження Закону України “Про податковий аудит” і методичних рекомендацій стосовно проведення податкового аудиту.

1. Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/strategichniy-plan-rozvitku>. – Назва з екрана.
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами і доповненнями). – Чинний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/275517/page29?text=%EF%EE%E4%E0%F2%EA%EE%E2%E8%E9+%E0%F3%E4%E8%F2>. – Назва з екрана.
3. Онищенко В. А. Удосконалення процесів підготовки до проведення податкової перевірки / В. А. Онищенко // Фінанси України. – 2008. – № 6. – С. 14–21.
4. Пухальська Г. В. Податковий аудит в Україні : суть, принципи, функціональні засади та організації / Г. В. Пухальська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 14–17.
5. Риженко І. Є. Державний податковий аудит у системі податкового контролю України / І. Є. Риженко // Вісник університету банківської справи Національного банку України “Проблеми обліку, аналізу, аудиту і контролю”. – 2012. – № 1 (13). – С. 224–227.
6. Наказ Державної податкової адміністрації України №567 від 25 листопада 2002 року, яким затверджені “Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб)” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-info.biz/legal/basene/ua-cmemhe/index.htm>.

УДК 336.02: 338.43

ББК 65.261-18: 65.32

Танклевська Н.С.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇНИ

ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”,
Міністерство аграрної політики
та продовольства України,
кафедра фінансів,
73006, м. Херсон, вул. Р.Люксембург, 23,
тел.: 0552414430, 0506060622,
e-mail: natali.st@rambler.ru

Анотація. Обґрунтовані основи формування сучасної парадигми фінансової політики розвитку сільського господарства країни. Здійснена теоретична інтерпретація фінансової політики та визначені її структурні елементи.

Ключові слова: фінансова політика, концептуальні основи, парадигма, сільське господарство, фінансовий механізм, методологічний базис.

Annotation. Framework for establishment of the modern paradigm of financial policy of agricultural development of the country is grounded. The theoretical interpretation of financial policy is accomplished and its structural elements are determined.

Key words: financial policy, conceptual framework, paradigm, agriculture, financial mechanism, the methodological basis.

Вступ. Фінансова політика держави в сучасних умовах ринкових перетворень виступає визначальною для розвитку національної економіки. Ускладнення процесів економічних трансформацій, посилення їх динамізму, фінансова криза та її негативні наслідки встановили, що існуюча фінансова політика виявилася неадекватною та неефективною, не в змозі адекватно й своєчасно реагувати на такі події. Особливо це надзвичайно важливе для сільського господарства, де істотний вплив мають специфічні чинники, зокрема, сезонність виробництва, залежність від природно-кліматичних і біологічних умов, незадовільний стан матеріально-технічної бази, складний доступ до джерел фінансування. Актуальність дослідження посилюється тим, що з початку аграрної реформи в Україні майже четверта частина підприємств галузі залишаються збитковими. Це зумовлює неухильне зростання значущості теоретичного осягнення нових наукових підходів до формування й реалізації ефективної фінансової політики сільського господарства країни та розробки напрямів упровадження відповідних практичних рекомендацій з метою забезпечення продовольчої безпеки країни, зміцнення її експортного потенціалу, створення сприятливих умов життєдіяльності для теперішніх і наступних поколінь.

Теоретичні основи функціонування фінансових категорій “фінанси” і “фінансова політика” закладені в працях Арістотеля, Л.Абалкіна, А.Буковецького, С.Вітте, І.Кауфмана, Дж.Кейнса, Р.Коуза, А.Маршалла, А.Монкретьєна, І.Озерова, У.Петті, Д.Рікардо, А.Сміта, М.Сперанського, І.Янжула.

Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних засад функціонування фінансів, фінансової політики та її окремих складових зробили видатні зарубіжні й вітчизняні науковці: М.Александрова, О.Василик, З.Васильченко, В.Геєць, В.Грушко, М.Крупка, В.Кудряшов, В.Лагутін, І.Лютий, В.Мартиненко, В.Опарін, І.Петровська, А.Поддєрьогін, В.Родіонова, О.Романенко, Б.Сабанті, В.Савчук, М.Сичовий, О.Сліпушко, В.Сумароков, В.Федосов, С.Юрій.

Особливості фінансових відносин і фінансової діяльності в аграрному секторі економіки були висвітлені такими відомими українськими вченими, як В.Алексійчук, В.Амбросов, В.Андрійчук, О.Гудзинський, О.Гудзь, М.Дем’яненко, М.Коденська, П.Лайко, Ю.Лузан, І.Лукінов, Ю.Лупенко, М.Малік, О.Могильний, О.Непочатенко, Б.Пасхавер, Г.Підлісецький, П.Саблук, В.Синчак, В.Ситник, П.Стецюк, Л.Худолій, А.Чупіс та ін. Вони збагатили економічну науку фундаментальними ідеями, які стали фактором нових світоглядних орієнтацій. Під впливом їхніх досліджень суттєво змінилися уявлення про систему фінансування, ціноутворення, страхування, оподаткування аграрних підприємств, що ознаменувало новий етапний поворот в їх вивченні.

Сьогодні в аграрній фінансовій науці залишається малодослідженим питанням формування сучасної парадигми фінансової політики розвитку сільського господарства, визначення принципів, факторів і закономірностей її впровадження. Така фінансова парадигма є необхідною умовою створення й обґрунтування концептуальних основ формування сучасної фінансової політики розвитку сільського господарства.

Постановка завдання. Метою статті є аргументація концептуальних основ формування сучасної фінансової політики розвитку сільського господарства. Під час дослідження використані відповідні наукові методи: дедукції, історичний, монографічний, аналізу й синтезу.

Результати. Існуючі нині наукові погляди на фінансову політику недостатньо вивчають як внутрішні, так і зовнішні чинники її формування, а також різні форми прояву. Єдності думок у визначенні поняття фінансової політики дотепер не досягнуто й у

середовищі сучасних економістів. Зокрема, Кемпбелл Р.Макконнелл і Стенлі Л.Брю сполучають поняття фінансово-бюджетної й фіскальної політики, визначаючи їх як зміни, внесені урядом до порядку державних витрат й оподаткування, спрямовані на забезпечення повної зайнятості й неінфляційного національного продукту [1]. Очевидно, що фіскальна політика – важлива, але все-таки частина загальної фінансової політики, пов'язаної, передусім, з політикою в галузі державних доходів. Більш логічним виглядає визначення фінансової політики представниками марксистської школи, що вбачають у фінансовій політиці сукупність державних заходів щодо стабілізації фінансових ресурсів, їхнього розподілу й використання для здійснення державою її функцій, указуючи, що соціальна спрямованість й ефективність впливу фінансової політики на розвиток продуктивних сил і виробничих відносин установлюються об'єктивними закономірностями економічного розвитку, суспільно-політичним устроєм країни. В.Опарін трактує фінансову політику як комплекс дій і заходів, що здійснюються державою в межах наданих їй функцій і повноважень у сфері фінансової діяльності суб'єктів господарювання та фінансових інституцій, громадян і безпосередньо держави з метою вирішення певних завдань і досягнення поставлених цілей [2]; С.Юрій – як сукупність фінансових (розподільчих і перерозподільчих) заходів, які держава здійснює через фінансову систему [3]; О.Василик – діяльність держави, підприємства стосовно цілеспрямованого використання фінансів [4].

Тому на відміну від її традиційного вузького тлумачення як діяльності держави й підприємств щодо цілеспрямованого використання фінансових ресурсів [4] нами здійснене вдосконалення теоретичної інтерпретації категорії “фінансова політика” шляхом її розширення й трактоване як імперативну, теоретично й науково обґрунтовану систему заходів стосовно планування, організації, регулювання й контролю фінансових відносин у процесі формування та використання фінансових ресурсів держави та підприємств.

На підставі узагальнення досягнень наукової думки у сфері державної фінансової політики, зорієнтованої на використання всієї сукупності категорій управління фінансовими відносинами (фінансового процесу, фінансового права, фінансів, фінансової системи, фінансового механізму, які становлять організаційно-економічний зміст фінансової політики), доведено, що фінансова політика – не тільки структурована, а й системна категорія, пов'язана з усіма елементами загальної економічної політики й раціонально взаємозалежна зі своїми структурними елементами. Особливість фінансової політики як науково-практичного поняття або як організаційно-економічної категорії полягає в тому, що в ній одночасно поєднуються й рівноправно співіснують об'єктивне (незалежно від волі й свідомості людей) і суб'єктивні (імперативне, державно-вольове, організаційно-управлінське) начала.

Розвиток фінансової теорії розглядається у взаємозв'язку з економічними школами й теоріями, концепціями. Проте виявлено, що нині фінансова політика не має певної ідеології і носить ситуативний, непослідовний та суперечливий характер, оскільки ще не сформувалася її нова парадигма, яка б мала сучасне методологічне підґрунтя і враховувала динаміку та наслідки ринкової трансформації економіки, передбачала побудову цілісної системи організації внутрішніх і зовнішніх фінансових взаємовідносин та ефективних методів їх регулювання, адаптованих до існуючих умов національної економіки.

Усвідомлення та практичне осмислення такої проблеми дозволило науково означити нову парадигму фінансової політики, яка ґрунтується на відповідному базисі та зображена на рис. 1, розглядаючи її через призму метафізичного та діалектичного підходів, а також опираючись на позитивістський, герменевтичний, синергетичний та інші підходи до осмислення економічного життя сучасного українського суспільства.

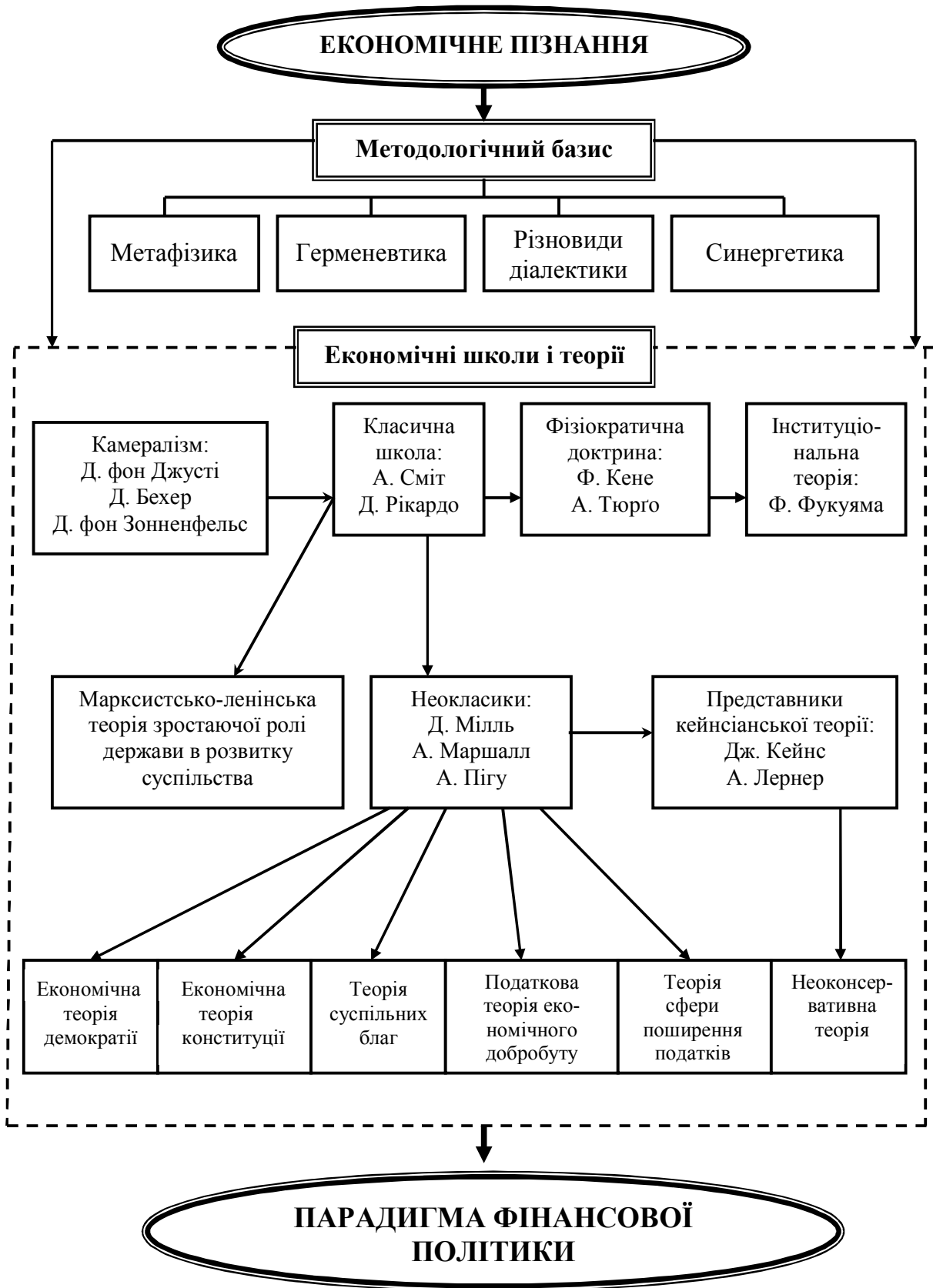


Рис. 1. Базис формування парадигми фінансової політики

Економічні школи й теорії, відображені на рис. 1, формують окремі сегменти фінансової науки. При цьому їх можна зобразити у вигляді двох базових блоків: в одному

містяться теорії, що досліджують процес прийняття колективних рішень у державі, у другому – теорії, що базуються на економіці добробуту. У першому випадку йдеться про фінансову науку, орієнтовану на суспільний вибір, у другому випадку – на економіку добробуту. Але, незважаючи на це, в обох напрямках фінансової науки до об'єкта аналізу застосовується модель економічно раціональної поведінки індивіда (хоча з різним ступенем послідовності). Саме цим вони й відрізняються від “старих” наукових концепцій, у яких не так явно використовувалася вказана модель. При цьому встановлено, що базові теоретичні засади побудови фінансової політики розвитку сільського господарства закладено в наукових доктринах економічної теорії, зокрема, неокласичної й інституціональної теорії.

Стратегічною метою фінансової політики є забезпечення економічної, фінансової й соціальної стабільності в країні на базі її сталого розвитку. Виходячи із цього та з урахуванням провідної світової науково-практичної ідеї щодо необхідності забезпечення сталого розвитку, вважаємо за необхідне “сталий розвиток сільського господарства” трактувати як самопідтримуючий розвиток галузі зі стабільними темпами зростання, що забезпечує задоволення потреб населення в продуктах харчування, зміцнення експортного потенціалу країни та створення сприятливих умов життєдіяльності для теперішніх і наступних поколінь.

Економічний зміст фінансової політики держави опирається на об'єктивність фінансових відносин, які покладено в її основу, а також на ступінь відповідності здійснюваної політики сучасним економічним законам, закономірностям розвитку фінансової системи й сформованим економічним реаліям. Якщо фінансова концепція та конкретні фінансові заходи не відповідають економічному базису, то така фінансова політика приречена на провал.

Узагальнення наукових підходів до дослідження процесу реалізації фінансової політики, що зображено на рис. 2, дало змогу встановити, що для досягнення ефективного функціонування аграрної економіки та кожного сільськогосподарського підприємства зокрема повинна бути забезпечена чітка взаємодія всіх видів фінансової політики й елементів фінансового механізму, у т. ч. його підсистем, фінансових важелів (фінансові норми й нормативи, ліміти та резерви, стимули, санкції), фінансових методів, правового, нормативного й інформаційного забезпечення. При цьому на першому етапі держава повинна проводити дискреційну (активну) фінансову політику з вагомим акцентом на збільшення бюджетного фінансування галузі, а на другому етапі – доцільним є застосування недискреційної політики з урахуванням дії автоматичних (вмонтованих) стабілізаторів економіки (податкові ставки, трансфертні видатки, облікова ставка НБУ). Для досягнення поставленої мети фінансову політику також необхідно здійснювати у вигляді “політики економічного розвитку” і “політики помірної регламентації”, що забезпечить збільшення обсягів виробництва валової продукції галузі та підвищення рівня зайнятості населення України.

Виходячи з того, що фінансова політика реалізується через відповідний механізм, слід зазначити, що фінансовий механізм сталого розвитку сільського господарства – це сукупність фінансових форм і методів, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток цілісного комплексу взаємопов'язаних елементів (підприємства, установи, галузі тощо) у контексті їх сталого розвитку.

Доведено, що вплив на розвиток сільськогосподарських підприємств здійснюється через фінансовий інструментарій, який ґрунтується на відповідних структурних елементах фінансового механізму.

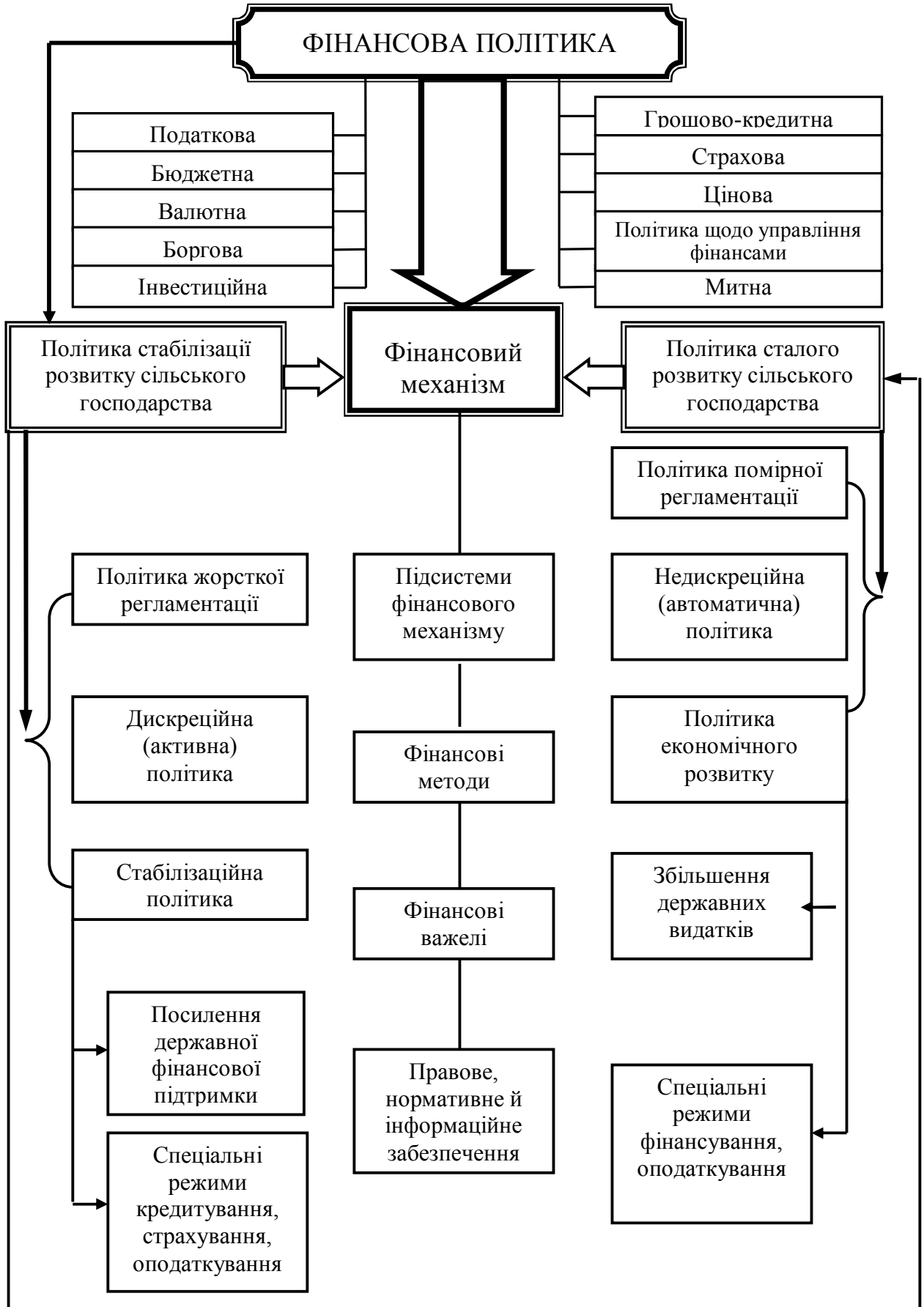


Рис. 2. Фінансова політика розвитку сільського господарства та механізм її реалізації

Поєднання елементів фінансового механізму становить його “конструкцію”, яка приводиться в дію встановленням кількісних параметрів кожної складової. При цьому дієвість фінансового інструментарію залежить від ефективності використання його окремих елементів. Ураховуючи це, структуру фінансового інструментарію управління аграрною економікою доцільно поділяти на такі головні елементи: організаційну структуру управління фінансами в державі; чинну законодавчо-нормативну базу, яка регулює фінансове управління державними фінансами, фінансами підприємств і фінансами галузей; планів розвитку державних фінансів і підприємств; систему стимулів й обмежень фінансово-господарської діяльності в державі; інструменти контролю за функціонуванням фінансів на всіх рівнях управління з метою подальшого вдосконалення реалізації фінансової політики. Лише комплексне застосування всіх фінансових інструментів може забезпечити якісний динамічний розвиток сільського господарства.

Виявлено, що фінансова політика розвитку сільського господарства не тільки структурована, а й системна, тобто пов’язана з усіма елементами загальної економічної й аграрної політики та раціонально взаємозалежна за своїми структурними елементами. Звідси випливає необхідність комплексного, системного підходу до побудови й реалізації фінансової політики. Вона не може бути незмінною на різних етапах і циклах соціально-економічного розвитку країни. Це передбачає періодичне введення у фінансову політику нових елементів, коригування або скасування колишніх.

Комплексність фінансової політики припускає, що внесення виправлень у показники й механізми реалізації фінансової політики вимагає сценарної оцінки варіантів з урахуванням прямих і непрямих наслідків їхнього впливу на економіку країни в цілому й окремих галузей і суб’єктів господарювання. У зв’язку із цим, уперше запропоновано поняття “фінансова політика сталого розвитку сільського господарства” як сукупність законодавчих, організаційних та соціально-економічних заходів державних і місцевих органів влади й управління, а також суб’єктів господарювання у сфері фінансових відносин, які базуються на науково-обґрунтованій концепції, що спрямована на досягнення запланованого динамічного соціально-економічного й екологічного ефекту.

Висновки. Фінансова політика є складною й багаторівневою категорією, яка має різні форми прояву, внутрішні та зовнішні чинники формування. Це зумовило необхідність удосконалення її теоретичної інтерпретації як імперативної, теоретично й науково обґрунтованої системи заходів з планування, організації, регулювання й контролю фінансових відносин у процесі утворення й використання фінансових ресурсів держави та суб’єктів господарювання. Формування ефективної фінансової політики в сільському господарстві вимагає аналізу методологічних підходів до цього процесу як різновиду економічного пізнання, оскільки фінансова політика як галузь економіки утворює єдиний комплекс з наукою та, відповідно, використовує методи, що забезпечують науковий супровід вирішення її актуальних проблем.

Усвідомлення й практичне осмислення проблеми дозволило науково означити нову парадигму фінансової політики, яка ґрунтується на сучасному методологічному базисі, ураховує динаміку, наслідки й існуючі умови ринкової економіки, передбачає побудову цілісної системи організації та регулювання внутрішніх і зовнішніх фінансових відносин, розглядаючи її через призму метафізичного й діалектичного підходів, а також опираючись на позитивістський, герменевтичний, синергетичний та інші підходи до осмислення економічного життя сучасного українського суспільства. Установлено, що базові теоретичні засади побудови фінансової політики закладено в наукових доктринах економічної теорії, зокрема, неокласичної й інституціональної теорій.

1. История и философия экономики : пособие для аспирантов / под ред. М. В. Конопопова. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 664 с.
2. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : [навчальний посібник] / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – 164 с.

3. Бюджетна система. Вишкіл студії : навчальний посібник / [С. І. Юрій, Й. М. Бескид, В. Г. Дем'янин та ін.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 864 с.
4. Василик О. Д. Державні фінанси України : [підручник] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К. : НІОС, 2002. – 608 с.

УДК 332.01:330.83

ББК 65.013

Ткач О.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ПОШИРЕННЯ КРИЗОВИХ ПРОЦЕСІВ ВІД ДОМІНАНТНИХ
ЦЕНТРІВ (НА ПРИКЛАДІ КРИЗОВИХ ЦИКЛІЧНИХ
ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ США)**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 59644

Анотація. Розглядаються особливості поширення кризових процесів від домінантних центрів на прикладі кризових циклічних процесів в економіці США.

Ключові слова: світова економіка, центри домінування, кризові процеси в США, грошова маса, потенційний ВВП.

Annotation. The crisis economical spreading process from a dominant center have been investigated on the sample of crisis process in US economy.

Key words: world economy, dominant centers, crisis process in the USA, money mass, potential GVP.

Вступ. Сучасний глобалізований характер світової економіки відзначається постійними потрясіннями. Причиною та поширенням таких негативних явищ є зміст і характер економічних процесів, що мають місце в розвинутих економіках світу, які сьогодні набули ознак центрів домінування.

Постановка завдання. Більш детально зупинимося на кризових процесах, що мали місце в США.

Результати. Аналіз динаміки ВВП США з 1929 року до 1994 року в цінах 1987 року свідчить, що протягом великої депресії обсяг продукції, що випускалася, різко зменшився, у часи Другої світової війни у зв'язку з мобілізацією виробництва обсяг виробництва збільшився надто високими темпами, що викликало аналогічний різкий спад до нормального потенційного значення ВВП (рис. 1). У період після Другої світової війни зростання ВВП було стабільним доти, доки економіка не почала переживати кризові процеси в 1970–1980 роках і стагнацію 1989 року.

Різкий спад фактичного ВВП щодо потенційного рівня в роки Великої депресії показав необхідність державного втручання в економіку, що призвело до відродження кейнсіанської теорії. Надалі незначні спади ВВП відбувалися за рахунок екзогенних впливів – війни чи різкої зміни вартості енергоносіїв.

Виняток становить спад 1980–1990 років як “політика дорогих грошей”. Він був причиною неправильних дій уряду в грошово-кредитній політиці. Необумовлене зменшення грошової маси спричинило зростання інфляції, але не призвело, як сподівалися уряд і президент Р.Діксон, до збільшення зайнятості [1].

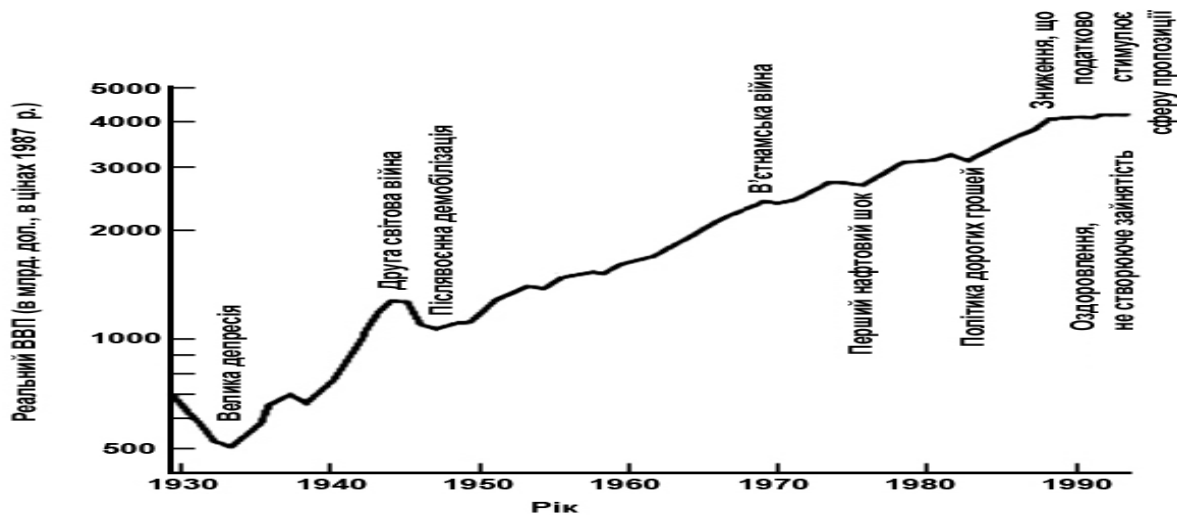


Рис. 1. Динаміка ВВП США

Зміст розвитку американської економіки в останні десятиріччя полягав у впевненому ставленні до розвитку інформаційних технологій як основного засобу підвищення продуктивності праці. Це могло бути засвідчено офіційною статистикою, яка стверджувала, що наприкінці ХХ століття темпи зростання продуктивності праці суттєво збільшилися. Якщо в період з 1987 до 1995 років вони склали в середньому 4% у рік, то в 1995–2000 роки виростили до 2,5% і більше.

Одночасно в американській економіці різко визначалося збільшення інвестицій в інформаційні технології. Так, з 1987 року до 1995 року динаміка інвестицій в інформаційні технології складала 11% у рік, у 1995–2000 роках інвестиції зросли до 20,2% у рік, тобто динаміка зростання збільшилася у два рази [2].

На цій основі можна зробити висновок, що інформаційні технології викликають збільшення продуктивності праці в усій економіці. Цей факт був підтверджений тим, що до 1995 року зростання продуктивності праці залишалося на попередньому рівні, у той час, коли зростання в інформаційних технологіях збільшувалося. Але в економічній науці з'явилися твердження, що не відбулося суттєвого впливу нового інформаційного сектору економіки на традиційний промисловий сектор у ракурсі збільшення продуктивності праці та підвищення його ефективності [2].

Під час розрахунків продуктивності праці для кожної окремої галузі з'ясувалося, що позитивна динаміка на рівні економіки в цілому сконцентрована в таких галузях: роздрібна торгівля, оптова торгівля, торгівля цінними паперами, виробництво напівпровідникових матеріалів, виробництво комп'ютерів, телекомунікації. У решті 53 галузях економіки відбувалися невеликі збільшення та зниження зростання продуктивності праці, які, у цілому, компенсують одна одну. Указані галузі продукують 31% ВВП, вносячи 38% у сукупне збільшення насиченості економіки інформаційними технологіями, і складають 29,5% від загальної зайнятості (без урахування сільського господарства).

McKinsey [3] виділяє декілька чинників, що забезпечують збільшення темпів зростання продуктивності: нововведення, конкуренцію та циклічні фактори попиту. У попередньо згаданих секторах більша частина прискорення продуктивності після 1995 року зумовлена принциповими змінами у виробництві товарів і наданні послуг. У деяких випадках ці зміни були викликані технологічними нововведеннями, але в усіх галузях зміни в регулюванні з боку держави мали важливе місце в підвищенні конкуренції. Циклічні фактори попиту, а саме – динамічне зростання фондового ринку та зсув споживчого попиту в бік дорогих товарів сильно вплинули на прискорення продуктивності праці в роздрібній та оптовій торгівлі, торгівлі цінними паперами.

Зміна в регулюванні з боку держави сприяла підвищенню конкуренції й суттєво вплинула на продуктивність у двох секторах: торгівлі цінними паперами та телекомунікаціях. Постанова Комісії Сенату США із цінних паперів і бірж різко знизила розміри комісійних платежів і біржові розриви. Ці зниження дозволили інституціональним інвесторам збільшити об'єми торгів. У телекомунікаційній галузі використання нового спектра радіохвиль для мобільного зв'язку сприяло підвищенню конкуренції й швидкому зниженню цін, а також появі на ринку нових операторів і збільшення споживання.

На думку фахівців компанії McKinsey, до циклічних факторів можна віднести зсув споживчого попиту в бік дорогих товарів і послуг та фондовий ринок, що швидко ріс і трикратно сприяв зростанню продуктивності. Це було зумовлено такими факторами [3]:

1. Високі значення фондових індексів сприяли підйому торгівлі цінними паперами через Інтернет.

2. Механізм ринків збільшив вартість активів підприємств, тим самим створюючи додаткові стимули фінансовим менеджерам.

3. Фондовий ринок, що швидко ріс і сприяв збільшенню об'ємів і котирувань акцій, кількості корпоративних злиттів, вартості угод.

З метою аналізу причин і наслідків кризових циклічних коливань використаємо дані міжгалузевого балансу економіки США за 1987, 1992, 1997 і 1998 роки, а також щорічні статистичні дані ВВП, валове виробництво інвестиції в основний капітал.

За 1987–1988 роки частка інвестицій у продукцію так званої “нової економіки” збільшилася в 1,68 раза – з 15 до 25% від загального обсягу державних і приватних інвестицій в основний капітал. У цей самий час частка аналогічної продукції у ВВП збільшилася із 17% у 1987 році до 19% у 1998 році (тобто в 1,11 раза), так само, як її частка у валовому випуску із 16 до 18% (в 1,13 раза). У процесі аналізу стає видно, що збільшення загальної частини інвестицій у продукцію “нової економіки” відбулося за рахунок збільшення частки інвестицій у комп'ютерні послуги й обробку даних (Computer and data processing services). Частка продукції сфер “нової економіки” у ВВП виросла на 1,92 відсоткових пунктів (із 17,29 до 19,21%) за рахунок збільшення частки комп'ютерних послуг і послуг обробки даних. У валовому випуску частка продукції “нової економіки” збільшилася з 1987 року до 1998 року на 2,08%, у той час, коли частка комп'ютерних послуг і послуг обробки даних збільшилися на 1,56% [5].

Слід наголосити на тому, що частка вищезазначених продуктів в інвестиціях становила в 1998 році не більше ніж 10%, у той час, коли їх частка у ВВП і валовому випуску була на рівні 2%. Частка у ВВП галузей, що виробляють інформаційно-технологічні продукти й послуги, збільшилася в 1,11 раза – з 26,02% в 1987 році до 28,7% у 2000 році. Аналогічна картина щодо динаміки цих галузей у валовому випуску, яка збільшилася в 1,12 раза з 24,55% в 1987 році до 27,52% у 2000 році. Частка інвестицій в інформаційно-технологічне обладнання й програмне забезпечення в приватних інвестиціях в основний капітал збільшилася в 1,44 раза – у 1987 році вона склала 18,81%, а у 2000 році – 27,15% [5].

З 1987 до 1998 років частка виробничих витрат стосовно сфер інформаційних технологій, які отримали назву “нової економіки”, збільшилася й склала в 1987 році 6,44 дол. США, а в 1992 році – 7,30 дол. США, у 1997 році – 7,94 дол. США, а в 1988 році – 7,55. Додана вартість вищевказаних сфер знизилася й склала в 1987 році – у кожному доларі 56,53 цента, у 1992 році – 52,10 цента, у 1997 році – 46,61 цента, у 1998 році – 52,10 цента, у 1997 році – 46,61 цента, у 1998 році – 47,28 цента [5].

У наведеній аналітиці стає зрозумілим, що в економічній структурі розвиваються протилежні тенденції: питомі витрати на сфери “нової економіки” збільшуються, але одночасно із цим питома додана вартість сфер інформаційних технологій знижується.

Тобто обсяги виробництва в інформаційних технологіях і витрати на них зростають, а можливості галузей, що їх виробляють і сприяють зростанню ВВП, зменшуються. Іншими словами, швидкість збільшення інвестицій в інформаційні технології перевищує динаміку зростання її частки у ВВП у міжгалузевому балансі в 1,5 рази. Отже, є можливим зробити висновок про невідповідність вхідних і вихідних потоків у сферах інформаційних технологій. Можемо стверджувати, що до моменту розгортання кризових процесів в американській економіці темпи приросту капіталовкладень в інформаційні галузі значно перевищували темпи зростання об'ємів виробництва. Такі структурні невідповідності американської економіки повинні викликати її структурну перебудову, яка буде супроводжуватися серйозним падінням ВВП [6].

Слід зупинитися на тому факті, що норма накопичення в США до кінця XX століття була від'ємною, тобто громадяни витрачали приблизно на 1% більше, ніж отримували. З урахуванням обсягу американського ВВП (біля 10 трильйонів доларів) загальне скорочення ВВП повинно скласти приблизно 200–250 млрд доларів щомісяця, тож для підтримки секторів, що падають, необхідно 140% існуючих ресурсів.

Поштовхом до початку кризових процесів в американській економіці слугував крах на американському фондовому ринку 2000–2001 років. Як наслідок, спостерігалося безперервне падіння котирувань акцій з березня до жовтня 2002 року, а в жовтні 2002 року відбулася значна девальвація долара.

До першої половини жовтня 2002 року в порівнянні з абсолютними максимумами, що були досягнуті на початку 2000 року, падіння біржових індексів склало: Dow Jones Industrial – 37,5%, S&P-500 – біля 50%, NASDAQ Composite – 78% [1].

Фінансові компанії та фонди стали реструктуризовувати свої інвестиційні портфелі й переводити власні інвестиції у відносно менш ризиковані активи – державні облігації. Зростання попиту на ці папери призвело до різкого падіння їх дохідності: у 2000 році – до 6,75%, у середині 2003 року – до 3,14%, за дворічними державними паперами дохідність знизилася до 1%, що стало історичним мінімумом.

Можна стверджувати, що кризові процеси американської економіки є абсолютно закономірними, оскільки вони зумовлені ексцесами минулого періоду зростання. За абсолютними масштабами приросту порівнювати динаміку індексу Dow Jones за різні періоди неможливо.

Так, перед крахом 2000 року на фондовому ринку США капіталізована вартість компаній у середньому в 30–35 разів перевищувала розмір чистого прибутку, який вони заробляли. У 2000 році ціни на акції в середньому перевищували дивіденди, що за ними виплачувалися, у 93 рази, тобто дохідність знизилася до 1%. У порівнянні із ситуацією 1929 року ступінь перегріву фондового ринку є рекордним. Посилання на те, що динаміка ринку відповідала зростанню корпоративних прибутків, безпідставні. У перелік Нью-Йоркської фондової біржі входить більше 10 000 компаній. Усі вони разом у кінці 1990-х років були оцінені більш ніж у розмірі 30-річних прибутків. При тому, що середнє значення цього показника за весь післявоєнний період складає приблизно 15 [2].

Причини, що породили кризові явища в економіці США, можна поділити на два фактори:

1. Пасивні фактори: збільшення ступеня лібералізації й посилення приватної ініціативи при одночасному зменшенні прямої економічної активності уряду та скороченні державних капіталовкладень, які призвели до зростання боротьби за інвестора між країнами. Одночасно відсутність сильних потрясінь на фінансових ринках визначила готовність як професійних менеджерів, так і населення до прийняття підвищених ризиків і пошуку інструментів, які швидко ростуть, у тому числі акцій.

2. Активні фактори: урядова макроекономічна політика.

Якщо зупинитися на змісті активних факторів, то на початку 1980-х років США виходили з кризи через різке зростання державних витрат на основі великого державно-

го оборонного замовлення, завдяки чому вдавалося в стислі терміни вирішити проблему збільшення безробіття. Посилення державного втручання після важких економічних кризових процесів стало звичайним процесом. З метою забезпечення фінансування широкомасштабних державних витрат уряд широко використовував схеми державних позик, випускаючи довготермінові казначейські зобов'язання під дуже високі відсотки – 14–18% річних. Із цих засобів і фінансувалося державне замовлення. У результаті державний борг до початку 1990-х років виріс до 5 трильйонів доларів.

Економічне зростання 1990-х років було зумовлене не шляхом зменшення державних витрат, а нарощуванням активності приватного сектору. Основою для цього слугувала політика радикального зниження облікових ставок. Для виходу з рецесії 1991 року Федеральна резервна система (ФРС) знизила ставки до 3%. Аналогічно ФРС діяла й під час появи ознак економічних труднощів або кризових явищ в інших частинах глобального економічного світу (Росії, країн Азії). Так, у жовтні-листопаді 1998 р. ФРС три рази знижувала ставки, у результаті чого вони становили 4,5% [3].

Наслідком такої політики стало накачування економіки дешевими кредитними засобами. Збільшення заборгованості державного сектору змінилося різким зростанням заборгованості приватного сектору. У результаті заборгованість нефедерального нефінансового сектору у 2000 році становила 15 трлн доларів, а сумарна кредитна заборгованість усіх секторів американської економіки за результатами третього кварталу 2002 року перевищила 33 трлн доларів, тобто більш ніж у три рази перевищує ВВП.

Середні темпи приросту ВВП за останні п'ять років знаходилися на рівні 4,5% у рік, а приріст грошової маси складав 10% у рік. Такий позитивний приріст грошової маси не викликав інфляції у зв'язку з тим, що велика частка кредитних ресурсів спрямовувалася на фондовий ринок і сприяла його швидкому підйому. Замість інфляції на споживчому ринку виникла інфляція фінансових активів.

Споживчий попит в останні роки ріс із швидкістю 9,8% у рік. Дешеві кредити породили масові спекуляції на фондовому ринку й призвели до падіння приватної норми заощаджень домогосподарств до від'ємних значень, тобто домогосподарства стали витрачати більше, ніж заробляти. Обтяжливою обставиною став так званий “ефект багатства” – коли постійно зростаюча вартість фінансових активів, якими володіє домогосподарство, створює в них почуття достатку, знижуючи стимули до збереження [8].

Результатом цього стало катастрофічне нарощування зовнішньоторговельного дефіциту, який перевищив 5,2% ВВП. Як наслідок, усі негативи невиправдано високого споживання сплачували іноземні інвестори, які завзято купували американські боргові зобов'язання, використовували фінансові активи, у тому числі й боргові банківські зобов'язання ФРС – долари США.

Зміст функціонування фондового ринку США залежить від припливу фінансових засобів інвесторів, обсяги яких, у свою чергу, залежать від очікування інвесторів в отриманні прибутку як результату позитивних прогнозів корпоративних прибутків.

У 1990-ті роки статистика, яка оприлюднювалася корпораціями, показувала щорічний приріст прибутків на 15–20%, а офіційні темпи зростання ВВП у середньому складали 5–6%. Хоча період економічного буму 1990-х років відрізнявся більш високими темпами зростання ВВП у порівнянні з тими, що були характерні для американської економіки в 1970–1980-х роках і складали в середньому 3,5–4,5% у рік, очевидно, що темпи збільшення прибутків не можуть протягом довгого часу майже на порядок перевищувати темпи зростання економіки [9, с.68–70].

Проблема полягає в тому, що фінансові компанії зацікавлені в підтримці загального підйому фондового ринку, який забезпечує їм великі комісійні доходи. За даними, опублікованими 24 липня 2000 року журналом *Fortune*, у 1999 році близько 2 200 професійних аналітиків американського фондового ринку відстежували стан більш ніж

6 000 компаній і дали 33 169 рекомендацій на купівлю акцій і тільки 125 – на продаж. За інформацією аналітичної фірми First Call/Thomson Financial, на кінець вересня 2000 року з 28 000 рекомендацій за американськими акціями лише 0,6% складала рекомендації з продажу.

Вищезазначена можливість штучного збільшення рівня прибутків зумовлена прийнятими в США правилами бухгалтерської звітності, яка дозволяє приховувати витрати в позабалансових статтях витрат, підвищуючи тим самим формальну величину прибутку. Результатом такого штучного підвищення прибутків стало розслідування банкрутства корпорації Enron, яке мало скандальний характер. Корпорація Enron, що займала сьоме місце в переліку найпотужніших корпорацій журналу Fortune з обсягом продажів більш ніж 100 млрд доларів, була змушена терміново погасити боргові зобов'язання на суму 3,9 млрд доларів унаслідок зниження рейтингу заборгованості компанії провідним рейтинговим агентством. Це було викликано оприлюдненням балансових рахунків Enron. Як стало зрозумілим, компанія Enron протягом декількох років приховувала прибутки на рахунках власних дочірніх компаній, а офіційно 2001 рік компанія завершила зі збитками на суму 638 млн доларів США. Недовіра до компанії з боку інвесторів і кредиторів змусила відмовити Enron у наданні компанії кредитів. Як результат, вартість акцій компанії впала з 90,56 долара в серпні 2000 року до 0,26 долара в листопаді того ж року.

Є потреба зупинитися на використанні на фондовому ринку США опціонів як форми заохочення менеджерів. Мотивація менеджерів корпорацій є одна – будь-якою ціною добитися постійного зростання котирування акцій компанії на фондовому ринку. Опціони за суттю є зобов'язанням компанії перед власником цих цінних паперів сплатити йому різницю між ціною “страйк”, що зазначена в контракті, і біржовою ціною на момент виконання опціону. Однак існуючі правила бухгалтерського обліку не передбачають включення цих зобов'язань у баланс компанії. На кінець 2000 року керівництво й працівники компанії володіли опціонами на 47 мільйонів акцій компанії. З 1999-го року до середини 2001 року 29 членів правління Enron реалізували свої опціони й отримали сумарний дохід 1,1 млрд доларів, прекрасно володіючи ситуацією про реальний негативний фінансовий стан компанії [9, с.87–89].

Виявлені в Enron грубі порушення в системі звітності й великі збитки порушують питання щодо дійсних розмірів маніпуляцій з корпоративною статистикою в США, а це змушує поставити під сумнів і переглянути реальні успіхи корпоративного сектору США за останні роки й обумовленість збільшення фондових ринків у цілому.

Падіння фондового ринку в США напругу підірвало благополуччя американських родин, оскільки вони безпосередньо були учасниками цього ринку. Сьогодні акціями в США володіють 50% усіх домогосподарств. У структурі фінансових активів населення в 1999–2000 роках на вкладення в акції приходило 42–44%.

Зростання персональних і корпоративних банкрутств викликало негативні зміни у фінансово-банківській системі. Обсяг безнадійних боргів на балансі американських банків за 2000 рік виріс на 300%, а загальний обсяг проблемних боргів збільшився вдвічі. При цьому співвідношення виділених на покриття можливих збитків банківських резервів до загальної суми боргів впало до найвищого показника за останні 50 років – 1,6%. Зазначена ситуація змусила банки різко посилити умови надання нових кредитів, що збільшило шанси сповзання економіки США в рецесію.

Такий негативний стан фінансової й платіжної системи створив загрозу системної кризи, яка може мати непередбачувані наслідки. У зв'язку із цим, існує потреба в аналізі причин, які слугували накопиченню вказаного комплексу проблем, і в з'ясуванні наслідків для світової фінансової системи при розвитку негативного сценарію кризових процесів.

Попри реалії складної ситуації існує думка, що обсяги неповернених кредитів не зможуть досягнути критичної маси, яка би викликала ланцюгову реакцію розпаду фінансової системи. Так, у 1990 році обсяги неповернених кредитів, які виникли з розвитком фінансової кризи в Японії, оцінювалися в 1 трлн доларів. Однак розпаду фінансової системи Японії не виникло, хоча ця проблема стала головною причиною десятирічної стагнації місцевої економіки [8].

Циклічний характер розвитку економічних процесів зумовлює неможливість отожднювання змісту та характеру економічних показників, а будь-які порівняння й отожднювання змісту та характеру економічних показників можуть мати тільки певні межі. Нині одна з найвпливовіших загроз фінансовій стабільності виходить з ринку похідних цінних паперів, оскільки вони є основними факторами й каталізаторами перегріву фондового ринку.

Традиційні цінні папери, до яких відносять акції та облігації, називають паперовим або фіктивним капіталом, а похідні цінні папери-деривативи є фіктивним капіталом другого порядку. Деривативи, до яких відносять ф'ючерси, опціони, валютні й відсоткові свопи, варанти, опціони на ф'ючерси та інші, є фінансовими контрактами, які дають право купити чи продати певну кількість базового активу, а саме: акцій, облігацій, нафти й т. п. протягом обумовленого терміну за завчасно встановленою ціною. Таким чином, вартість похідних цінних паперів, а також можливість отримання за їх допомогою доходу безпосередньо залежать від руху цін на інші фінансові інструменти чи товарні активи.

Якщо спочатку деривативні контракти використовувалися як інструменти хеджування ризиків у вигляді страхового полісу, то з 1990 років фінансові інститути почали використовувати їх переважно в спекулятивних цілях. Таке використання пояснювалося повною відсутністю регулювання ринку деривативів, що давало можливість проводити операції з використанням великого фінансового важеля з одночасним потужним впливом на окремі ринки. Найагресивнішими учасниками інвестиційно-спекулятивних операцій були хеджфонди, які оперували капіталами потужних інвесторів і в основному були офшорними компаніями, що давало можливість уникнути місцевого оподаткування й участі в таких фондах осіб без їхньої ідентифікації [9, с.111–113].

Висновки. Кризові явища в США мають характер сукупного ефекту накладання трьох кризових процесів:

1. Короткотермінова циклічна криза перевиробництва й переінвестування.
2. Макроциклічний спад у рамках довготермінової хвилі.
3. Глибока й багатостороння структурна криза, яка зумовила невідповідність структури капіталовкладень і виробництва структурі кінцевого попиту, дисбаланс між потужними інвестиціями й реально від'ємними заощадженнями, протиріччя між долларом, що продовжував дорожчати до 2012 року, з одного боку, і великим зовнішньоторговельним дефіцитом, утратою конкурентоспроможності американських товаровиробників, з іншого боку.

1. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в макроэкономической теории / О. Замулин // Вопросы экономики. – 2005. – № 1. – С. 145–148.
2. Григорьев О. Добьются ли США апокалипсиса / О. Григорьев, М. Хазин // Эксперт. – 2000. – № 28.
3. McKinsey Global Institute report “Productivity Growing in USA in 1995–2000, Massachusetts Technological Institute, 2001.
4. Шевчук В. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. Шевчук. – Львів : Каменяр. – 719 с.
5. Minsky H. The Modeling of Financial Instability: An Introduction / H. Minsky // Modelling and Simulation. – 1974.
6. Krugman P. A model of Balance-of-Payments Crisis / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – November.
7. Flood R. Collapsing exchange rate regimes: some linear examples / Flood R., Garber P. // Journal of International Economics. – 1984. – September.

8. Krugman P. Currency crises / P. Krugman // Mimeo. – 1997. – October.
9. Ткач О. В. Регіональні просторово-економічні системи: глобальні тенденції та циклічні взаємовпливи : [монографія] / Олег Ткач. – Львів : ІРД НАН України, 2011. – 446 с.

УДК 330. 332.1
ББК 330.9 (4 Укр)

Царенко О.В.

ДЬЮ ДІЛІДЖЕНС ЯК ПРЕВЕНТИВНИЙ ЗАХІД ЗНИЖЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНАХ

Академія муніципального управління,
01032, м. Київ, вул. Фрунзе, 164,
тел.: 0503415718,
e-mail: tsarenko28@ukr.net

Анотація. У статті узагальнено й систематизовано понятійно-категоріальний апарат теорії менеджменту шляхом тлумачення сутнісного змісту поняття “дью ділідженс”. Обґрунтовані підходи щодо необхідності системного розроблення процедур оцінки об’єкта інвестування в регіонах з елімінацією існуючих підприємницьких ризиків і деструктивних факторів зовнішнього середовища.

Ключові слова: потенціал, ризик, достовірність, інформація, контроль, інвестування, фактори, інкорпорування.

Annotation. In the article the concept-category vehicle of management theory is generalized and systematized by interpretation of essence maintenance of concept of “Due Diligence”. Approaches to the necessity of system development of procedures of estimation of object of investing with elimination of existent enterprise risks and destructive factors of external environment are grounded.

Key words: potential, risk, authenticity, information, control, investing, factors, incorporations.

Вступ. Аналіз існуючої ситуації, зокрема, спад обсягів випуску та падіння технічного рівня підготовки виробництва до нововведень, втрата ринків збуту, деіндустріалізація економіки та майже повне знищення науково-технічного потенціалу, зниження темпів освоєння інвестицій, нарощення обсягів “тіньової” економіки тощо, засвідчив необхідність упровадження активних форм реструктуризації корпоративної структури компаній з виділенням трьох основних стратегій організаційного розвитку: реструктуризації, реінжинірингу й інкорпорування стратегічного потенціалу компаній. Остання визначає процес включення всіх або частки активів діючого підприємства в структуру іншого підприємства (компанії, холдингу, фінансово-промислової групи) для інтеграції бізнес-процесів і підвищення ефективності господарської діяльності. Це приводить до зміни ментальності менеджменту, розуміння необхідності управління ризиками, до бажання працювати не тільки у вітчизняному економічному полі, але й поза ним із залученням іноземного капіталу. Аналізи цих процесів реалізуються шляхом залучення консультантів й експертів. У таких умовах саме впровадження процедури дью ділідженс є одним з найбільш ефективних щодо всебічного дослідження діяльності компанії, дозволить максимально знизити існуючі підприємницькі ризики, визначити пріоритети й етапи стратегії нарощення конкурентних переваг компанії з метою збільшення її вартості.

Теоретико-концептуальні засади створення великих інтегрованих структур, формування системи вимірювання результатів спільної господарської діяльності відображено в наукових працях В.Шевчука, Д.Нортонна, Б.В.Буркинського, С.Ф.Покропивного, Е.Демінга, Р.Уотермена та ін. Проте сучасні підходи до розробки стратегії розвитку на

мікрорівні, формування методологічних засад і методичних аспектів проектування траєкторії перспективного розвитку компанії, функціонування системи незалежної оцінки об'єкта інвестування та інвестиційних ризиків потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення тлумачення сутнісного змісту поняття *дью ділідженс* та обґрунтування необхідності виконання процедури *дью ділідженс* як незалежної оцінки об'єкта інвестування для зменшення інформаційного, підприємницького ризику та захисту майнових інтересів власників компаній.

Результати. Актуальним сьогодні є активізація процесів інкорпорування стратегічного потенціалу підприємств, мобілізації внутрішніх резервів і збільшення чистих доходів компаній при мінімізації існуючих деструктивних факторів зовнішнього середовища. Нині на світовому фінансовому ринку панує тенденція до злиття й поглинання компаній. Процес консолідації й інкорпорування капіталу відбувається на всіх рівнях світової економіки. Операції з об'єднання компаній здійснюються як на регіональному й національному рівнях, так у глобальному масштабі. У цьому процесі беруть участь не тільки світові гіганти, такі як British Petroleum або Vodafone, але й невеликі національні та регіональні компанії [3].

Доведено, що вітчизняний ринок капіталу в цьому разі не є винятком. Прошло вже більше 10 років як у нашій країні з'явилося право приватної власності на засоби виробництва, тобто на підприємства та компанії. З розвитком ринкової економіки вдосконалюються відносини навколо приватної власності. На початку реформ право власності на багатьох підприємствах було в руках трудових колективів, а управління ними здійснювалося переважно тими ж людьми, що керували радянськими підприємствами. Але із часом період первинного накопичення капіталу пройшов, і в країні поступово формується цивілізований фінансовий ринок. Компанії та виробничо-промислові комплекси переходять у власність тих, хто може забезпечити найефективніше використання потенціалу підприємств. Створюються великі фінансово-промислові групи та холдингові компанії, які придбавають у свою власність багато як промислових гігантів, так і невеликих підприємств [1].

Визначено, що для того, щоб інвесторові або компанії, яка може стати покупцем бізнесу, переконатися в тому, чи буде їм вигідна вказана операція, необхідно зібрати абсолютно достовірні й об'єктивні дані щодо положення компанії на ринку, реального фінансового стану, виробничих потужностей, контрагентів і партнерів.

Для збору всієї цієї інформації виконується особлива процедура *дью ділідженс* (Due Diligence). Цей термін перекладається як “належна старанність”, “ретельне спостереження”, “перевірка належної сумлінності” або “всебічне дослідження достовірності інформації, що надається” [4]. Проте всі ці трактування не відображають повною мірою того значення, яке закладене в лаконічному англійському виразі. *Дью ділідженс* – це набір процедур щодо ретельного вивчення діяльності компанії (бізнесу) з метою переконання в тому, що дані, які розкриваються в процесі аналізу, достовірні, не містять викривлень і неточностей та відповідають чинному законодавству.

На нашу думку, дефініцію *дью ділідженс* слід тлумачити як системоутворювальний елемент фінансового ринку у взаємозв'язку з генеруванням процедур його формалізації, відповідними функціями, критеріями для формування об'єктивного уявлення про об'єкт інвестування, що включає в себе інвестиційні ризики та досягнення адаптивності в умовах нестійкого економічного середовища.

Установлено, що первинно термін “*дью ділідженс*” (надалі в тексті – ДД) прийшов у консалтинговий бізнес з банківської сфери та представляє комплексну систему збору й аналізу інформації про потенційних або існуючих клієнтів (партнерів), яка призначалася банками для захисту власності від можливого збитку [2]. Проте сьогодні ця дефініція перестала бути прерогативою банківського сектору, і зараз змістовне наванта-

ження процедури ДД включає проведення всебічного аналізу діяльності підприємства з погляду фінансових аналітиків, аудиторів та юристів, причому кожна група фахівців готує для замовника докладний звіт про стан підприємства.

Слід відмітити, що спектр користувачів процедурою ДД достатньо широкий, а саме:

а) банки, мета яких полягає у вивченні фінансових показників і бізнесу клієнта – потенційного позичальника;

б) сама компанія, керівництво якої дивиться на перспективу, розуміючи, що факт проведення такого аналізу є позитивною ознакою для потенційних інвесторів, бо керівництво компанії готове до розкриття інформації про діяльність компанії, чим підтверджує відвертість і конструктивність діалогу з потенційними партнерами;

в) стратегічний інвестор, для якого ознайомлення з ДД має вагомe значення в ухваленні остаточного рішення – інвестувати або не інвестувати;

г) поглинаюча компанія – необхідно визначити ризики операції й вартості поглинання, і саме ДД є незамінним інструментом для отримання повної інформації щодо обсягу майбутнього інвестування та про реальну вартість об'єкта.

Процедура ДД може бути проведена як продавцем, так і покупцем – кожним із сторін процесу продажу (покупки). Зацікавлена сторона отримає для себе корисну інформацію, що трансформується у вигоди.

Покупець отримує глибшу інформацію про бізнес, про вірогідні зони ризику, що вимагають глибшого вивчення, а також потенційні вигоди (або навпаки) від операції, що проводиться, з придбання. Більш того, процедура ДД може відіграти важливу роль у визначенні ціни операції, що підготовлюється.

Продавець, за наслідками проведення ДД, отримує спрощення й скорочення процесу продажу, підвищує рівень контролю над процесом операції, що проводиться, виявляє можливості бізнесу, що позитивно впливає на формування ціни операції.

Аналіз результатів ДД дає можливість продавцю повною мірою відповісти на питання, що виникають у потенційного покупця під час проведення переговорів, що, у свою чергу, дозволяє продавцю не відволікатися на питання покупця, а концентруватися на вагомих і ключових питаннях бізнесу.

Наголошуємо, що за підсумками проведення процедури дью ділідженс покупець не обов'язково отримає однозначну стверджувальну відповідь на питання “інвестуємо?” Перш ніж ухвалити рішення про інвестування, необхідно перевірити достовірність інформації, що надається, аналізуючи запропонований бізнес-план, знайти підтвердження закладеним у ньому пропозиціям, переконатися в правильності оформлення документів і відповідності їх законодавству України.

Проведення процедури дью ділідженс дає відповіді на ці питання для потенційного інвестора.

Після проведення відповідних процедур інвестор володіє інформацією про рівень кваліфікації менеджменту, про фінансові показники компанії, про стан бізнесу й відповідності всіх документів об'єкта вимогам законодавства, що знижує вірогідність рейдерського поглинання.

Наголошено, що процедура дью ділідженс починається з моменту, коли покупець тільки планує можливу покупку (поглинання, інкорпорування) об'єкта інвестування.

Для з'ясування вартості чистих активів компанії при її придбанні проводиться вивчення діяльності компанії, пошук, відстежування та аналіз будь-якої інформації про компанію через офіційні джерела (інтернет-сайти, публікації в пресі тощо).

Таким чином, метою процедури дью ділідженс є елімінація або максимальне зниження існуючих підприємницьких ризиків і деструктивних факторів зовнішнього середовища (табл. 1).

Класифікація існуючих підприємницьких ризиків у бізнес-середовищі*

Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища				
економічні	правові	податкові	політичні	маркетингові
Виникнення корпоративних конфліктів (рейдерське захоплення, поглинання, судові позови). Несумлінна дія конкурентів (змова з контрагентами, ініціація “замовлених” податкових, оперативних перевірок, цінова політика, лобювання інтересів тощо).	Ініціювання судових наслідків; накладення стягнення на майно, цінні папери (акції).	Придбання підприємства (пакета акцій) за завищеною вартістю; невиконання зобов'язань підприємством-боржником; визнання операції недійсною. Втрата майна, грошей, спричинення шкоди (збитків), у т. ч. нематеріальним активам, наприклад, ділової репутації. Залучення до податкової, адміністративної або кримінальної відповідальності.	Супроводжуються політичною ситуацією та втратою адміністративних ресурсів (зміна законодавства, зміна посадовця, від яких залежав успіх або стабільність відповідного проекту, кримінальне переслідування).	Супроводжуються неотриманням або втратою відповідних дозволів, ліцензій, узгоджень тощо, від яких залежить проект, операція та ін. Втрата інтелектуальної власності (товарного знака, промислового зразка, винаходу, ноу-хау, комерційної ідеї, бізнес-плану тощо).

*Джерело: систематизовано й адаптовано автором.

Слід відмітити, що в об'єктивному та компетентному здійсненні вищевизначених процедур зацікавлені обидві сторони: як інвестор (покупець), так і сторона, що залучає інвестиції (продавець).

Для проведення незалежної оцінки також потрібна процедура при зміні власника об'єкта, оскільки вона дозволяє встановити певну довіру між сторонами щодо угоди, опираючись на висновки й рекомендації експертів, і знайти необхідні компроміси для подолання можливого конфлікту інтересів.

Отже, для ухвалення рішення стосовно інвестування треба провести процедури операційного, правового, фінансового дью ділідженса, які включають як кількісні показники та фінансові дані, так і якісні показники: а) оцінку історії бізнесу; б) організаційну структуру; в) існуючий менеджмент; г) внутрішні процеси (продаж, покупка); д) вартості ліцензій, місце розташування та права на об'єкти нерухомості тощо [5].

Кожна з перерахованих процедур у ході здійснення ДД стикається з різними проблемами. Найбільш поширеними є відсутність елементарної системи обліку й контролю, налагодженого документообігу, що призводить до труднощів у процесі збору, аналізу, обліку та зберігання інформації, до зловживань, шахрайства, недостовірної інформації й викривлень у фінансовому й управлінському обліку.

Під час проведення ДД, як правило, виконуються роботи, які можна розбити на три взаємозв'язані частини:

- 1) оцінка вартості пакета акцій (вартості майнового комплексу, вартості бізнесу);
- 2) оцінка системи бухгалтерського обліку, достовірності звітності, фінансовий аналіз; оцінка податкових ризиків;
- 3) юридична оцінка ризиків за зобов'язаннями й укладеними угодами.

При цьому оцінювачі, аудиторі та юристи працюють у тісній взаємодії, оскільки повна інформація щодо угоди може бути отримана тільки за допомогою спільних зусиль. Автор зосереджує увагу на цих трьох групах фахівців, праця останніх у комплексі називається дью ділідженс.

Перша група – це фінансові аналітики, їх завдання – визначити справедливую вартість об'єкта інвестування, дати покупцю діапазон вартості підприємства при різних варіантах його майбутнього використання.

Може бути встановлена ринкова, інвестиційна або ліквідаційна вартість, залежно від того, чи купується підприємство як діюче, для повного перепрофілювання або для злиття із замовником. Фінансові аналітики пропонують замовникові декілька стандартів вартості для ухвалення рішення щодо покупки компанії, оперуючи певним ціновим діапазоном. Результатом роботи цієї групи фахівців є звіт про оцінку бізнесу.

Друга група – це аудиторів, їх метою є проведення фінансової перевірки, експертиза діяльності підприємства, а також виділення податкових вигод і ризиків.

На цьому етапі повинні бути проведені аналіз структури виручки й витрат компанії, оцінка системи внутрішнього контролю, аналіз основних засобів, фінансових вкладень, дебіторської й кредиторської заборгованості, запасів компанії; також проводиться аналіз кредитних договорів і зобов'язань, аналіз умовних зобов'язань, повноти й достовірності обліку активів і зобов'язань. На завершальній стадії роботи виділяються потенційні податкові ризики та вигоди, а також виявлення в сумовому виразі потенційних податкових зобов'язань, що є в компанії.

Третя група фахівців – це юристи, їх завданням є проведення юридичної й правової експертизи діяльності компанії з метою максимального з'ясування ризиків, що пов'язані з її покупкою.

Юристи проводять огляд засновницьких документів, юридичного статусу, документів про корпоративне управління, рішень колегіальних органів управління. Аналізуються головні операції з акціями, відомості про акціонерів, їх майнові й немайнові права. Вивчається державне регулювання діяльності компанії, основні контракти й майнові права компанії, трудові відносини та претензійно-позовна діяльність. Результатом роботи юристів є звіт про юридичну експертизу компанії.

Доведено, що сьогодні для учасників українського інвестиційного ринку безумовним є необхідність управління ризиками своєї діяльності, поліпшення управління фінансами, формування зваженої інвестиційної політики. Формування нових взаємозв'язків компаній, необхідність модернізації виробництва, розвиток відносин з інвесторами та можливість виходу на міжнародні ринки капіталу привели до того, що вимога прозорості діяльності нині обов'язкова вимога як для компаній, що претендують на лідируючі позиції на своїх ринках, так і для невеликих компаній, що розвиваються.

У ході всього процесу покупки слід урахувувати стрес, який виникає при взаємодії його персоналу з продавцем. Процедура ДД порушує звичний розпорядок бізнесу та може бути розцінена продавцем як необґрунтована підозра з боку покупця. Продавець може побоюватися негативних наслідків для ведення бізнесу та його майбутнього продажу іншим особам, якщо передбачувана угода не відбудеться. Деякі потенційні угоди зривалися через строгості процедури ДД, що викликає неприязнь у сторін.

Консультанти рекомендують обговорювати основні правила ДД ще в процесі проведення переговорів між покупцем і продавцем у листі або угоді про наміри [6]. У такому листі вказуються час, що потрібний для проведення ДД, можливість копіювання документів та перелік документів, до яких повинен бути організований доступ.

Дуже важливо заручитися зобов'язанням продавця сприяти в проведенні ДД і гарантувати доступ до персоналу, службового приміщення. Продавець завжди побоюється розповсюдження інформації та стурбований збереженням конфіденційності, тому прийнятним варіантом є висновок окремої угоди про конфіденційність.

Результати дослідження доводять, що ДД спрямований на всебічну перевірку законності та комерційної привабливості планованої операції або інвестиційного проекту, при цьому важливу роль виконує й повнота інформації, яка одержана в ході перевірки,

що дозволяє інвесторам або діловим партнерам більш глибоко оцінити всі переваги та недоліки співпраці.

Висновки. Узагальнюючи результати вищевикладених результатів, можна зробити висновок, що фінансова установа, яка надає кредит клієнтові, інвестор, що має намір придбати бізнес, компанія (фірма), що укладає торговий контракт – усі вони хочуть бути впевнені в надійності та прибутковості здійснюваної угоди, у достовірності фінансової інформації. Така впевненість може бути заснована тільки на правдивій та об'єктивній інформації про фінансовий, правовий статус та ринкову позицію компанії-контрагента. Для збору й аналізу необхідної інформації зацікавлена особа вдається до спеціальної процедури комплексної перевірки, що одержала у світовій практиці назву дью ділідженс. Проведення процедури дью ділідженс є незамінним помічником під час аналізу ефективності менеджменту компанії. Дуже важливо розуміти, що дью ділідженс є інструментом превентивного характеру, проте не є панацеєю від усіх проблем у нестійкому економічному середовищі.

1. Покропивний С. Ф. Регулювання територіального розвитку: стратегія і ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2003. – 352 с.
2. Стратегічне управління розвитком підприємства [Електронний ресурс]. – № 1097. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/03_1/fru_Au2.htm.
3. R. S. The Balanced Scorecard. Measures then drive Performance / R. S., Norton D. P. // Harvard Business Review. – 1992. – Vol. 70, № 1. – P. 71–79.
4. R. S. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System / R. S., Norton D. P. // Harvard Business Review. – 1996. – Vol. 74, № 1. – P. 75–85.
5. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Р. Уотермен ; пер. с англ. В. Т. Рысина. – М. : Прогресс, 1988. – 368 с.
6. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. – К. : Генеза, 2007. – 384 с.

УДК 332.01
ББК 65.02 (2/8)

Jantoń-Drozdowska E.

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW W ŚWIETLE LITERATURY I POLITYKI UE

Profesor Zwyczajny,
doktor habilitowany (Prof. zw. dr hab.),
kierownik Katedry Nauk Ekonomicznych,
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu,
Wydział Prawa i Administracji,
ul. Św. Marcin, 90, Coll. Iuridicum pok. 119,
Poznań, 60-813

Streszczenie. Celem opracowania jest próba przedstawienia istoty konkurencyjności regionów oraz działania UE w zakresie jej wspierania. Podkreślono, że konkurencyjność jest kategorią wartościującą: gospodarka, region, przedsiębiorstwo są konkurencyjne względem innych podmiotów.

Słowa kluczowe: Unią Europejską, Strategia Lizbońska, klasyfikacja regionów (NUTS), region, polityka regionalna, gospodarka, konkurencyjność, zasoby, przedsiębiorstwa.

Annotation. The aim of the article is to discuss at the theoretical level the notion of region, trans-border region and euro-region, and the concept of regional competitiveness as well as to examine the factors of regional competitiveness. The second, more practical purpose of the study is to present the European Union policy aiming to strengthen the competitiveness of the European economy and regions.

In the first part of the article the Author discuss the notion of the region and the competitiveness. In economic sense the region is a relatively homogeneous area which differentiates from other areas many socio-economic features. The next part of the article is devoted to explanations, on the basis the literature, the notion of regional competitiveness. The last part of the article is concentrated on the regional problems in the EU.

Key words: the European Union, the Lisbon strategy, the classification of regions (NUTS), region, regional policy, the economy, competition, resources, business.

Wstęp. Termin “konkurencyjność” jest dziś szeroko stosowany, a nawet nadużywany, nie tylko w sferze biznesu, czego konsekwencją jest jego niejednoznaczność. Odniesienie konkurencyjności do regionów jest wynikiem wzrostu ich znaczenia w badaniach naukowych i w praktyce gospodarczej. Przy czym w dokumentach i praktyce Unii Europejskiej regionem jest również obszar całego kraju członkowskiego.

Istota regionu i konkurencyjności. Pojęcie regionu jest w literaturze definiowane w różny sposób w zależności od potrzeb badawczych bądź w związku z celami praktycznymi [4, 20]. Kryteria delimitacji regionów uwzględniające cechy fizyczno-geograficzne, ekonomiczno-przestrzenne i administracyjne pozwalają na określenie cech, które różnicują poszczególne regiony. I tak regiony fizyczno-geograficzne wyodrębniają cechy dotyczące wszystkich geosfer (litosfery, atmosfery, hydrosfery, biosfery) oraz walory krajobrazowe. Kryterium wyodrębnienia regionów ekonomiczno-przestrzennych wiąże się najczęściej z wyposażeniem w zasoby surowcowe i ludzkie o specyficznych kompetencjach, a regionów administracyjnych z podziałem administracyjnym kraju. Na gruncie tych kategorii określić można region ekonomiczny (gospodarczy) rozumiany jako względnie jednorodny i odróżniający się od innych obszarów przyległych cechami społeczno-gospodarczymi [20]. W praktycznym ujęciu stosowanym w Unii Europejskiej (a więc także w Polsce) region ekonomiczny należy wiązać ze szczeblem podziału administracyjnego kraju, co ułatwia planowanie i finansowanie jego rozwoju. Przyjęta została pięciostopniowa klasyfikacja regionów (NUTS), co w przypadku Polski oznacza, że

- regionem na poziomie NUTS 1 jest całe terytorium Polski,
- NUTS 2 – województwo,
- NUTS 3 – grupa powiatów i miast na prawach powiatu,
- NUTS 4 – powiat i miasto na prawach powiatu,
- NUTS 5 – gmina.

Powyższa uwaga jest istotna dla kwestii poruszanych w części piątej opracowania, gdzie mówiąc o regionach UE będzie jednocześnie mowa o gospodarkach (krajach).

Zasadniczym czynnikiem wzrostu znaczenia regionów była i jest nadal konkurencja, która w ostatnich dziesięcioleciach uległa radykalnym zmianom. Stała się mianowicie konkurencją globalną, odbywającą się w praktyce na konkretnych rynkach i obszarach (regionach), które składają się na kategorię “rynek światowy”. Korporacje transnarodowe, o których mówimy, że działają na rynku światowym, w istocie konkurują na rynkach lokalnych, krajowych, a więc w regionach. W tej sytuacji ani przedsiębiorstwa, ani regiony, ani kraje nie mogą pozwolić sobie na zrezygnowanie z konkurencji. W konkurencji takiej istotne znaczenie ma elastyczność systemu produkcji, różnorodność, jakość i szybkość reagowania [3]. Poza innymi wyznacznikami decydują one o konkurencyjności kraju (gospodarki), regionu i przedsiębiorstwa.

Pojęcie konkurencyjności, a także czynników ją określających oraz sposobów jej mierzenia rozumiane jest w literaturze dość niejednoznacznie [7; 11; 13; 17]. Nie ulega wątpliwości, że kategoria ta nierozdzielnie związana jest z przedsiębiorstwem (poziom mikroekonomiczny) i rozumiana ogólnie jako zdolność skutecznego konkurencji na rynku światowym. W tym znaczeniu konkurencyjność jest często utożsamiana z udziałem rynkowym i

korzyściami, jakie firmy posiadające znaczący udział na rynku produktu i geograficznym mogą z tego tytułu czerpać. Jest to jednak przejaw statycznego traktowania konkurencyjności i nie może stanowić podstawy analizy. Można wręcz powiedzieć odwrotnie, że duży udział w rynku jest rezultatem wysokiej konkurencyjności firmy.

Odnoszenie konkurencyjności do poziomu makroekonomicznego, a więc całej gospodarki, jak również mezoekonomicznego, czyli regionu będącego częścią kraju, wzbudza kontrowersje definicyjne i interpretacyjne. Uogólniając różne ujęcia powiedzieć można, że konkurencyjność gospodarki jest rezultatem przekształcania zasobów kraju w wyniki ekonomiczne, które podlegają weryfikacji na rynku światowym. W związku z tym konkurencyjność można określić jako zdolność wytwarzania i sprzedawania konkurencyjnych produktów, zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych, przy rosnącym dochodzie realnym. Ten ostatni warunek jest bardzo istotny dla dynamicznego ujęcia konkurencyjności, gdyż gospodarka kraju bądź regionu musi zachować zdolność do wzrostu i kreowania możliwości podwyższania standardu życia społeczeństwa. Stąd zarówno z perspektywy przedsiębiorstwa, regionu jak i całej gospodarki największego znaczenia nabiera wydajność zatrudnionych zasobów, czyli pracy i kapitału.

Z tak rozumianym pojęciem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki i przedsiębiorstwa wiążą się dwie następne kategorie: międzynarodowej zdolności konkurencyjnej (zwanej konkurencyjnością typu czynnikowego) i międzynarodowej pozycji konkurencyjnej (inaczej: konkurencyjność typu wynikowego). Międzynarodowa zdolność konkurencyjna wiąże się ze zdolnością gospodarki otwartej, w tym regionu, do długotrwałego wzrostu. W niniejszym opracowaniu utożsamiana jest ona z pojęciem konkurencyjności międzynarodowej. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna natomiast odnosi się do udziału gospodarki danego kraju (lub regionu) w szeroko rozumianej wymianie gospodarczej, a więc w wymianie towarowej, w obrotach kapitałowych oraz obrotach niematerialnymi dobrami przemysłowymi i jest efektem międzynarodowej zdolności konkurencyjnej. W ujęciu polityków krajów rozwiniętych gospodarka jest bardziej konkurencyjna jeżeli jest zdolna do utrzymania swojej ekonomicznej pozycji względem innych krajów i do podjęcia wyzwań jakie niesie szybki rozwój technologii i konkurencja o charakterze globalnym [7].

Podkreślić należy, że konkurencyjność jest kategorią wartościującą: gospodarka, region, przedsiębiorstwo są konkurencyjne względem innych podmiotów.

Konkurencyjność regionalna w świetle literatury. Jak wcześniej wskazano pojęcie konkurencyjności było w literaturze przez długi okres kojarzone z przewagą konkurencyjną gospodarek, a więc miało wymiar makroekonomiczny oraz przedsiębiorstw (ujęcie mikroekonomiczne). Rozszerzenie tego pojęcia na poziom regionu wiąże się ze wzrostem roli regionów w gospodarce światowej oraz w badaniach naukowych. Konkurencyjność regionów (lub regionalna) jest terminem rzadziej używanym, a w związku z tym mniej często definiowanym. W istotnym, dla poruszanej w niniejszym opracowaniu kwestii konkurencyjności regionów dokumencie, jakim jest Raport o Regionach Unii Europejskiej [19] konkurencyjność definiowana jest jako zdolność wytwarzania konkurencyjnych na rynku międzynarodowym towarów i usług, przy zachowaniu ilości i jakości oferty zatrudnienia. Konkurencyjność regionu jest też często postrzegana przez pryzmat sukcesu z jakim dany region konkuruje z innymi oraz jest kojarzona ze zdolnością do przyciągania i utrzymywania wewnątrz regionu pracy i kapitału, a więc przedsiębiorstw [9].

W ogólniejszym ujęciu konkurencyjność regionów uwarunkowana jest ekonomiką i polityką regionalną. Wyraża się ona w kategoriach dobrobytu, ciągłości rozwoju i spójności społecznej, a jej wyznacznikami są produktywność pracy, zatrudnienie i produkt regionalny, a celem optymalizacja poziomu i jakości życia. Konkurencyjność regionu znajduje więc wyraz w trwałym rozwoju oraz zapewnieniu dobrobytu jego mieszkańców. Region konkurencyjny to taki, który osiąga wysoki w długim okresie poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, przy

zachowaniu warunków równowagi ekologicznej. Jest on w dłuższym okresie bardziej atrakcyjny dla przedsiębiorstw niż inne regiony, a warunki życia mieszkańców ulegają ciągłej poprawie lub przynajmniej utrzymują się na takim samym poziomie. W konsekwencji do takiego regionu napływają zarówno inwestycje jak i kapitał ludzki.

Różnorodności ujęć konkurencyjności regionu (regionalnej) towarzyszy również zróżnicowanie w zakresie determinant konkurencyjności. W jednej z propozycji środowisk związanych z Unią Europejską wyodrębniono szczegółowe determinanty konkurencyjności, wiążące je z zasobami [12]:

- instytucje, technologia, innowacje, przedsiębiorczość i internacjonalizacja są elementem otoczenia produkcyjnego i związane są z zasobami kapitałowymi;
- kapitał społeczny, infrastruktura edukacyjna, kultura, demografia i migracje składają się na otoczenie związane z zasobami pracy;
- z kolei z zasobami ziemi związana jest podstawowa infrastruktura i jej dostępność składające się na otoczenie gospodarcze.

Z różnych ujęć determinant konkurencyjności regionalnej proponowanych przez autorów polskich warto przytoczyć systematykę B. Winiarskiego, który określił czynniki wpływające na wysoki poziom konkurencyjności regionów następująco [21]:

- dobry stan zagospodarowania i odpowiednią infrastrukturę techniczno-ekonomiczną i społeczną regionu;
- rozwinięta infrastruktura edukacyjna i naukowo-badawcza, która determinuje wysoką jakość zasobów ludzkich i kapitału intelektualnego w regionie;
- rozwinięta infrastruktura finansowa (banki i inne instytucje finansowe) i analityczno-doradcza;
- dobre warunki do regeneracji zasobów ludzkich (wiążą się ze środowiskiem geograficznym turystycznym i ekologicznym);
- wystarczające zasoby ziemi przeznaczone na rozwijanie działalności gospodarczej oraz ceny gruntów;
- rozwinięta struktura gospodarcza regionu oraz działanie w nim przedsiębiorstw posiadających przewagi konkurencyjne, także na rynku światowym, które wpływają na korzystny wizerunek regionu.

Zastosowanie koncepcji konkurencyjności w odniesieniu do regionu w sposób istotny wpływa na kierunki regionalnej polityki rozwoju. W przeszłości bowiem celem polityki regionalnej było przede wszystkim podniesienie konkurencyjności regionu dla inwestorów zagranicznych, a obecnie pojawił się nowy aspekt tej polityki, w ramach którego akcentowane jest znaczenie konkurencyjności regionu dla przedsiębiorstw krajowych [14].

Regiony transgraniczne i euroregiony jako specyficzne podmioty polityki regionalnej UE. Koncepcja “Europy regionów” związana była we Wspólnocie Europejskiej z dwoma zagadnieniami: Europą federalną i Europą integrującą się. Podstawowymi częściami składowymi Europy federalnej miały być regiony, a nie państwa narodowe. Natomiast w Europie integrującej się regiony postrzegane były jako trzeci, obok instytucji wspólnotowych i państw członkowskich, element integracji europejskiej. Koncepcja “Europy regionów” popierana i popularyzowana była już w latach pięćdziesiątych między innymi przez J.Monnetta [4].

Powrót do tej idei przypada na przełom lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, kiedy to intensyfikacji i instytucjonalizacji uległa transgraniczna współpraca regionalna. Obecnie współpraca regionalna jest już głęboko zakorzeniona w świadomości wspólnot lokalnych, a jej praktyczne znaczenie polega na dowiedzeniu, że eliminowanie granic między społeczeństwami może być wynikiem działania tych wspólnot, a nie tylko centralnych władz państwowych i instytucji międzynarodowych. Tak więc “Europa regionów” nie ogranicza współpracy w ramach koncepcji “Europy Ojczyzn”.

Istota regionu została wyjaśniona wyżej, w tym miejscu określone zostaną pojęcia związane ze specyficznymi obszarami polityki regionalnej UE. Region przygraniczny (graniczny, nadgraniczny), jest obszarem (regionem lub subregionem) przylegającym do granicy państwowej wraz z jego władzami lokalnymi lub regionalnymi [6]. Z kolei region transgraniczny, w odróżnieniu od regionu przygranicznego zlokalizowany jest po obu, a nie po jednej stronie granicy. W praktyce definiowania regionu transgranicznego podkreśla się kryteria: geograficznej jednorodności, wspólnoty kulturowej oraz stopnia rozwoju współpracy ponadgranicznej. Definicja zaproponowana przez M. Fic uwzględnia wszystkie trzy kryteria. Określa ona region transgraniczny jako terytorium po obu stronach granicy, stanowiące jednolity kompleks terenów wykazujących pewne cechy wspólne, których ludność ma własne tradycje kulturowe i chce współpracować, by pobudzać rozwój kulturalny, społeczny i gospodarczy [2].

Specyficzną formą regionu transgranicznego jest euroregion, który jest w literaturze różnie definiowany i interpretowany [4]. Wyróżnia się dwie grupy definicji euroregionu. W pierwszej grupie pojęć kładzie się nacisk na transgraniczność związków (powiązań, instytucjonalizacji); definicje te podkreślają istotę polityczną i prawno-administracyjną euroregionu. W drugiej grupie definicji akcentowana jest natomiast transgraniczność obszaru, czyli kryterium położenia terenu względem granicy państwowej.

Uogólniając, euroregion to sformalizowana struktura współpracy transgranicznej, która skupia przedstawicieli szczebla lokalnego i regionalnego, a w pewnych przypadkach także partnerów gospodarczych i społecznych [6]. Inaczej mówiąc, euroregion to związek dwóch lub więcej jednostek reprezentujących regiony sąsiadujących z sobą państw, ustanowiony na podstawie umowy dla rozwoju ścisłej współpracy transgranicznej i ponadnarodowej. Nazwa wywodzi się od najstarszej historycznie inicjatywy tego typu: region „Euroregio” został utworzony na granicy holendersko-niemieckiej w 1958 r. w rejonie miast Enschede i Granau.

Euroregiony przyspieszają proces pogłębiania integracji europejskiej, dają szanse zainicjowania społeczności lokalnych w przestrzeni europejskiej, a ich praktyczne znaczenie zasadza się na współpracy międzynarodowej, która korzysta ze źródeł finansowania w ramach polityki regionalnej i której efekty wpływają korzystnie na konkurencyjność gospodarek europejskich.

Wspieranie konkurencyjności regionów w UE. Polityka regionalna Wspólnoty Europejskiej, dzisiejszej Unii Europejskiej, została zainicjowana w 1972 r., ale jej instytucjonalizacja nastąpiła dopiero w zapisach Jednolitego Aktu Europejskiego (1987 r.). Jej celem było wówczas i jest również obecnie wzmacnianie spójności gospodarczej, społecznej i terytorialnej, a w szczególności zmniejszanie dysproporcji w poziomach rozwoju regionów oraz zafowania regionów najmniej uprzywilejowanych. W okresie późniejszym stworzone zostały instrumenty finansowe służące realizacji celów polityki regionalnej, a mianowicie fundusze strukturalne (obecnie są to: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Europejski Fundusz Społeczny), Fundusz Spójności oraz pożyczki z Europejskiego Banku Inwestycyjnego. W latach 2007–2013 instrumenty te mają przyczyniać się do realizacji trzech celów [15]:

- konwergencji – cel ten zorientowany jest na przyspieszenie konwergencji najsłabiej rozwiniętych regionów przez poprawę warunków wzrostu gospodarczego i zatrudnienia;
- konkurencyjności regionalnej i zatrudnienia;
- europejskiej współpracy terytorialnej – chodzi o umocnienie regionalnej współpracy transgranicznej, a także współpracy międzyregionalnej, szczególnie w ramach euroregionów.

Dla wzmacniania konkurencyjności regionów największe znaczenie mają środki z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, które współfinansują inwestycje produkcyjne, inwestycje w infrastrukturę, rozwój potencjału endogenicznego poprzez działania wspierające rozwój lokalny i regionalny oraz pomoc techniczną [16].

Polityka regionalna nie jest jedynym sposobem wzmacniania konkurencyjności regionów, przedsiębiorstw i całej gospodarki UE. Poza rozproszonymi inicjatywami podejmowa-

nymi przez Komisję w latach 70., 80. i 90. przygotowane zostały dwie kompleksowe strategie, mianowicie Strategia Lizbońska i Strategia Europa 2020 [8]. Przyglądając się treści obydwu dokumentów należy mieć na uwadze omówione wcześniej determinanty konkurencyjności regionów, gdyż realizacja obydwu Strategii miała doprowadzić do pojawienia się bądź wzmocnienia tych determinant [1].

Celem Strategii Lizbońskiej w jej pierwotnym kształcie, przyjętym w marcu 2000 r., było stworzenie na obszarze UE do końca 2010 roku najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej gospodarki świata, opartej na wiedzy, zdolnej do tworzenia nowych miejsc pracy oraz zapewniającej spójność społeczną. Ustalenia Strategii Lizbońskiej były skierowane bezpośrednio do instytucji Unii oraz rządów poszczególnych państw członkowskich.

We wstępie do Strategii Lizbońskiej zdefiniowano silne i słabe strony gospodarki UE. Ich bilans wyznaczył priorytety nowej strategii, czyli efektywniejsze wykorzystanie dostępnych zasobów (pracy, wiedzy, kapitału, środowiska) oraz aktywne kształtowanie nowych przewag konkurencyjnych europejskiego obszaru gospodarczego. Osiągnięciu zakładanych celów miały służyć różnego typu działania umieszczone w pięciu komplementarnych obszarach:

I. Przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy, obejmującej rozwój społeczeństwa informacyjnego, wzrost znaczenia nauki i badań, stymulowanie zdolności innowacyjnych oraz kształtowanie kwalifikacji i umiejętności z uwzględnieniem potrzeb przyszłych rynków pracy.

II. Liberalizacja i integracja rynków i sektorów sieciowych dotychczas wyłączonych z reguł wspólnego rynku (telekomunikacja, energetyka, transport, poczta, usługi finansowe). Miały one doprowadzić do utworzenia rzeczywistego rynku wewnętrznego oraz otoczenia sprzyjającego rozwojowi przedsiębiorczości i w efekcie wzrostowi powiązań handlowych i wewnętrznej dynamiki rynku.

III. Rozwój przedsiębiorczości, kształtowanie warunków wolnej konkurencji poprzez deregulację i likwidację barier administracyjno-prawnych, tworzenie i rozwój biznesu, łatwiejszy dostęp firm i przyszłych przedsiębiorców do kapitału, wiedzy i technologii.

IV. Wzrost zatrudnienia i przebudowa modelu społecznego poprzez uelastycznienie rynków pracy, wzrost aktywności zawodowej, doskonalenie systemów edukacji, unowocześnienie modelu zabezpieczeń społecznych oraz ograniczanie biedy i wykluczeń społecznych. Lepsze wykorzystanie zasobów ludzkich było głównym priorytetem Strategii Lizbońskiej, łączącym się z budowaniem gospodarki opartej na wiedzy. Znaczenie tego obszaru Strategii wiązało się ze starzeniem się ludności UE.

V. Wdrażanie zasad zrównoważonego rozwoju i zachowania środowiska naturalnego. W tym obszarze podkreślano zarówno działania odnoszące się do gospodarek (skala makro), jak i te dotyczące regionów i przedsiębiorstw.

Strategia Lizbońska w swoim oryginalnym kształcie z 2000 r. stopniowo rozwinęła się w nazbyt skomplikowaną strukturę z wieloma celami i działaniami oraz niejasnym podziałem odpowiedzialności i zadań, szczególnie między UE a krajami członkowskimi [10]. Rezultaty realizacji założeń Strategii Lizbońskiej zostały poddane weryfikacji w 2005 r. Wyniki oceny nie były pozytywne [18] i w konsekwencji dokonano rewizji pierwotnych założeń Strategii. W 2006 r. wyodrębniono (Rada Europejska) cztery priorytetowe obszary skorygowanej Strategii, której podstawowym celem było zwiększenie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki i regionów UE [5]:

- inwestowanie w kapitał ludzki i modernizacja rynku pracy. Głównymi celami tego, uznanego za najważniejszy priorytetu to zapewnienie większej elastyczności rynku pracy i większej mobilności siły roboczej, zapewnienie obywatelom wysokiego poziomu pewności zatrudnienia oraz rozwiązywanie problemów demograficznych i promowanie dialogu międzykulturowego;

- uwolnienie potencjału gospodarczego, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. W ramach tego priorytetu za najważniejsze cele uznano przyjęcie karty małych średnich

przedsiębiorstw, zmniejszenie obciążeń administracyjnych oraz dalszą liberalizację usług finansowych i zwiększenie możliwości finansowania tych przedsiębiorstw przy pomocy kapitału obcego;

- wspieranie rozwoju wiedzy i innowacji. W ramach tego priorytetu w zasadzie powtórzono cele przyjęte w 2000 r., dodając pewne nowości m.in. zwiększenie swobody przepływu wiedzy między różnymi ośrodkami UE;

- przekształcenie Europy w obszar gospodarczy o niskiej emisji dwutlenku węgla i wysokiej efektywności energetycznej oraz przeciwdziałanie zmianom klimatycznym. Tutaj za główne zadania uznano wdrożenie pakietu regulacji redukujących emisję gazów cieplarnianych, zwiększenie udziału energii ze źródeł odnawialnych i tworzenie wewnętrznego rynku energii elektrycznej.

Cele odnowionej Strategii Lizbońskiej nie zostały zrealizowane, do czego w pewnym stopniu przyczynił się kryzys finansowy i gospodarczy [10].

W lutym 2010 r. Przewodniczący Komisji Europejskiej J.M.Barroso przedstawił koncepcję nowej strategii "Europa 2020", której celem jest rozwój zrównoważonej społecznej gospodarki rynkowej, której cechą będzie konkurencyjność, innowacyjność oraz wysoki poziom integracji. W strategii tej połączone zostały ścieżki wyjścia z trwającego kryzysu z planem reform strukturalnych. Poza tym, przewidywane działania mają zapobiec zwiększaniu się rozbieżności (dywergencji) między krajami strefy euro, które negatywnie wpływają na wspólną walutę euro.

W strategii określone zostały trzy priorytety dla zrównoważonego wzrostu i zatrudnienia i w ich ramach siedem flagowych inicjatyw [1]:

1. "Mądry wzrost". Należy go rozumieć jako wzrost oparty na innowacjach, edukacji i wiedzy oraz informatyzacji społeczeństwa. W zakresie innowacji główny akcent ma być położony na poprawę warunków i dostępu do środków finansowych przeznaczonych na badania i innowacje w celu umocnienia łańcucha innowacyjnego i wysokiego poziomu inwestycji w całej UE. Ma to z kolei doprowadzić do wzrostu produktywności przez poprawę wyników w zakresie badań i rozwoju oraz innowacji oraz lepsze wykorzystanie potencjału technologiczno-informacyjnego. Głównym celem działań w obszarze edukacji i wiedzy jest osiągnięcie wysokiego poziomu i międzynarodowej atrakcyjności europejskich szkół wyższych oraz podniesienie jakości edukacji na wszystkich szczeblach [1]. Informatyzacja społeczeństwa ma polegać przede wszystkim na przyspieszeniu upowszechniania Internetu i osiągnięciu przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa korzyści z jednolitego rynku mediów cyfrowych.

2. "Zrównoważony wzrost". Ten priorytet oznacza budowanie gospodarki mniej surowcochłonnej, zrównoważonej i konkurencyjnej, rozwijającej nowe procesy i technologie, także te służące ochronie środowiska (*green technologies*). Umacnianie przewag konkurencyjnych dotyczy w szczególności przemysłu przetwórczego i wiązane jest z pozycją innowacyjną małych i średnich przedsiębiorstw. Narzędziami realizacji tego celu będzie w zamyśle Komisji europejska sieć współpracy, modernizacja bazy przemysłowej UE i zwiększanie efektywności wykorzystania zasobów. Poza tym niezbędne będzie przededefiniowanie polityki przemysłowej i dostosowanie jej do wymogów globalizacji. Zabieg ten musi obejmować zarówno rynek wewnętrzny i konkurencję, jak również politykę regionalną, handel i inwestycje oraz dalszą konwergencję standardów i regulacji. W ramach tego priorytetu zapisano także walkę ze zmianami klimatycznymi, przede wszystkim przez ograniczenie emisji gazów cieplarnianych (ten cel wykracza poza dekadę zakreśloną przez Strategię) oraz pełne wykorzystanie nowych technologii.

3. "Zintegrowany wzrost". Głównymi wyznacznikami tego priorytetu są: wysokie zatrudnienie, spójność społeczna i terytorialna oraz przeciwdziałanie ubóstwu. Inkluzyjny wzrost oznacza bowiem wzmacnianie społecznej pozycji ludności poprzez wysoką stopę zatrudnienia, inwestycje w rozwój zdolności, umiejętności i kompetencji jednostek, walkę z ubóstwem

i modernizację rynku pracy, szkolenia i system ochrony społecznej. Wszystko to ma sprzyjać antycypowaniu i zarządzaniu zmianami oraz budowie zintegrowanego społeczeństwa.

Podstawowe działania w ramach tego priorytetu wymagają modernizacji polityki w zakresie edukacji, szkoleń i zatrudnienia a także systemu ochrony społecznej. Natomiast głównymi instrumentami będącymi w dyspozycji instytucji UE oraz rządów państw członkowskich mają być redukcja bezrobocia strukturalnego oraz zwiększenie społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

Scharakteryzowane wyżej skrótowo priorytety mają być realizowane za pomocą pięciu kluczowych celów oraz specyficznych instrumentów, tzw. Inicjatyw flagowych, w których określono niezbędne działania na szczeblu UE i państw członkowskich [8].

Konkluzja. Reasumując, nie ma jednej teoretycznej perspektywy, która oddałaby całą kompleksowość pojęcia “konkurencyjność regionów”. Również determinanty, które ją określają są w literaturze różnie ujmowane, jednakże, na dużą ich część mogą oddziaływać rządy oraz przedsiębiorstwa, a w skali UE jej instytucje. W tym ostatnim przypadku jednak inicjatywy podejmowane w ciągu ostatnich kilkunastu lat nie przynosiły oczekiwanych efektów.

1. A Strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission Europe 2020, European Commission, Brussels, 3.3.2010.
2. Fic M. Obszary przygraniczne w badaniach statystycznych. Materiały seminarium nt. Regionalna Statystyka trans graniczna, Jachranka XI.1995, Jachranka, 1995.
3. Gierszewska G., Wawrzyniak B. Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego, Poltext. – Warszawa, 2001.
4. Greta M. Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. – Łódź, 2003.
5. Grosse T. G. Co dalej ze Strategią Lizbońską, Analizy i Opinie, Instytut Spraw Publicznych, № 84, kwiecień-maj, s. 1-14, 2008.
6. Guide pratique de la cooperation transfrontalière, Commission Européenne, Bruxelles 1997.
7. Jantoń-Drozdowska E. Międzynarodowe stosunki gospodarcze, Ars boni et aequi. – Poznań, 2009.
8. Jantoń-Drozdowska E. Polityka wspierania konkurencyjności w Unii Europejskiej, [w:] Polityka ekonomiczna, red. J. Sokołowski, M.Sosnowski, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, № 166, s. 223–233, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. – Wrocław, 2011.
9. Kitson M., Martin R. Tyler P. Regional Competitiveness: An Elusive yet Key Concept? Regional Studies, Vol. 38.9, s. 991–999, December 2004.
10. Lisbon Strategy evaluation document, Commission Staff Working Document, European Commission, Brussels, 2.2.2010, SEC (2010) 114 final.
11. Lubiński M. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposoby mierzenia, IriSS. – Warszawa, 1995.
12. Martin R.L. A Study of the Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission Directorate-General Regional Policy, Cambridge-Rotterdam, 2003.
13. Porter M. The Competitive Advantage of Nations, The Free Press. – New York, 1990.
14. Regional Development, Organization for Economic Co-operation and Development, <http://www.oecd.org/regional/regionaldevelopment/regionalcompetitiveness.htm> [dostęp : 10.11.2012].
15. Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z 5 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności, Dziennik Urzędowy UE, № L 210 z 31.07.2006.
16. Rozporządzenie (WE) Parlamentu Europejskiego i Rady z 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Dziennik Urzędowy UE, № L 210 z 31.07.2006.
17. Sachwald F. Competitiveness and Competition: which Theory of the Firm? [in:] European Integration and Competitiveness. Acquisitions and Alliances in Industry, Ed. By F. Sachwald, Edward Elgar, Aldershot, 1994.
18. The economic costs of non Lisbon. A survey of the literature on the economic impact of the Lisbon-type reforms, European Economy, European Commission, Occasional Papers, № 16, March 2005.
19. The Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the European Union, Brussels, 28.07.1999, dostępny on line: <http://aei.pitt.edu/57125712.pdf> [dostęp : 12.11.2012].
20. Szafranek E. Determinanty konkurencyjności regionów. Ujęcie teoretyczne i praktyczne, Uniwersytet Opolski, Studia i Monografie, 2010, nr 443, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego. – Opole, 2010.
21. Winiarski B. Konkurencyjność regionów – polityka regionalna – uwarunkowania makroekonomiczne, [w:] Problemy transformacji struktur regionalnych i konkurencyjność regionów w procesie integracji europejskiej, red. A. Klasik, Z. Ziolo, WSiIZ w Rzeszowie. – Rzeszów, 2002.

УДК 330.34.000.36

ББК 65.30

Белікова Н.В.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку,
Національна академія наук України,
61022, м. Харків,
пл. Свободи, Держпром,
тел.: 0577050267,
e-mail: nadia_belikova@mail.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження можливостей застосування матричного підходу до обґрунтування пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку регіону. Наведено систему взаємопов'язаних матриць для позиціонування країн світу та їх регіонів.

Ключові слова: матричний підхід, соціально-економічний розвиток, регіон, позиціонування, стратегічні напрями.

Annotation. The article's devoted to explore the possibilities of applying matrix approach to the justification of the priority areas of socio-economic development of the region. Presented system of interconnected matrices to rank countries and regions.

Key words: matrix approach, socio-economic development, the region, positioning, strategic directions.

Вступ. Проблеми пошуку методичного інструментарію для визначення пріоритетних напрямів реформування економіки України та її регіонів знаходяться в центрі уваги політиків й економістів. Це пояснюється винятковою значущістю кожної зі складових соціально-економічного розвитку. Проте зрозуміло, що брак ресурсів, відчутний в умовах стагнуючої економіки, і низька ефективність процесу їх "розпилення" відразу за багатьма напрямами вимагають обґрунтування переліку пріоритетів для реформування. Як визначити ці пріоритети?

Постановка завдання. Пріоритетність реформування визначається об'єктивними факторами: необхідністю запровадження умов для переходу до сталого соціально-економічного розвитку країни та її регіонів, потребою посилення позицій держави на світовому рівні, переходом до соціально-відповідальної економіки з високими стандартами якості життя населення. Указані цілі, які можна розглядати і як кінцеві результати реформ, мають бути підкріплені відповідними проектами в рамках державних цільових програм. Саме обґрунтування пріоритетності реалізації конкретних проектів вимагає пошуку свого ефективного інструментарію.

Результати. Вивчення теорії стратегічного аналізу, загальної теорії управління свідчить, що найбільш часто використовуваним методом для визначення пріоритетних напрямів діяльності підприємств є матричні методи.

Матричні методи як інструмент загальної теорії стратегічного управління отримали популярність завдяки своїй простоті й наочності. Матриця являє собою модель, яка може бути побудована на основі будь-яких показників, що характеризують різні аспекти досліджуваної проблеми. У матрицях різних авторів використовуються різні набори змінних, однак найбільше поширення отримали двомірні матриці. У класичному трактуванні вони використовуються для порівняння підприємств чи продукції за найбільш загальними критеріями: темп зростання продажів, частка ринку, привабливість ринку чи галузі в цілому тощо. В якості таких результуючих показників можуть виступати як одиничні, так й інтегральні.

Початковим етапом виникнення матричного підходу вважається друга половина ХХ ст. На цей час припадає становлення стратегічного управління в менеджменті підприємств. Тоді були створені матриця БКГ і SWOT. Перша матриця базується на використанні загальної актуальності та цінності окремих продуктів підприємства на основі їх ринкової частки та зростання ринку даної продукції. Матриця SWOT являє собою збалансовану схему визначення сильних і слабких сторін діяльності підприємства, його потенціальних можливостей і загроз.

Другий етап припадає на кінець 60-х рр. ХХ ст., коли були розроблені матриця конкурентного паритету (нова матриця БКГ), яка оцінювала кількість потенціальних можливостей підприємства отримати конкурентну перевагу на ринку з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів.

Третім етапом стало створення матриці МакКінсі-ДЕ, яка базується на розмірі та швидкості зростання ринку, нормі прибутку, рівні цін, бар'єрів при вході на ринок тощо. На цьому етапі була також розроблена матриця Shell/DPM або матриця спрямованої політики, що використовується для аналізу потенціалу розвитку ситуації в галузі за допомогою короткострокових і довгострокових показників. Згодом, у період якісного розвитку економічної діагностики, була розроблена загальна конкурентна матриця М.Портера та матриця І.Ансоффа. Ці матриці можна розглядати як діагностичні інструменти для прийняття стратегічних рішень при виборі з декількох альтернативних варіантів розвитку підприємства. Вони базуються на таких параметрах, як типи конкурентних переваг, сфери конкуренції, ступінь насиченості ринку та ін. Наприкінці ХХ ст. була розроблена тривимірна матриця Д.Абея, яка ґрунтується на елементах маркетингу, та визначає стратегію бізнесу в трьох вимірах: реальні покупці, їх потреби, технологія виготовлення продукції. Це стало поштовхом для розвитку багатьох маркетингових стратегічних матриць Ф.Котлера, А.Літгла, Ч.Хофера, Д.Шенделя та ін. Вони являли собою більш складні та чутливі інструменти стратегічного аналізу.

Отже, матричні методи дають широкі можливості для дослідження різних об'єктів. Однак практично всі розглянуті підходи до побудови матриць передбачають використання тільки однієї матриці з більшою або меншою мірою деталізації інформації, з різною кількістю квадрантів. Збільшення кількості квадрантів певною мірою посилює точність кінцевих результатів позиціонування.

Проте використання тільки однієї матриці, побудованої за обмеженою кількістю показників, значно звужує поле дослідження й не підходить для дослідженні такої складної проблеми, як вибір пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Тому доцільно використовувати каскад або систему матриць для обґрунтування основних напрямів реформування соціально-економічної системи. Суть такого підходу полягає в поетапній побудові системи матриць, які б відображали основні аспекти економічного й соціального розвитку країни та її регіонів. На рис. 1 наведено приклад такої системи.

Таким чином, будується система взаємопов'язаних матриць, у якій результати позиціонування в попередній матриці переносяться на одну з осей наступної матриці. У підсумку отримуємо узагальнюючу матрицю "привабливість країни – привабливість регіону", позиціонування в якій дозволяє сформулювати стратегічні напрями соціально-економічного розвитку.

Проведемо апробацію запропонованого підходу на прикладі України та Харківської області. Спочатку позиціонуємо Україну та деякі інші країни світу в матриці "глобальна конкурентоспроможність – стійкий розвиток" (рис. 2), осі якої відповідають стандартизованим значенням відповідних індексів ООН для країн світу.

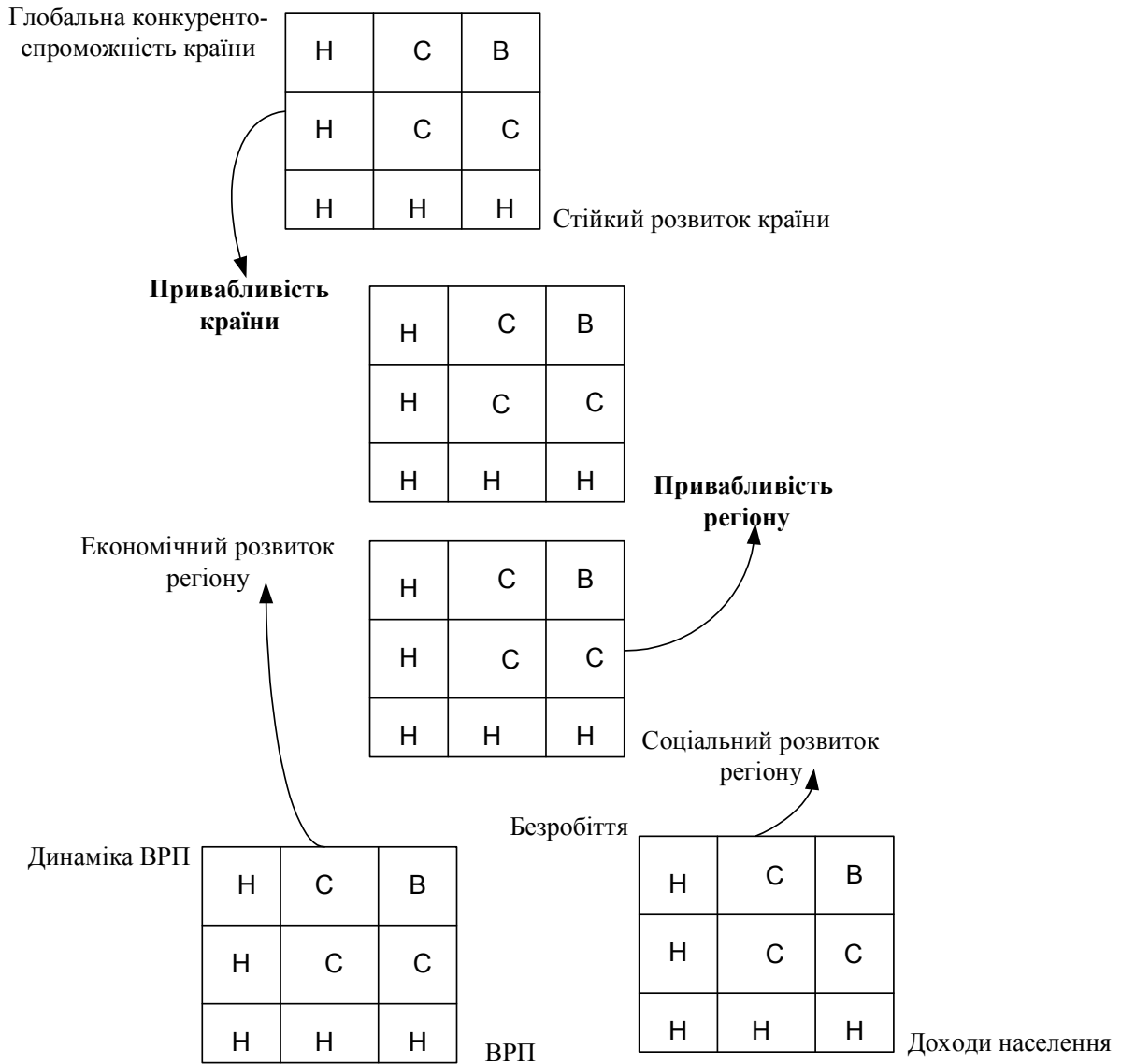


Рис. 1. Система взаємопов'язаних матриць для вибору пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку країни та її регіонів: В – високий рівень, С – середній рівень, Н – низький рівень

Для того, щоб визначити межі квадрантів матриці, скористаємося правилом золотого перетину, загальний принцип якого такий:

$$\frac{YB}{AB} = \frac{AB}{YA} = \alpha,$$

де YB , AB , YA – частини відрізка або чисельного ряду.

Залежно від особливостей розвитку об'єктів дослідження, його властивостей і ролі в загальній системі, виділяють 9 функцій розподілення вибірки: хаос, розвиток елементів, розвиток властивостей, розвиток відношень, баланс функцій розвитку та збереження, збереження властивостей, збереження відношень, збереження елементів, колапс (табл. 1) [1].

Виходячи з того, що об'єктом дослідження є соціально-економічний розвиток країни та її регіонів, який можна розглядати як систему, що складається з множини елементів, як функцію розподілення оберемо розвиток елементів та отримаємо такі межі квадрантів усіх матриць за обома осями: [0-0,328; 0,329-0,735; 0,736-1,000].

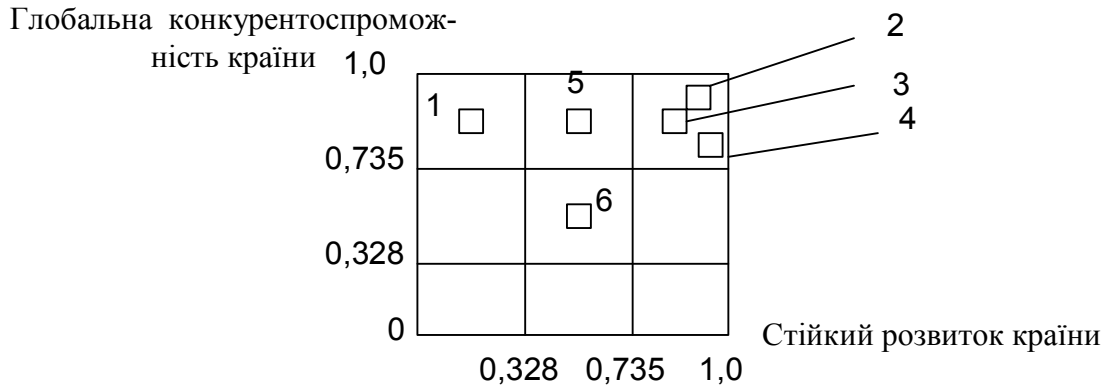


Рис. 2. Матриця “глобальна конкурентоспроможність – стійкий розвиток” країни: 1 – Україна; 2 – Швейцарія; 3 – Швеція; 4 – Фінляндія; 5 – Польща за даними 2010 р.

Таблиця 1

Вибір функцій розподілення вибірки дослідження

Функція	Відсоткове розподілення		
Хаос	33,3	33,3	33,3
Розвиток елементів	40,6	32,8	26,5
Розвиток властивостей	50	30,9	19,1
Розвиток відношень	60,8	27,7	12,1
Баланс функцій розвитку й збереження	71,2	22,2	6,8
Збереження відношень	77,4	18,3	4,3
Збереження властивостей	88,29	10,47	1,24
Збереження елементів	94,09	5,58	0,33
Колапс	99,66	0,34	0,00

Усі показники будемо стандартизувати з урахуванням ентропії, беручи до уваги розкид між максимальним і мінімальним значеннями за вибіркою. При цьому для отримання об’єктивних оцінок формувати вибірку потрібно так: при стандартизації індексів глобальної конкурентоспроможності та стійкого розвитку використовувати усі 142 країни світу, при стандартизації інших показників – усі регіони України, включаючи м. Київ і Севастополь.

Позиціонуємо Харківську область та деякі інші регіони України в матриці “економічний розвиток” регіону, утвореної осями “валовий регіональний продукт”, і його “динаміка” (рис. 3).

Динаміка ВРП

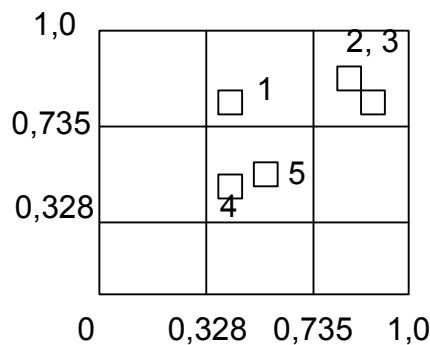


Рис. 3. Матриця “економічний розвиток” регіону: 1 – Харківська область; 2 – м. Київ; 3 – Донецька область; 4 – Полтавська область; 5 – Одеська область

Позиціонуємо Харківську область та деякі інші регіони України в матриці “соціальний розвиток” регіону, утвореної осями “доходи населення” і “рівень безробіття” (є дестимулятором, що враховується при стандартизації) (рис. 4).

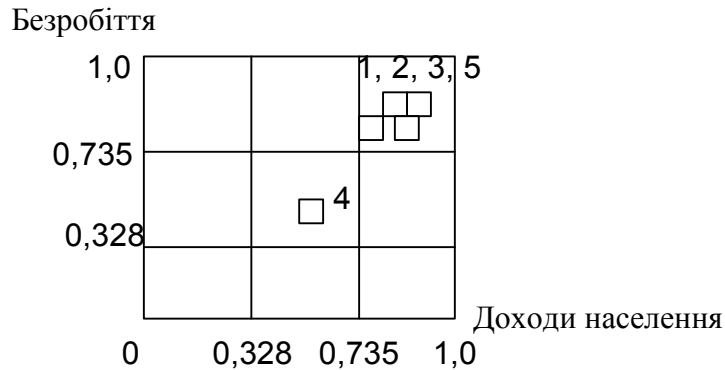


Рис. 4. Матриця “соціальний розвиток” регіону: 1 – Харківська область; 2 – м. Київ; 3 – Донецька область; 4 – Полтавська область; 5 – Одеська область

Поеднаємо матриці рис. 3 й рис. 4 та отримаємо матрицю “привабливість регіону” (рис. 5). У підсумку одержимо результуючу матрицю “привабливість країни – привабливість регіону”, яка враховує всі попередні результати позиціонування країни та регіону (рис. 6). Необхідно окремо відзначити, що в підсумковій матриці сполучені обидва об’єкти дослідження – Україна та Харківська область. Це дозволяє розглядати розвиток регіону як складовий елемент складної системи соціально-економічного розвитку країни й обрати пріоритетні напрями, виходячи зі стану країни в цілому.

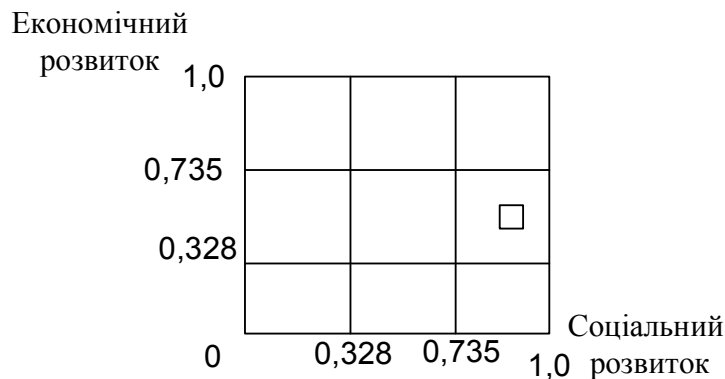


Рис. 5. Позиціонування Харківської області в матриці “привабливість регіону”

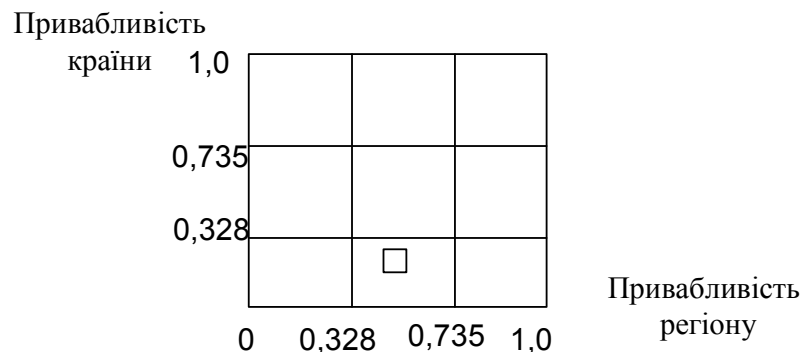


Рис. 6. Позиціонування Харківської області в Україні в матриці “привабливість країни – привабливість регіону”

Висновки. Результати позиціонування Харківської області значно погіршилися. У підсумковій матриці Харківська область потрапила до квадранта Н, що відповідає середньому рівню привабливості регіону та низькому рівню привабливості країни. Для того, щоб потрапити до квадранта С, а потім В, регіону необхідно:

- стимулювати економічний розвиток, зберігаючи при цьому досягнуті високі темпи зростання ВРП;

- зберігати досягнутий рівень соціального розвитку.

Україні в цілому потрібно:

- згладжувати нерівномірність соціально-економічного розвитку її регіонів;

- підвищувати загальний рівень привабливості країни за рахунок упровадження принципів стійкого розвитку;

- стимулювати підвищення конкурентоспроможності країни в цілому поряд із стимулюванням розвитку регіонів.

1. Многомерный статистический анализ в экономике / под ред. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
2. Логинов Г. В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г. В. Логинов, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 21–24.
3. Стратегія підприємства / [Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. В. Ревенко]. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2008. – 560 с.

Рецензенти:

Кизим М.О. – доктор економічних наук, професор, директор НДЦ ІПР НАН України;

Волик І.М. – кандидат економічних наук, доцент, учений секретар НДЦ ІПР НАН України.

УДК 519.86+33.658: 331.45

ББК 65.3

Загорняк В.Б., Кондур О.С.

**ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В МЕНЕДЖМЕНТІ
ПРОМИСЛОВОЇ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ**

Приватний вищий навчальний заклад
“Інститут управління природними ресурсами”
Університету економіки та права “КРОК”,
кафедра менеджменту та туризму,
78200, Івано-Франківська обл.,
м. Коломия, вул. Тютюнника, 11А,
тел.: 0343334457
e-mail: volodymyrzag@gmail.com

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
економічний факультет,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176,
e-mail: oxikon13@rambler.ru

Анотація. Побудовано імітаційні моделі забезпечення управління промисловою безпекою праці, які враховують технологічні аспекти виробництва та стохастичний характер відхилень від нормального ходу виробничих процесів.

Ключові слова: промислова безпека, система управління, імітаційна модель.

Annotation. The simulation models of providing of management industrial safety of labour are created. These models are taken into account by the technological aspects of production and stochastic nature of deviations from normal motion of production processes.

Key words: industrial safety, management system, simulation model.

Вступ. Промислова безпека визначається як стан захищеності життєво важливих інтересів особи й суспільства від аварій на небезпечних виробничих об'єктах та їх наслідків. У сучасних наукових дослідженнях, зокрема, у Н.Андреевої, Я.Барсуцького, Г.Гогіташвілі, Л.Гвозденко, Г.Лесенко та інших, моделювання забезпечення промислової безпеки праці ґрунтується на описі функціонування промислового підприємства як системи “управлінський персонал – виробничий персонал – виробниче обладнання – сировина – проміжна продукція – кінцева продукція” [1; 2]. Цю систему необхідно розглядати як технічну, функціонування якої визначається ймовірністю відмови (збоїв, помилок) окремих елементів (обладнання, людини), і як інформаційну, коли основна увага надається управлінню в системі, яке розглядається як інформаційний процес, що включає отримання інформації про стан системи й навколишнього середовища, її переробку (формування рішень і планування) і передачу командної інформації виконавцям. Проте в існуючих моделях не завжди враховується недетермінованість відхилень від норми виробничих процесів.

Постановка завдання. Побудувати імітаційні моделі забезпечення управління промисловою безпекою праці з урахуванням технологічних аспектів виробництва, стану умов праці, оцінки травмобезпеки, які, на відміну від існуючих, базуються на випадковому характері відхилень від нормального ходу виробничих процесів, що дасть змогу розробити комплекс заходів для підвищення рівня промислової безпеки, беручи до уваги ризик порушення виробничого процесу.

Результати. Процес зародження й розвитку небезпек на виробництві зумовлюється рядом чинників й умов, серед яких можна виділити:

- небезпечні зовнішні впливи: стихійні лиха, вплив шкідливих виробництв, техногенні небезпечні зони;
- порушення в обладнанні, конструкціях: дефекти, зношення, старіння, неякісний ремонт, неточний монтаж, помилки в проектуванні;
- помилки в експлуатації: помилкові дії, незадовільна організація, невиконання правил експлуатації й техніки безпеки, порушення дисципліни.

Унаслідок можливості виникнення вказаних причин небезпечні промислові об'єкти постійно знаходяться в нестійкому стані, який щодо промислової безпеки стає особливо критичним під час виникнення аварійних ситуацій або інших ускладнень [3; 4; 5]. Небезпека з'являється за таких необхідних і достатніх умов:

- існування чинника (джерела) небезпеки;
- наявність певного чинника небезпеки в завідомо небезпечній (або шкідливій) для об'єктів величині впливу;
- схильність (чутливість) об'єктів до дії чинників небезпек.

Як правило, аварії чи іншому ускладненню передують накопичення дефектів в устаткуванні або відхилення від нормального ходу виробничих процесів. Ця фаза може мати різний період часу. Самі по собі дефекти або відхилення ще не призводять до аварії чи ускладнень, але створюють підґрунтя для неї. Оператори зазвичай не помічають цієї фази через недостатню увагу чи обмеженість інформації про роботу об'єкта, отже, у них не виникає відчуття небезпеки. На наступній фазі відбувається неочікувана або рідкісна подія, яка раптово змінює ситуацію. Оператори намагаються відновити нормальний хід технологічного процесу, але, не володіючи повною інформацією, часто тільки прискорюють розвиток аварії чи ускладнення. Нарешті, на останній фазі ще одна несподівана подія відіграє роль поштовху, після якого технічна система перестає бути

контрольованою людьми, що й спричиняє аварії або більші чи менші ускладнення на виробництві.

Потенційна небезпека є неминучим, супутнім чинником промислової діяльності. Тому виникає потреба в аналізі, оцінці та прогнозуванні ризиків небезпек на промислових підприємствах. Їх ідентифікація на робочому місці передбачає виявлення всіх небезпек, які можуть призвести до нещасного випадку, передбачення тяжкості наслідків і ймовірності випадку травми, захворювання, аварії, ускладнення, пожежі.

Модельний підхід до оцінки ризику передбачає побудову моделей дії шкідливих чинників на людину й середовище, яке її оточує [6]. Ці моделі можуть описувати як наслідки звичайної роботи підприємств, так і збитки від аварій чи ускладнень.

Побудову математичної моделі процесу забезпечення промислової безпеки праці здійснимо, представляючи процес функціонування системи як марківський з неперервним часом і дискретними станами.

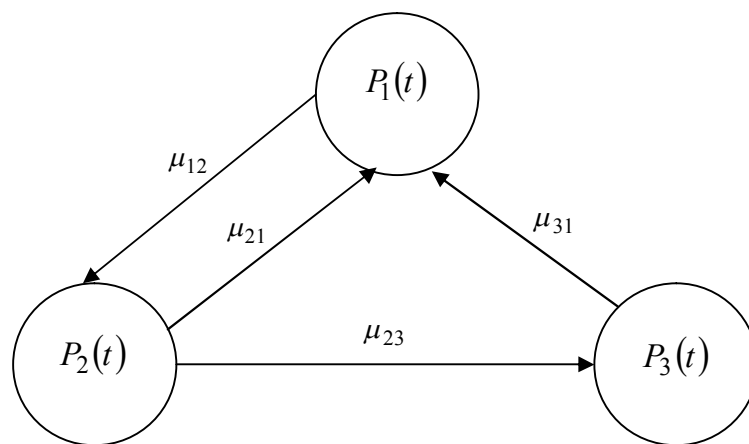


Рис. 1. Модель функціонування технологічної установки на підприємстві

Модель функціонування технологічної установки на підприємстві може бути зображена у вигляді графу станів (рис. 1), де $P_i(t)$ – ймовірність функціонування технологічної установки в i -му стані, μ_{ij} – інтенсивність переходу технологічної установки з i -го стану в j -й, $i \in \{1, 2, 3\}$, $\{i, j\} \in \{1, 2, 3\}$. Стан 1 – це нормальне функціонування технологічної установки на підприємстві, стан 2 є передаварійний, стан 3 – аварійний. Аналітично функціонування технологічної установки на підприємстві за такою схемою описується системою рівнянь:

$$\begin{aligned} \frac{dP_1}{dt} &= \mu_{21}P_2 + \mu_{31}P_3 - \mu_{12}P_1, \\ \frac{dP_2}{dt} &= \mu_{12}P_1 - \mu_{21}P_2 - \mu_{23}P_2, \\ \frac{dP_3}{dt} &= \mu_{23}P_2 - \mu_{31}P_3. \end{aligned}$$

При граничному стаціонарному режимі ($t \rightarrow \infty$) імовірності $P_i(t)$ можна тлумачити як середній відносний час перебування технологічної установки в i -му стані. Тоді система рівнянь (1) набуває вигляду:

$$\begin{aligned} \mu_{21}P_2 + \mu_{31}P_3 - \mu_{12}P_1 &= 0, \\ \mu_{12}P_1 - \mu_{21}P_2 - \mu_{23}P_2 &= 0, \\ \mu_{23}P_2 - \mu_{31}P_3 &= 0. \end{aligned}$$

Ураховуючи, що $P_1 + P_2 + P_3 = 1$, одержуємо її розв'язки:

$$P_1 = \frac{\mu_{21}\mu_{31} + \mu_{23}\mu_{31}}{\mu_{12}\mu_{23} + \mu_{12}\mu_{31} + \mu_{21}\mu_{31} + \mu_{23}\mu_{31}},$$

$$P_2 = \frac{\mu_{12}\mu_{31}}{\mu_{12}\mu_{23} + \mu_{12}\mu_{31} + \mu_{21}\mu_{31} + \mu_{23}\mu_{31}},$$

$$P_3 = \frac{\mu_{12}\mu_{23}}{\mu_{12}\mu_{23} + \mu_{12}\mu_{31} + \mu_{21}\mu_{31} + \mu_{23}\mu_{31}}.$$

Зауважимо, що інтенсивності μ_{ij} переходів режимів роботи установки визначаються на основі статистики аварій на підприємствах певної галузі та даних щодо надійності окремих елементів і вузлів технологічних установок.

Якщо розглядати виробниче середовище, у якому знаходиться оператор, який обслуговує технологічну установку, як систему з підмножиною станів, що характеризуються певними фізичними, хімічними, біологічними і психофізіологічними параметрами, то умови праці оператора можуть бути також описані графом станів (рис. 2). Тут під станом 4 розуміється ситуація, коли на робочому місці зберігаються оптимальні умови праці й усі небезпечні та шкідливі виробничі чинники не перевищують оптимальних значень; стан 5 – на робочому місці зберігаються допустимі умови праці, тобто всі небезпечні та шкідливі виробничі чинники не перевищують допустимих значень; стан 6 – на робочому місці спостерігаються шкідливі умови праці, тобто деякі або всі небезпечні та шкідливі виробничі чинники перевищують допустимі значення.

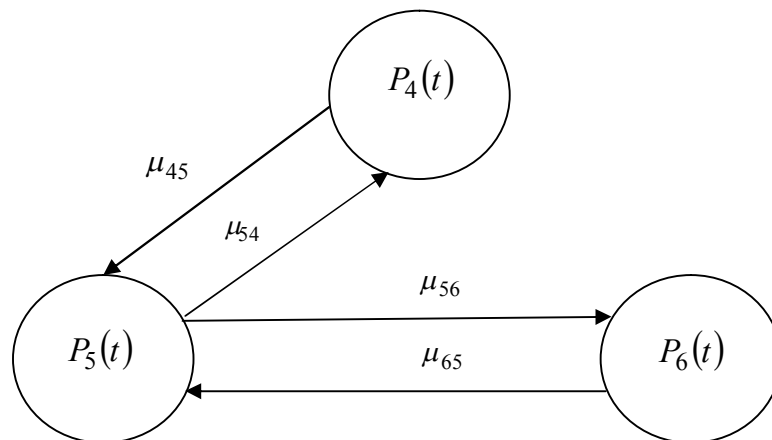


Рис. 2. Модель стану умов праці оператора

Аналогічно одержуємо, що система рівнянь такого графа станів має вигляд:

$$\frac{dP_4}{dt} = \mu_{54}P_5 - \mu_{45}P_4,$$

$$\frac{dP_5}{dt} = \mu_{45}P_4 - \mu_{54}P_5 - \mu_{56}P_5 + \mu_{65}P_6,$$

$$\frac{dP_6}{dt} = \mu_{56}P_5 - \mu_{65}P_6,$$

звідки

$$P_4 = \frac{\mu_{45}\mu_{65}}{\mu_{45}\mu_{65} + \mu_{54}\mu_{56} + \mu_{54}\mu_{65}},$$

$$P_5 = \frac{\mu_{54}\mu_{65}}{\mu_{45}\mu_{65} + \mu_{54}\mu_{56} + \mu_{54}\mu_{65}},$$

$$P_6 = \frac{\mu_{54}\mu_{56}}{\mu_{45}\mu_{65} + \mu_{54}\mu_{56} + \mu_{54}\mu_{65}}.$$

Для цієї моделі інтенсивності μ_{ij} переходів умов праці визначаються на підставі результатів атестації робочих місць за умовами праці.

Для оцінки травмобезпеки робочого місця оператора пропонується модель, що на рис. 3, де стан 7 – це коли в діях робітника немає істотних порушень і робота відбувається без травм; стан 8 – помилки в роботі робітника призводять до нещасного випадку; стан 9 – робітник, одержавши травму, знаходиться на лікуванні.

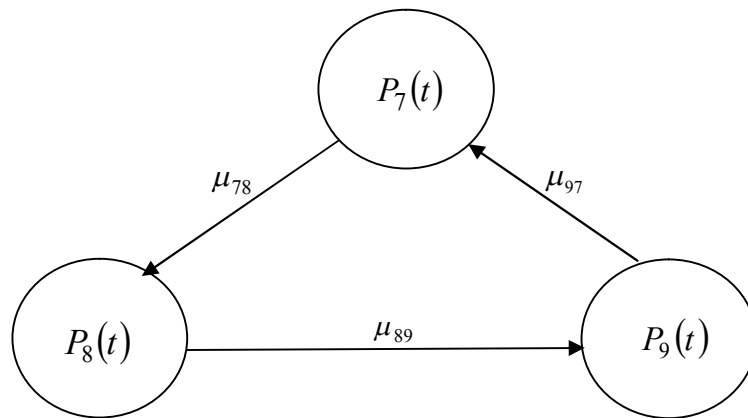


Рис. 3. Модель оцінки травмобезпеки робочого місця оператора з періодом лікування працівника

У цьому випадку система рівнянь графа станів має вигляд:

$$\frac{dP_7}{dt} = \mu_{97}P_9 - \mu_{78}P_7,$$

$$\frac{dP_8}{dt} = \mu_{78}P_7 - \mu_{89}P_8,$$

$$\frac{dP_9}{dt} = \mu_{89}P_8 - \mu_{97}P_9.$$

Звідси при $t \rightarrow \infty$ одержуємо:

$$P_7 = \frac{\mu_{89}\mu_{97}}{\mu_{78}\mu_{89} + \mu_{78}\mu_{97} + \mu_{89}\mu_{97}},$$

$$P_8 = \frac{\mu_{78}\mu_{97}}{\mu_{78}\mu_{89} + \mu_{78}\mu_{97} + \mu_{89}\mu_{97}},$$

$$P_9 = \frac{\mu_{78}\mu_{89}}{\mu_{78}\mu_{89} + \mu_{78}\mu_{97} + \mu_{89}\mu_{97}}.$$

Інтенсивність потоку помилок μ_{78} , що призводять до нещасного випадку, може бути визначена шляхом хронометражу робочих операцій, а також на підставі результатів атестації робочих місць щодо травмобезпеки й статистичних даних обліку травматизму на виробництві. Отримання такої інформації вимагає тривалого нагляду та клопіткого аналізу причинно-наслідкових зв'язків, котрі спричиняють нещасні випадки. За відсутності або недостатності обсягу таких даних можна обмежитися моделлю, що менш деталізується. У цьому разі модель оцінки травмобезпеки робочого місця оператора може бути перетворена шляхом об'єднання станів 8 і 9: стану травмування працівника і його лікування від травми.

Практичну реалізацію моделі процесу забезпечення промислової безпеки праці було здійснено на основі обробки статистичних даних стосовно аварійних ситуацій і травматизму в НГВУ “Бориславнафтогаз”, “Долинанафтогаз” і “Надвірнанафтогаз”. Зокрема, для вибраних НГВУ ймовірність $P_1(t)$ дорівнює 0,9877524, 0,9763612 і 0,9796845 відповідно, ймовірність $P_2(t)$ – 0,0121439, 0,013453 та 0,0127128, ймовірність $P_3(t)$ – 0,0001037, 0,0101858 і 0,0076027.

Отримані результати практичної реалізації моделі процесу забезпечення промислової безпеки праці дозволяють отримати інформацію про інтенсивність переходів з різних режимів технологічного процесу виробництва, умов праці та відповідні ймовірності. Аналіз цієї інформаційної бази необхідний для організації ефективної системи управління промисловою безпекою праці.

Деякі з отриманих результатів частково проанонсовані в [7].

Висновки. Аналіз, оцінка та прогнозування ризиків небезпек на підприємствах на базі отриманих результатів практичної реалізації моделі процесу забезпечення промислової безпеки праці дозволяють виявити загрози, які можуть призвести до нещасного випадку, передбачити тяжкість наслідків і ймовірності випадків травм, захворювань, аварій, ускладнень тощо. При цьому доцільне використання методів імітаційного моделювання як для аналізу стану управлінської системи, так і для оптимізації її функціонування, що є одним з головних завдань ефективності менеджменту на виробництві та для забезпечення промислової безпеки праці зокрема. Адже імітаційна модель є надзвичайно гнучким пізнавальним інструментом, здатним відтворювати процес функціонування системи в часі в різноманітних як реальних, так і гіпотетичних ситуаціях [8]. Використання імітаційних моделей в управлінні дає можливість не тільки здійснювати необхідні оцінки з дуже високим ступенем точності, на основі них приймати відповідні управлінські рішення, але й раціоналізувати процес управління в цілому.

1. Барсуцкий Я. Г. Экономико-математическое моделирование в управлении предприятием / Я. Г. Барсуцкий, А. Я. Барсуцкий // Экономика промышленности : сб. науч. трудов. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2000.
2. Гибкие системы управления: системные и математические модели : сб. науч. трудов. – Львов : ВНИИ, 1985. – 96 с.
3. Гвозденко Л. Критерії безпеки виробничих процесів / Л. Гвозденко // Охорона праці. – 2005. – № 11. – С. 37–39.
4. Андреева Н. Н. Выбор сценария развития аварии на нефтяном промысле / Н. Н. Андреева, В. Т. Ситенков // Безопасность труда в промышленности. – 1999. – № 7. – С. 17.
5. Роздин И. А. Оценка риска аварий на предприятиях по хранению светлых нефтепродуктов методом построения деревьев опасности / И. А. Роздин, Е. И. Хабарова // Безопасность труда в промышленности. – 2000. – № 10. – С. 186–189.
6. Лесенко Г. Оцінка ступеня ризику від здійснення господарської діяльності / Г. Лесенко, О. Масюкевич // Охорона праці. – 2007. – № 12. – С. 29–30.
7. Загорняк В. Б. Модельний підхід до оцінки ризику небезпек на промислових підприємствах / В. Б. Загорняк // Наука й економіка. – 2011. – № 4 (24). – С. 118–121.

8. Ситник В. Ф. Імітаційне моделювання : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. Ф. Ситник, Н. С. Орленко. – К. : КНЕУ, 1999. – 208 с.

Рецензенти:

Івануса А.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту деревообробних підприємств, Національний лісотехнічний університет України;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 336.1.07: 330.342.11 (477)

ББК 65.262.1: 65.261.94

Квасницька Р.С.

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ІНСТИТУТ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Університет банківської справи НБУ (м. Київ),
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра банківської справи,
04070, м. Київ, вул. Андріївська, 1,
тел.: 0444625305,
e-mail: ubs@ubs.gov.ua

Анотація. У статті обґрунтовано місце та роль у забезпеченні ефективної акумуляції фінансових ресурсів у державі домогосподарств як інституту фінансового ринку.

Ключові слова: домогосподарство, фінансовий ринок, інститут фінансового ринку, заощадження.

Annotation. In the article grounded place and role in provided effective accumulation of financial resources in the state of households as to the institute of financial market.

Key words: household, financial market, institute of financial market, savings.

Вступ. Сектор домогосподарств виступає самостійним джерелом економічного зростання та одним з провідних визначальних факторів розвитку економічної системи в цілому, оскільки він поєднує в собі реалізацію певної форми власності й економічних інтересів економічних суб'єктів. Сектор домогосподарств впливає на якісну структуру ВВП, сприяє переходу до інноваційного типу економічного зростання. У той самий час домогосподарство виступає одним з інститутів фінансового ринку, який уособлює найбільші інвестиційні та заощаджувальні можливості щодо формування вільних фінансових ресурсів – об'єкта купівлі-продажу на даному ринку.

Дослідженню питань сутності та ролі домогосподарств у розвитку економіки держави, функціонуванні вітчизняного фінансового ринку присвячені праці таких вітчизняних науковців: Є.Болотіної, В.Гневишевої, А.Горбачик, М.Іващенко, Т.Кізіми, С.Красножон, Ю.Статкевич та інших. У той самий час обґрунтуванню ролі й аналітичній оцінці домогосподарств як інституту фінансового ринку, дослідженню впливу інвестиційної та заощаджувальної діяльності домогосподарств на ефективність розвитку економіки держави в цілому не приділялося належної уваги.

Постановка завдання. Дослідження місця та ролі домогосподарств як інституту фінансового ринку в забезпеченні ефективної акумуляції фінансових ресурсів у державі.

Результати. Фінансовий ринок не може існувати незалежно від загальних суспільних й економічних умов, які його оточують. Він є невід'ємною частиною всієї економіки. Водночас виділені нами сегменти фінансового ринку та їх функціональні інститути шляхом сприяння руху капіталу (заощаджень) від власників до найефективніших

споживачів формують засади стійкого розвитку як окремих суб'єктів економічних відносин, так і суспільного розвитку в цілому.

У національній доповіді “Новий курс: реформи в Україні 2010–2015” зазначається: “Стійким може бути тільки такий суспільний розвиток, який спирається на конкурентоспроможну економіку; розвинений внутрішній ринок; національний виробничий комплекс, що всебічно використовує потенціал транснаціонального капіталу і гарантує економічну безпеку країни; збалансовану соціальну структуру та ефективну політичну систему” [1, с.9].

Розвиток будь-якої системи визначається ефективністю функціонування всіх її складових. Тому забезпечити ефективне функціонування фінансового ринку країни можливо, лише приділяючи однаково значну увагу всім його інституційним суб'єктам: нефінансовим корпораціям, фінансовим корпораціям, домогосподарствам, органам державного та недержавного регулювання. Між інституційними суб'єктами фінансового ринку постійно відбувається кругообіг фінансових ресурсів. У цьому кругообігу домогосподарство посідає особливе місце, адже попри те, що домашні господарства є основними споживачами товарів і послуг, у сучасних умовах вони стають дедалі активнішими заощадниками, а також потенційними інвесторами вітчизняної економіки, вкладаючи тимчасово вільні кошти в різноманітні фінансові інструменти [2, с.298]. Розвиток ринкових відносин не тільки забезпечив передумови для входження домогосподарства в національну економіку як рівноправного суб'єкта, а й відкрив нові форми його фінансової поведінки.

Так, М.В.Іваненко відмічає, що раніше фінансова поведінка домогосподарств була обмежена рамками ощадної й кредитної, а створення нового інституціонального середовища відкрило потенційні й легальні можливості різноманітним формам фінансової поведінки [3].

Домогосподарства є носіями інвестиційних ресурсів в економіці. Їх основа – фінансові рішення, що приймаються домашніми господарствами за умов формування заощаджень – обрання інструментів накопичення [4].

Тому саме домогосподарства забезпечують економіку країни вільними грошовими ресурсами за рахунок своїх заощаджень у комерційних банках, накопичення коштів на пенсійних рахунках, інвестування коштів у паї інвестиційних фондів.

Зазначимо, що питання трактування суті поняття “заощадження” є всебічно досліджуваним зарубіжними і вітчизняними вченими-економістами, однак сьогодні серед них не сформовано єдиної думки щодо нього. Найбільш ґрунтовно це поняття в ракурсі домогосподарств розкрито Т.О.Кізімою, яка зазначає, що “заощадження домашніх господарств є частиною доходів населення, яка залишається після сплати обов'язкових платежів та здійснення поточних споживчих витрат і яку члени домашніх господарств вкладають передусім у фінансові (рідше нефінансові) активи з метою отримання майбутніх доходів або відкладають (виводять на певний період часу з особистого користування) з метою задоволення майбутніх потреб” [2, с.300].

Домінування домогосподарств, тобто фізичних осіб, у процесі формування заощаджень – явище об'єктивне, першоосновою для якого є їх виключна роль у відносинах власності на фактори виробництва й економічні ресурси та, відповідно, розподілі валового внутрішнього продукту. Із цього виходить і виняткова роль домогосподарств як індивідуальних учасників на фінансовому ринку. Об'єктивний характер цього явища та домінування приватної власності в ринковій економіці зумовлюють необхідність детального аналізу питання про фінансово-інвестиційну політику індивідуальних інвесторів, які відносяться до основної групи за характером участі в інвестиційних процесах на фінансовому ринку [5, с.98].

Діяльність домогосподарств є багатостороннім явищем, що включає в себе як безпосередньо процес утворення заощаджень, так і сам процес індивідуального інвестування в інструменти фінансового ринку. Таким чином, індивідуальна інвестиційна полі-

тика виступає осмисленою діяльністю домогосподарств, спрямованою на отримання певних цілей і результатів. Її виділення дає змогу розглядати й аналізувати всю сукупність факторів екзогенного та ендогенного характеру, що впливають на параметри заощаджень та інвестицій фізичних осіб в об'єкти фінансового ринку [5, с.99].

Отже, заощадження домогосподарств можуть потрапляти або в канали прямого руху фінансових ресурсів (купівля цінних паперів), або в канали опосередкованого руху фінансових ресурсів через фінансових посередників і стають при цьому інвестиціями. Обидві ці форми інвестування є активними, тобто такими, що беруть участь в обігу ресурсів на фінансовому ринку й тим самим сприяють розвитку як реального сектору, так й економіки в цілому.

В Україні у 2000 році налічувалося близько 17,68 млн домогосподарств. За 2001–2011 роки вже відбулося значне зменшення кількості домогосподарств і нині їх кількість становить тільки 16,98 млн (табл. 1). Причому спостерігається подальше зменшення кількості домогосподарств, що є негативним явищем щодо можливостей зростання заощаджень цього сектору економіки України.

Реалізація ощадних стратегій окремих домашніх господарств визначає основні тенденції розвитку ощадного процесу, що розвивається в межах національної економіки. Поняття “ощадна стратегія” у цьому разі трактується як сукупність фінансових рішень домашнього господарства щодо обрання форми заощаджень, а також як такий, що є поза межами поточного періоду, план його дій стосовно здійснення заощаджень [4].

Таблиця 1

Кількість і середній розмір домогосподарств у 2000, 2005–2012 роках*

Дата	Кількість домогосподарств, тис.	Середній розмір домогосподарств, осіб
1	2	3
01.01.2000	17 679,6	2,76
01.01.2005	17 539,4	2,62
01.01.2005 у відсотках до попереднього року	99,21	94,93
01.01.2006	17 417,5	2,61
01.01.2006 у відсотках до попереднього року	99,30	99,61
01.01.2007	17 341,1	2,60
01.01.2007 у відсотках до попереднього року	99,56	99,61
01.01.2008	17 199,0	2,60
01.01.2008 у відсотках до попереднього року	99,18	100,0
01.01.2009	17 096,8	2,60
01.01.2009 у відсотках до попереднього року	99,41	100,0
01.01.2010	17 050,3	2,60
01.01.2010 у відсотках до попереднього року	99,73	100,0
01.01.2011	17 022,7	2,59
01.01.2011 у відсотках до попереднього року	99,84	99,61
01.01.2012	16 984,1	2,59
01.01.2012 у відсотках до попереднього року	99,77	100,0
01.01.2012 у відсотках до 01.01.2000	96,07	93,84

*Складено автором за даними [6].

Аналізуючи динаміку заощаджень у період 2002–2011 рр., зауважимо, що, починаючи з 2005 р., почалось істотне зростання заощаджень в іноземній валюті та в цінних паперах. Проте з початком кризи різко знизилися обсяг грошових вкладів у цінних паперах і нагромадження нефінансових активів, стрімко зросли заощадження в іноземній валюті, що, насамперед, пов'язано зі швидкою девальвацією гривні (з початку 2009 р. гривня втратила близько 40% своєї вартості).

Сьогодні домогосподарства відіграють важливу роль в економіці України (табл. 2), частка яких у кінцевому використанні валового внутрішнього продукту становить на 2010 рік становить 63,4%, підтверджує їх перевагу та значення при використанні ВВП.

Таблиця 2

Динаміка валового внутрішнього продукту за основними категоріями кінцевого використання за 2005–2010 роки*

Показники	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010		
						Значення	Зміни (+, -) до	
							2005 року	2009 року
ВВП, у фактичних цінах, млн грн	441 452	544 153	720 731	948 056	913 345	1 082 569	+ 641 117	+169 224
Кінцеві споживчі витрати:								
1) домашніх господарств	252 624	319 383	423 174	582 482	581 733	686 082	+433 458	+104 349
частка у ВВП, %	57,2	58,7	58,7	61,4	63,7	63,4	+6,2	-0,3
2) некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства	4 727	5 173	6 445	7 257	7 079	8 222	+3 495	+1 143
частка у ВВП, %	1,1	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8	-0,3	-
3) сектору загального державного управління	80 528	100 350	128 962	169 163	184 014	219 926	+139 398	+35 912
частка у ВВП, %	18,2	18,4	17,9	17,9	20,2	20,3	+2,1	+0,1

*Складено автором за даними [7].

Головною відмінністю витрат вітчизняних домогосподарств від домогосподарств розвинених країн є те, що значна частка в їх витратах відводиться придбанню товарів і послуг (82% у 2011 році), у той час як у розвинених країнах вони, як правило, не перевищують 25–30% (табл. 3).

Так, у 2011 році доходи домогосподарств становили 1 251 005 млн грн, що в порівнянні з 2010 роком становить зростання на 149 830 млн грн, або на 13,6%. Водночас заощадження домогосподарств зменшилися на 53 842 млн грн, або на 32,09%.

Таблиця 3

Витрати та заощадження домогосподарств України за 2005–2011 роки*

	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
У мільйонах гривень							
Витрати та заощадження – усього:	128 796	381 404	623 289	845 641	894 286	1 101 175	1 251 005
- придбання товарів і послуг	115 887	306 769	509 533	695 618	709 025	832 313	1 024 249
- доходи від власності (сплачені)	158	3 523	16 924	30 406	37 831	28 844	29 053
- поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	8 488	25 461	49 053	67 606	67 053	72 251	83 778
- нагромадження нефінансових активів	3 099	4 444	9 939	29 515	10 493	19 578	30 856
- приріст фінансових активів	1 104	41 207	37 840	22 496	69 884	142 289	83 069
Заощадження	4 263	45 651	47 779	52 011	80 377	167 767	113 925
У відсотках до загальної величини витрат і заощаджень							
Витрати та заощадження – усього:							
- придбання товарів і послуг	89,98	80,43	81,75	82,26	79,28	75,58	81,87
- доходи від власності (сплачені)	0,12	0,92	2,72	3,60	4,23	2,62	2,32
- поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	6,59	6,68	7,87	7,99	7,50	6,56	6,70
- нагромадження нефінансових активів	2,41	1,17	1,59	3,49	1,17	1,78	2,47
- приріст фінансових активів	0,86	10,80	6,07	2,66	7,81	12,92	6,64
Заощадження	3,31	11,97	7,67	6,15	8,99	15,24	9,11

*Складено автором за даними [8, с.187].

Це пояснюється зростанням витрат даного інституту фінансового ринку, пов'язаних із придбанням товарів і послуг на 191 936 млн грн, або на 23,06%; сплачених доходів від власності на 209 млн грн, або на 0,7%; поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти на 11 527 млн грн, або на 15,95%.

Як бачимо, рівень доходів і структура витрат домогосподарств тісно взаємопов'язані. Уперше це дослідив Е.Енгель, який стверджував, що зі зростанням доходу ча-

стка витрат на харчування зменшується; витрати на одяг, житло, опалення й освітлення змінюються порівняно менше, несуттєво, а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб помітно збільшується. Потреби споживачів задовольняються від простіших (актуальних) до вищих залежно від доходів. Сім'ї з низькими доходами витрачають більшу частину своїх доходів на харчування, одяг, житло. Ця закономірність, яка отримала назву "закон Енгеля", визначає еластичність попиту щодо доходу [9].

Висновки. Отже, за вищевикладеним можна стверджувати про важливість домогосподарств в інституційній структурі фінансового ринку, яка полягає в тому, що:

– підвищення добробуту домогосподарств і поліпшення їх фінансових зв'язків з різними сегментами системи інститутів фінансового ринку забезпечують економічну стабільність та подальший розвиток економіки країни;

– заощадження домогосподарств являють собою джерело інвестицій, що є важливим фактором розвитку як реального сектору, так і вітчизняної економіки в цілому;

– активізація участі домогосподарств у функціонуванні різних сегментів фінансового ринку уможливорює залучення великої кількості індивідів до інвестиційного процесу, підвищення ринкової культури інвесторів, а також робить вітчизняний фінансовий ринок менш чутливим до поведінки іноземних інвесторів;

– за наявності зменшення активності діяльності домогосподарств є ризик порушення функціонування не лише системи інститутів фінансового ринку, але й економіки країни в цілому, оскільки домогосподарства – це не лише окремий інститут системи фінансового ринку, а й незамінна сполучна ланка між усіма елементами економічної системи.

1. Новий курс: реформи в Україні 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку : монографія / Т. О. Кізіма. – К. : Знання, 2010. – 431 с.
3. Іващенко М. В. Мотиви фінансової поведінки домогосподарств та вплив неекономічних чинників на її характер [Електронний ресурс] / М. В. Іващенко. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
4. Болотіна Є. В. Домогосподарство в системі інститутів ринкової інфраструктури України [Електронний ресурс] / Є. В. Болотіна. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.
5. Красножон С. В. Інвестиційна діяльність індивідуальних інвесторів / С. В. Красножон // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доп. всеукр. НПК, 8–10 листоп. 2009 р. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2009. – С. 98–100.
6. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств України у 2012 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) : стат. зб. [Електронний ресурс] / Держ. служба стат. України. – Режим доступу : <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/>.
7. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/>.
8. Україна у цифрах 2011 : стат. зб. / за ред. О. Г. Осавуленко. – К. : Держ. служба стат. України, 2012. – 250 с.
9. Демидович М. В. Проблеми розвитку домогосподарств вимагають державної уваги та підтримки [Електронний ресурс] / М. В. Демидович, О. М. Демидович. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>.

Рецензенти:

Лук'янова В.В. – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства і підприємництва Хмельницького національного університету;

Михайловська І.М. – кандидат економічних наук, доцент, завідувачка кафедри фінансів та банківської справи Хмельницького національного університету.

УДК 338. 439.02 (477)

ББК 65.9 (4 Укр) 32

Колач С.М., Василина О.Р., Дідич З.А.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СВІТОВОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Львівський національний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики
і продовольства України,
кафедра економічної теорії,
80381, м. Дубляни, вул. В. Великого, 1,
тел.: 0322242933

Анотація. Проаналізовано глобальну стратегію розвитку країни й тактику реагування на кризові явища, пов'язані з низькою ефективністю використання наявного потенціалу виробництва сільськогосподарської продукції України.

Охарактеризовано основні об'єктивні причини світової тенденції підвищення цін на ринках агропродукції. Сформульовано ризики, що впливатимуть на динаміку аграрного сектору й соціально-економічний розвиток країни в цілому, а також обґрунтовано перелік заходів, спрямованих на реформування сільськогосподарського виробництва в Україні й забезпечення продовольчої безпеки держави.

Ключові слова: продовольча безпека, глобальна стратегія, кризові явища, потенціал виробництва, аграрний сектор.

Annotation. The article analyses the global strategy of state development and the tactics of reaction on crisis which takes place because of low efficiency of agricultural production potential.

The main objective reasons of the world tendency of prices increase on agricultural markets are characterized. The risks, which will have impact on agricultural sector dynamics, social and economic development of state in general are emphasized. Besides the list of steps which are directed on agricultural production reforming and economic security providing.

Key words: food safety, global strategy, crisis phenomena, potential of production, agrarian sector.

Вступ. Під час свого розвитку людство накопичувало матеріальні й духовні ресурси для задоволення своїх потреб і розв'язання різних проблем. Але шляхи їх вирішення ніколи не виходили за межі окремих держав аж до другої половини ХХ ст. Нині багато проблем набули всесвітніх масштабів і можуть бути вирішені лише об'єднаними зусиллями в ході світових інтеграційних процесів, що охоплюють усі сфери життя людей.

Глобальні проблеми мають планетарний характер, загрожують усьому людству, потребують невідкладного вирішення й вимагають спільних дій народів світу. Серед глобальних проблем виділяються такі: збереження миру (боротьба з тероризмом), екологічна, освоєння космосу, енергосировинна, продовольча, демографічна, подолання економічної відсталості країн. Забезпечення світової продовольчої безпеки дотичне до всіх вищеперелічених проблем, які досліджували такі вчені, як А.Д.Юрченко, Л.Д.Греков, А.М.Мірошніченко, А.В.Кузьмін [1]. Населення планети постійно збільшується стрімкими темпами, а ресурси невпинно обмежуються. За даними Організації з питань продовольства і сільського господарства ООН (FAO), за останнє десятиліття світові ціни на продовольчі продукти зросли майже удвічі. Триває тенденція зменшення площ, придатних для обробітки сільськогосподарських культур, збільшення обсягів вирощування зернових з метою вироблення біопалива. Цей напрям підтримується, наприклад, урядом США, який надає значні субсидії своїм фермерським і сільськогосподарським компаніям для вирощування ними пшениці, кукурудзи, ріпаку. Нестабільність на світових фінансових ринках у зв'язку з накопиченням бюджетних дефіцитів і загрозою ви-

никнення дефолтів у деяких європейських країнах (Греції, Португалії, Іспанії). Для інвесторів ринки таких країн несуть загрози неповернення вкладених коштів, тому дедалі активнішим стає вкладення спекулятивних ресурсів у продовольство, попит на яке прогнозовано збільшуватиметься. Гострота цих проблем у різних країнах неоднакова.

У цілому тенденції сільськогосподарського виробництва у 2002–2011 рр. свідчать, що цей вид економічної діяльності не набув нових якісних стимулів для зростання. Його динаміка в умовах відсутності значущих кроків щодо модернізації, структурного реформування та вирішення фінансових потреб виробників була досить нестабільною та залежить майже виключно від природно-кліматичних чинників, що, у свою чергу, створює високі ризики для сільськогосподарських виробників [2].

Синхронне зростання вартості продовольства на світових ринках і в Україні підштовхнуло до поновлення дискусій про спроможність нашої країни до забезпечення насиченості внутрішнього ринку сільгосппродукції за рахунок використання власного аграрного потенціалу.

Постановка завдання. Глобальні проблеми людства, незалежно від міри їх гостроти в тій чи іншій країні, вимагають масштабних рішень, що передбачають широку міжнародну співпрацю й координацію зусиль у сферах політики, економіки, науки тощо.

Зрозумівши гостроту перелічених проблем, можна перейти до осмислення негативного чинника або винуватця такого становища. Оскільки всі проблеми коріняться в загальнолюдському менталітеті, вирішення нагальних проблем людства слід починати саме з перевиховання людства. Проблему виснаження ресурсів біосфери вирішити легко – слід вгамувати егоїзм і жадібність грабіжників нашого загального будинку – планети Земля.

Ураховуючи сучасний стан речей у розвитку світової економіки, потрібно всім згуртовано вживати активні заходи на подолання проблеми забезпечення світової продовольчої безпеки, що дозволить по можливості всім стабілізувати ситуацію та рухатися вперед для підняття добробуту кожного.

Результати. В Україні впродовж останнього десятиліття спостерігалися коливання індексів цін на продукцію сільського господарства, які загалом знаходилися в рамках світових тенденцій. При цьому цінова динаміка в секторі інколи перевищувала загальний показник індексу споживчих цін, проте, як правило, відставала від динаміки цін у промисловості.

У цілому тенденції сільськогосподарського виробництва у 2001–2011 рр. свідчать, що цей вид економічної діяльності не набув нових якісних стимулів для зростання. Його динаміка в умовах відсутності значущих кроків щодо модернізації, структурного реформування та вирішення фінансових потреб виробників була досить нестабільною й залежить майже виключно від природно-кліматичних чинників, що, у свою чергу, створює високі ризики для сільськогосподарських виробників.

При цьому посилюється диспропорційність структури виробництва продукції рослинництва. Відбувається зростання виробництва технічних культур (цукрових буряків, насіння соняшнику), але знижується виробництво зернових і зернобобових культур, картоплі, овочів. Оскільки ці культури є одними з основних щодо забезпечення продовольством населення, зменшення обсягів їх виробництва є несприятливим чинником для стабільності продовольчого ринку України.

Залишаються незадовільними показники виробництва продукції тваринництва через збитковість виробництва більшості видів м'ясної продукції. Зменшується поголів'я великої рогатої худоби, у т. ч. корів. Сталу динаміку демонструє лише поголів'я птиці. Відбулася глибока деконцентрація тваринництва – 67,8% поголів'я худоби на початок січня 2011 р. утримувалося населенням країни. Загалом порівняно з 1990 роком показники поголів'я худоби у 2010 р. були нижчими у 2–5 разів.

Україна має значні можливості виробництва сільськогосподарської продукції через сприятливі природно-кліматичні умови та потужний людський потенціал. За рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями (0,9 га на одного мешканця) Україна серед європейських країн поступається лише Республіці Білорусь – 0,96 га на одну особу, а за забезпеченістю ріллею (0,7 га на одну особу) випереджає всі країни Європи. Серед країн світу за цим показником Україна поступається лише Канаді (1,43 га) та РФ (0,85 га) ріллі на одну особу. При цьому 73% ріллі України складають найбільш родючі чорноземи та лучно-чорноземні ґрунти. Потенційна здатність вітчизняних земель до продовольчого забезпечення, за оцінками різних експертів, знаходиться в межах від 150 до 500 млн осіб. Ураховуючи великий потенціал земель сільськогосподарського призначення, аграрне виробництво в Україні залишається серед провідних галузей економіки й становить близько 8,2% ВВП, що майже вдвічі перевищує середньоєвропейський рівень [3].

Між тим наявний потенціал виробництва сільськогосподарської продукції України використовується недостатньо.

Зменшуються посіви орних земель. Якщо в 1990 р. було засіяно 97% ріллі, то у 2011 р. – 83,1%. Окрім 1 523 тис. га чистих парів, в Україні не обробляється 12,2% ріллі, що становить близько 3,9 млн га. Для порівняння: загальна площа ріллі Великобританії становить 5,7 млн га, Італії – 8,0 млн га, Угорщини – 4,6 млн га [4].

Нинішні проблеми глобальної економіки зумовлені також відомими подіями останніх трьох років, зокрема, державними позиками, що призвели до боргової кризи. Однак це лише результат багаторічного неадекватного соціально-економічних реалій господарювання в більшості країн світу: надмірного навантаження на бюджет, ігнорування демографічних тенденцій, помилкової міграційної політики, низької безпеки на фінансових ринках, надмірного споживчого кредитування тощо.

Сьогодні ми можемо говорити про те, що світ іде до політики економії та зниження соціальних стандартів. Щоб вирішити існуючі проблеми, необхідне або повернення до протекціонізму, або глобальна перебудова економічних інституцій.

Найбільшою проблемою, на наш погляд, є те, що для великої кількості країн така перебудова означатиме кардинальні зміни соціальних стандартів – різке розшарування суспільства. Багаті країни стануть біднішими, а бідні – ще біднішими.

В умовах нинішньої глобалізації економіки шанси для будь-якої країни залишитися осторонь глобальних кризових процесів наближаються до нуля. Особливо це стосується країн з орієнтацією економіки на експорт і з низьким розвитком внутрішнього ринку. Сумно констатувати, але нині в арсеналі немає жодних ефективних економічних заходів, здатних запобігти черговій хвилі кризи в нашій країні. Забезпечення економічної незалежності держави необхідно було починати з моменту здобуття політичної незалежності. Це, насамперед, комплексні програми розвитку альтернативної енергетики, модернізації виробничих потужностей та інфраструктури, перебудови збиткових для бюджету схем – пенсійної системи, системи охорони здоров'я, оборони тощо. Отже, тепер нам слід говорити не про глобальну стратегію розвитку країни, а про тактику реагування на кризові явища та фіксацію позитивних трендів державної економічної політики. Для України найбільш важливо не стільки вийти на високі темпи зростання, скільки усунути системні проблеми в економіці.

Утримання конкурентних переваг українських агровиробників як на світовому, так і на вітчизняному ринку вже в середньостроковому періоді вимагатиме суттєвого організаційного та технологічного оновлення виробництва, посилення його крупнотоварності та індустріалізації, приведення технологічних процесів відповідно до міжнародних ветеринарних і фітосанітарних вимог тощо. Серед шляхів реалізації цих завдань:

- сприяння вертикальній інтеграції агропромислового сектору, інвестуванню капіталів переробних підприємств у розвиток їх сировинної бази;

- надання інформаційної та методичної підтримки інвестуванню в розвиток сільськогосподарського виробництва, спрощення процесів реєстрації аграрних інвестицій, надання гарантій землекористування інвесторам у період до скасування мораторію на продаж сільськогосподарських земель;

- сприяння залученню інвестицій для переходу на інтенсивний тип розвитку сільськогосподарства шляхом комплексної механізації та автоматизації виробництва, упровадження ресурсозберігаючих технологій і біотехнологій, меліорації землі, удосконалення організації праці та матеріального стимулювання, поглиблення спеціалізації виробництва й досягнення його раціональної концентрації;

- забезпечення прозорості й ефективності використання державної підтримки агропромислового комплексу шляхом оптимізації кількості та змісту державних цільових і бюджетних програм, концентрації їх на заходах “зеленої скрині” СОТ зі створенням відповідних механізмів використання цієї допомоги, поступового переходу від надання державної підтримки сільськогосподарським підприємствам до сприяння розвитку сільської місцевості, ринкової інфраструктури аграрного ринку, здійснення природоохоронних заходів та розвитку депресивних територій;

- сприяння організації на регіональному рівні системи професійної підготовки (у сферах аграрного виробництва й економіки агробізнесу) у професійно-технічних училищах і технікумах агропромислового комплексу, стажування в базових, найбільш успішних аграрних господарствах;

- здійснення моніторингу світового й вітчизняного аграрного ринку, розроблення механізму виявлення та попередження зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчій безпеці України.

Висновки. У середньостроковій перспективі загальносвітові тенденції розвитку аграрного сектору формуватимуть низку викликів:

– наростання ресурсних дисбалансів у світі, зокрема, дефіцит продовольства, стимулюватимуть зростання цін на продукцію аграрної галузі;

– нерівномірність світового розвитку аграрного виробництва (у т. ч., через високий рівень субсидій у розвинених країнах і розміри інвестицій), викривлення конкурентної ситуації внаслідок поширення протекціоністських заходів, зростання відставання країн, що розвиваються, від світових лідерів;

– глобалізація переробної промисловості та трансфер виробництв (особливо в трудомістких галузях) з розвинених країн у країни, що розвиваються, збереже в ролі важливого джерела конкурентних переваг низькі витрати, що робить конкуренцію з боку ринків з низькими витратами й цінову конкуренцію одними з ключових зовнішньоекономічних ризиків.

Аграрна політика 2010 р., зокрема проблеми з відшкодуванням ПДВ експортерам, запровадження експортних обмежень тощо, погіршила інвестиційний імідж України та спровокувала витіснення національних операторів аграрного ринку із зарубіжних ринків.

Таким чином, відзначені тенденції світового та національного ринків сільгосппродукції зумовлюють необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектору України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності України на світових ринках продовольства в контексті забезпечення світової продовольчої безпеки.

1. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство : монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 145 с.
2. Сучасна земельна політика України / [А. Д. Юрченко, Л. Д. Греков, А. М. Мірошніченко, А. В. Кузьмін]. – К. : Інтертехнологія, 2009. – 260 с.

3. Шкаберін В. М. Регіональна політика як інструмент формування продовольчої безпеки / В. М. Шкаберін // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – Вип. 1 (23). – С. 134–144.
4. Режим доступу : http://www.lawgroup.com.ua/storage/npa/Energetica/Alternativ/ES/30_1.pdf.

Рецензенти:

Березівський П.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій ім. проф. Є.Храпливого Львівського національного аграрного університету;

Линдюк А.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Львівського національного аграрного університету.

УДК 338.242: 519.86

ББК 65.050

Король В.С.

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В РЕГІОНІ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 596144,
e-mail: king_stat@mail.ru

Анотація. У статті розглянуто основні пріоритети стратегії економічного розвитку регіонів, визначені базові стратегії розвитку, сформульовані підходи щодо формування ефективних стратегій.

Ключові слова: регіон, стратегія економічного зростання, регіональний розвиток, державне управління.

Annotation. The article considers the main priorities of the strategy of economic development of the regions defined basic strategy formulated approaches to forming effective strategies.

Key words: region strategy for economic growth, regional development, public administration.

Вступ. Проблема прискорення розвитку України та її регіонів стала однією з актуальних на початку ХХІ століття. Глобальні виклики постіндустріальних країн привели до ідеї інноваційного розвитку, який забезпечує лідируючі конкурентні позиції країни на світовому ринку. До цього слід додати підвищення вимог населення країни до зміни якості життя, розвитку соціальної сфери та середовища проживання, екологічні виклики й жорсткість норм господарської діяльності у зв'язку з реалізацією світовою спільнотою парадигми стійкого розвитку.

Постановка завдання. У вирішенні завдань прискорення розвитку країни різко зростає значимість регіонів. Причин тому кілька: по-перше, розвиток цілого неможливий без розвитку складових; по-друге, регіони потенційно мають можливості пошуку шляхів локального прориву й подолання негативних тенденцій у розвитку, закладених неринковими методами господарювання; по-третє, змінилося розуміння ролі регіонів у розвитку країни. За радянських часів вважалося, що регіон – це територія для розміщення виробничих сил відповідно до політики, яка визначається центром. У цей підхід логічно вписувалася ідея вирівнювання умов життя в регіонах. У новій парадигмі зростає відповідальність регіональної влади за ефективність процесів діяльності на своїй території, а допомога центру все більше набуває адресний характер.

Регіон з позицій світової економіки більший, ніж окрема країна, і являє собою територіальну спільність, що має системоутворюючий природно-географічний фактор, наприклад Карпатський регіон. У статті регіон розглядається з точки зору національної економіки, згідно із загальним для всіх країн його поняттям, розробленим в рамках Європейського Економічного Співтовариства. Згідно з ним, регіон є відносно самостійною територіальною одиницею, яка має соціально-економічну єдність з усією національною економікою, а економічні процеси, що відбуваються на даній території, відображають певні закономірності суспільного відтворення, формуються під впливом взаємопов'язаних економічних, соціальних і природних факторів. Практично не викликає заперечень твердження авторитетних учених-регіоналістів, що в національній економіці регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, але й самостійною його частиною з особливими формами прояву стадій відтворення і специфічними особливостями протікання соціальних та економічних процесів. Тобто при наявності властивостей цілого регіон має специфічні проблеми, що зумовлюють необхідність дослідження регіональних тенденцій і розробки механізмів вирішення територіальних проблем.

Обґрунтування стратегії економічного розвитку регіонів є достатньо вивченим науково-практичним аспектом державної регіональної політики, що відображено в працях учених, серед яких О.М.Алімов, О.А.Амоша, О.О.Бакаєв, З.С.Варналій, В.В.Волошин, В.М.Геєць, Б.М.Данилишин, М.І.Долішній, В.В.Дорофійенко, С.І.Дорогунцов, В.С.Кравцов, А.С.Лисецький, І.І.Лукинов, Л.Г.Мельник, А.І.Мокій, Я.Б.Олійник, Н.В.Танчук, М.А.Хвесик, Л.Г.Чернюк, М.Г.Чумаченко, Л.Б.Шостак та ін.

Незважаючи на достатній рівень вивченості проблеми формування та реалізації стратегії регіонального розвитку, наявність чималої кількості нормативно-правових актів, і досі залишаються невирішеними багато питань. Досі присутня територіальна диференціація регіонів України, не завершено реформування адміністративно-територіального устрою, не сформовані механізми стимулювання місцевих громад до прискорення розвитку регіонів, не оптимізовано процеси централізованого регіонального регулювання та підтримки місцевих ініціатив, у т. ч. співвідношення їх інтересів тощо. Усе це засвідчує необхідність постійного вдосконалення існуючих концепцій соціально-економічного розвитку регіонів України.

Результати. Згідно з трактуванням академіка А.Г.Гранберга, під регіоном розуміється “певна територія, що відрізняється від інших територій за рядом ознак і володіє деякою цілісністю, взаємозв'язком її елементів” [1, с.16]. Академік Н.Н.Некрасов визначив регіон як велику територію країни з більш-менш однорідними природними умовами й характерною спрямованістю розвитку виробничих сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з відповідною, яка склалася, і перспективною матеріально-технічною базою, виробничою й соціальною інфраструктурою [2, с.22–23].

Регіональна організація країни сформувалася в епоху планової індустріалізації, коли регіони розглядалися як сукупність географічно сполучених виробничо-технологічних майданчиків, що спільно забезпечують збалансоване й динамічне зростання економіки. Регіональний розвиток країни здійснювався як планове розміщення на території продуктивних сил: розподіл населення, визначення інвестиційних пріоритетів і термінів проектного освоєння окремих територій.

Регіон як категорія державного управління (від лат. “regio” – країна, область, простір; region – англ.) – визначені законодавством територіальні утворення із системою органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування (Автономна Республіка Крим, області, міста Київ і Севастополь). З метою планування та регіонального розвитку можуть визначатися макрорегіони в складі декількох регіонів чи їх частин, які характеризуються специфічністю, цілісністю та спільністю розвитку й визначені законодавством для досягнення особливих цілей розвитку території.

Останнім часом країни ЄС вдаються до послаблення впливу регулюючих структур на соціально-економічний розвиток регіонів. Так, на початку світової фінансової кризи, у 2008–2009 роках, Єврокомісія в прискореному темпі спрямовувала кошти регіональних структурних фондів у проблемні регіони для недопущення радикального падіння рівня виробництва. У той час регіони ЄС, які мали право на допомогу структурних фондів, отримували кошти на розвиток інфраструктури, створення нових робочих місць, підтримку суб'єктів малого підприємництва й прискорене впровадження інновацій.

На період 2014–2020 років Єврокомісія радить дещо скоротити бюджет регіональної політики.

Одночасно Комісія пропонує інновації, які мають посилити роль програм підтримки конкурентоспроможності поряд із програмами єднання (згуртування), які в основному спрямовані в регіони й міста нових країн – членів ЄС. Найбільш контраверсійною пропозицією є новий запропонований принцип “макрокондиціональності” – залежності виплат структурних фондів від дотримання національними урядами макроекономічних показників, що гарантують стабільність економіки ЄС [3]. Тобто слід говорити про подальший відхід від політики тотального фінансового патерналізму центру відносно регіонів в ЄС.

Регіональна політика до 2020 року буде розвиватися на базі програмного документа “Порядок денний для територій у ЄС 2020” [4], який визначає, що загальною метою регіональної політики залишається політика згуртування (вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку, досягнення подальшої інтеграції та конвергенції всіх країн – членів ЄС).

Регіональний розвиток на сучасному етапі демонструє низку проблем, які можливо вирішити лише при зміні інституційних підходів до формування державної регіональної політики та основного механізму її реалізації – Державної стратегії регіонального розвитку.

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року має сприяти реалізації таких цілей, як:

- забезпечення комфортного та безпечного життєвого середовища для людини на всій території країни незалежно від місця її проживання;
- сприяння сталому (збалансованому) регіональному розвитку;
- сприяння збереженню та створенню нових робочих місць, подолання бідності населення регіонів України (насамперед бідності працюючого населення);
- удосконалення державного управління регіональним розвитком, обґрунтування цілеспрямованого розвитку економіки регіонів, узгодження галузевих і секторальних програм розвитку регіонів із Стратегією регіонального розвитку;
- створення умов для ефективної реалізації внутрішнього потенціалу розвитку регіонів (у т. ч. ресурсного, інституційного, організаційного тощо);
- створення сприятливих умов для впровадження структурно-інноваційних зрушень, реалізації інноваційно-інвестиційного типу зростання регіональних економічних комплексів;
- забезпечення економічної інтеграції міст, сільських територій та територій зі спеціальним статусом (гірських та ін.);
- забезпечення розвитку й ефективного використання людських ресурсів на регіональному рівні;
- формування сприятливих умов для зростання масштабів та інтенсивності міжрегіональної економічної співпраці – основи економічної консолідації країни;
- інтенсифікація механізмів міжрегіональної кооперації регіонів усередині країни та з регіонами інших країн (насамперед у сферах виробництва, НДДКР, інфраструктурного забезпечення регіонального розвитку);

- зростання конкурентоспроможності регіональних економік як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках (у т. ч. шляхом зменшення енергетичної залежності регіональних комплексів, стимулювання енергозбереження, поширення практики використання відновлюваної, альтернативної енергетики тощо);

- формування в регіонах України засад “зеленої економіки”, утілення стандартів сталого (екологічно-зорієнтованого) регіонального розвитку.

З урахуванням реальних варіантів розвитку України визначимо чотири базові стратегії:

1. “Інерція” – стратегія продовження нинішньої політики та відмова від радикальних змін. Передбачаються переважно тактичні маневрування уряду між групами інтересів з пріоритетом економічної і політичної “стабільності”, що розуміється як збереження “статус-кво”, над розвитком. Поки існує приплив грошей ззовні, ця стратегія забезпечує зростання доходів населення, хоч і повільне. Але недостатній облік довгострокових наслідків прийнятих рішень і сповільнена реакція на виклики, що виникають, призводять до накопичення невирішених проблем. У перспективі – економічне відставання від інших країн.

2. “Рантьє” – джерелом коштів виступають як поточні, так і накопичені доходи, отримані від експорту первинних ресурсів. Перерозподільча політика держави позитивно сприймається населенням, особливо його низькодохідними групами внутрішнього ринку при сприятливій кон’юктурі на світових сировинних ринках; вимагає акумуляції в бюджеті значних доходів від видобутку й експорту природних ресурсів, здійснення масштабних програм державного перерозподілу й егалітарної патерналістської політики; призводить до подальшого посилення ролі держави. За сценарієм Рантьє стоять традиційні для ХХ ст. популістські коаліції, які можуть бути дуже впливовими в країні з високим рівнем соціальної нерівності.

3. “Мобілізація” – стратегія концентрації ресурсів на важливих напрямках (енергетика, інфраструктура, високотехнологічне машинобудування, нанотехнології тощо) та їх масштабного перерозподілу державою. Базовими секторами-донорами в рамках цієї стратегії можуть бути машинобудування, металургія, авіаційна промисловість. Приплив ресурсів у “прориві” галузі приводить до їх модернізації, але відносно скорочує засоби, що спрямовуються на підвищення реальних доходів населення, бюджетників і непрацюючих громадян. При відносному зростанні в цілому буде спостерігатися слабке зростання (або навіть стагнація) доходів більшості населення. Ця стратегія вимагає втручання держави в господарське життя, домінування в економіці державних корпорацій, відповідальних за окремі “проривні” сфери, форми державно-приватного партнерства, орієнтованого на сформульовані державою пріоритети.

4. “Модернізація” – стратегія поетапного формування громадських коаліцій, які виступають за глибоку модернізацію інституціональних механізмів, що забезпечують інноваційну й інвестиційну активність, якість суспільних інститутів і державного управління. Така стратегія можлива на основі широкого розвитку приватного підприємництва, про що свідчить світовий досвід. Стратегія вимагає зосередження зусиль держави на випереджаючому розвитку виробничо-фінансової, науково-освітньої, інформаційної, транспортної та соціальної інфраструктур, що сприяє максимально повному використанню як ресурсних і територіальних переваг країни, так і творчого потенціалу її населення.

Відзначимо, що “Модернізація” є принципово довгостроковою стратегією, яка передбачає розширення тимчасових горизонтів і прийняття рішень в умовах підвищення відкритості економіки для міжнародної конкуренції. При цьому частка державних витрат у ВВП у середньо- і довгостроковій перспективі залишається стабільною. Стратегія створює сприятливі базові умови для сталого економічного зростання та підвищення добробуту громадян. Формуються інституційні передумови для успішного розвитку

бізнесу, що різко зменшує ризики залежності від кон'юнктури світового ринку сировинних ресурсів, підвищує роль внутрішнього ринку як джерела попиту. Але її реалізація вимагає значних зусиль влади в незвичних для неї напрямках – залучення громадських сил до модернізації бізнесу, суспільства й держави. Це може викликати істотний опір реалізації стратегії зі сторони певної частини бюрократії, для подолання якого потрібні заходи контролю й розробка системи компенсацій.

Стратегії “Інерція” і “Рантє” є найбільш простими з точки зору їх здійснення, “Мобілізація” близька за духом до практики управління радянською економікою. Стратегія модернізації є найбільш привабливою, але й найскладнішою для здійснення. На наш погляд, з урахуванням сировинного потенціалу України стратегія модернізації не може бути єдиною, а перехід до неї одномоментним. Отже, необхідний комплексний підхід, що дозволяє брати до уваги різні аспекти економічного розвитку й завдання модернізації господарства на різних рівнях економіки. Вважаємо, на рівні регіону це можливо в рамках розробки стратегії економічного зростання.

Усі розглянуті вище підходи й пропозиції, так чи інакше, апелюють до показника ВВП. С.А.Суспицин указує, що “в багаторегіональній системі показник зростання національної економіки є виваженою величиною регіональних темпів зростання, і його зміни йдуть за змінами основної групи регіонів, що становлять у сукупності більшу частину національної економіки. З іншого боку, усякі новації центральної влади, спрямовані на створення умов для стійкого зростання економіки, очевидно, дають максимальну віддачу в регіонах, найбільш підготовлених до їх сприйняття, і, отже, можна говорити про різні швидкості їх розповсюдження в економічному просторі, а значить, і про різну реакцію регіональних економік у кожен фіксований проміжок часу” [5, с.7].

Нині на регіональному рівні стратегія економічного зростання не розробляється, але її формування, думаємо, дозволить системно пов'язати різні аспекти:

- якість економічного зростання (інтенсивне економічне зростання, екстенсивне, сировинне, інноваційне, поліпшуюче умови життя населення або погіршуюче їх і т. д.);
- фактори зростання (інституційні, інфраструктурні, культурні та інші);
- моделі зростання (індустріальна, постіндустріальна).

Формування стратегії економічного зростання сприятиме пошуку шляхів регіонального розвитку та вирішенню актуальної нині проблеми – домогтися керованості регіонів, як це було при радянській владі, або визначити можливості, які дозволяють країні та її частинам дійсно розвиватися. Поки на це питання немає однозначної відповіді.

В останні роки дуже багато уваги приділяється питанням стратегічного розвитку регіонів. Із цією метою активно запозичуються корпоративні технології стратегічного управління, які виходять з того, що на майбутній стан тієї чи іншої території можна впливати за допомогою позитивно поставлених цілей і спланованих дій щодо досягнення нового якісного стану, що забезпечує відповіді на глобальні й нагальні виклики. Однак упровадити інструменти стратегічного управління в регіонах набагато складніше, ніж у господарюючих суб'єктах. Регіон – це слабко структуроване й не об'єднане єдиною метою утворення, у рамках якого практично відсутні формальні відносини між численними соціальними групами й економічними агентами. Вони борються за територіальні ресурси (у тому числі владно-адміністративні) і прагнуть включити конкуруючі цілі в стратегію розвитку регіону.

На наш погляд, не тільки ця обставина ускладнює використання інструментів стратегічного управління на регіональному рівні. Досі не вирішено багато питань змістовного характеру: які стратегії повинні формуватися; скільки стратегій потрібно розробляти і яка їхня можлива підпорядкованість; як стратегії регіональної адміністрації мають співвідноситися зі стратегіями великого й середнього бізнесу, що діють на території; як специфіка регіону впливає на зміст стратегій і т. ін. Але при всіх зазначених

труднощах розроблені методи та інструмент стратегічного менеджменту слід адаптувати до цілей управління на регіональному рівні.

Уперше необхідність розробки економічної стратегії для компанії обґрунтував у 70-х рр. XX ст. представник Гарвардської школи бізнесу К.Ендрю. Він охарактеризував її як досягнення відповідності між суспільними ринковими можливостями й здібностями організації при заданому рівні ризиків. В основу розробки економічної стратегії ним був покладений SWOT-аналіз.

Потрібно врахувати, що це визначення було дано тоді, коли розвивалися методи стратегічного планування й про методи стратегічного менеджменту ще не було відомо. Тому наголос був зроблений на облік існуючих ринкових можливостей, а не на їх зміну. Адаптуючи формулювання економічної стратегії, дане К.Ендрюсом, установимо, що стратегія економічного зростання – це модель дій регіональних органів влади за забезпечення економічного зростання в потоці майбутніх змін. Мету стратегії економічного зростання в регіоні можна визначити як обґрунтоване економічне зростання й поліпшення його якості. Зміст стратегії визначається необхідністю “розчищення” проблемного поля зростання в регіоні – пошуку відповідей на національні та глобальні виклики, подолання слабких сторін господарювання, використання можливостей, які виникають, та ініціації інноваційних проектів за участю бізнесу, що означає посилення ролі регіональної адміністрації в шуканні способів впливу й накопичення ресурсів економічного зростання. У пропонувану мету логічно вписуються методи регіонального прогнозування та сучасних форм реалізації програм і проектів, що створюють умови для інноваційного розвитку.

Висновки. Для реалізації розроблених підходів стосовно формування ефективних стратегій регіонального розвитку потрібно:

1) внести відповідні зміни до Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку, які передбачатимуть урахування необхідності аналізу, ідентифікації та розробки програм розвитку окремих підсистем регіону: економічної, соціальної, екологічної та культурної, а також комплексний аналіз каркаса території з подальшим визначенням центрів конкурентоспроможності в його структурі;

2) відповідним міністерствам і відомствам у співпраці з науково-дослідними установами розробити типову схему комплексного аналізу каркаса території, який будується за принципом діяльності ключових функціональних підсистем регіону: економіки, соціальної сфери, екології та культури;

3) передбачити в стратегічному плануванні розвитку регіонів обов’язкове визначення кількісних та якісних характеристик представників творчого класу, а також формування їх іменної бази даних і програми їх імовірного залучення до реалізації стратегій регіонального розвитку;

4) запровадити необхідним елементом стратегій регіонального розвитку розробку на рівні окремих регіонів власної системи моніторингу, акумуляції й активації творчого класу регіону.

Таке комплексне бачення формування стратегій регіонального розвитку дозволить максимально ефективно використовувати наявну ресурсну базу, виявити основні центри конкурентоздатності територій, а також чітко визначати інституції та осіб, котрі втілюватимуть розроблені плани.

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М. : Изд-во гос. ун-та “Высшая школа экономики”, 2003. – 495 с.
2. Некрасов Н. Н. Региональная экономика / Н. Н. Некрасов. – М. : Экономика, 1978. – 343 с.
3. Mrinska O. EU Regional policy: post-crisis reality / Mrinska O. – Режим доступу : http://regionalnyaktsenty.blogspot.com/2012/02/blog-post_20.html; Commission lays foundations to boost impact of cohesion investments after 2013 / <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/11/1159&format>.

4. Territorial Agenda of the European Union 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eu2011.hu/TA2020.
5. Суспицын С. А. Развитие методов измерения пространственной трансформации экономики / С. А. Суспицын // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 4. – С. 7.

Рецензенти:

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника;

Кондур О.С. – кандидат економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 631.162

ББК 65.26: 65.32

Левандівський О.Т.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АПК

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176, факс: 0342231574,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. У статті розглядається механізм державної підтримки агропромислового комплексу. Звертається увага на закордонний досвід. Наводяться конкретні заходи з підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: державна підтримка, сільське господарство, бюджетна підтримка, державні інвестиції.

Annotation. The mechanism of state support of agroindustrial complex is examined in the article. Attention applies on foreign experience. Concrete measures over are brought from support of agricultural commodity producers.

Key words: state support, agriculture, budgetary support, public investment.

Вступ. Необхідність державної підтримки зумовлена тим, що центральна ланка АПК – сільське господарство в умовах ринку не може через свою специфіку успішно брати участь у міжгалузевій конкуренції. Через специфіку сільськогосподарського виробництва, а також нееквівалентність у товарообміні сільського господарства з іншими галузями економіки, низьку інвестиційну привабливість і купівельну спроможність населення країни та низьку інших негативних чинників сучасне сільське господарство є низькорентабельною галуззю. Залишається невирішеною проблема платежів у сільському господарстві. Зростає кредиторська заборгованість сільськогосподарських товаровиробників.

Українське сільське господарство потребує сьогодні прямої державної підтримки. За рахунок неї підвищиться платоспроможність товаровиробників і поліпшиться інвестиційна привабливість. Це забезпечить поповнення обігових коштів сільськогосподарських товаровиробників, дозволить їм виступати позичальниками на фінансовому ринку.

Здійснення належної державної підтримки товаровиробників АПК багато в чому залежить від пріоритетів проведення економічної політики в країні, від ролі держави в регулюванні ринкової економіки, а її ефективність визначається наявністю відповідних механізмів реалізації. При цьому проблема визначення обсягів державної підтримки АПК зумовлена не лише загальноекономічними, але й політичними чинниками.

Постановка завдання. Дослідженню питань державної підтримки сільського господарства присвячені роботи П.Т.Саблука [1], Ю.Я.Лузана [2], О.В.Ульянченка [3], В.М.Гейця, О.М.Бородіна [4] та ін. Однак існуючі проблеми й механізми реалізації державної підтримки сільського господарства України потребують подальших теоретико-методологічних досліджень.

Мета статті – здійснити аналіз нинішнього стану державної підтримки сільського господарства та з урахуванням світового досвіду запропонувати заходи з удосконалення діючих і розробки нових механізмів державної підтримки.

Результати. В Україні державна підтримка товаровиробників АПК проводиться за рахунок державного бюджету й місцевих бюджетів відповідно до рівня прийнятих рішень. Принципове значення має й узгодженість механізмів державної підтримки на різних рівнях з тим, аби вони не перешкождали роботі один одного, не заважали нормальному функціонуванню єдиного ринкового простору країни.

Пропозиції про напрями й розміри державної підтримки на державному рівні розробляються урядом України при формуванні проекту державного бюджету, потім вони затверджуються в Законі “Про державний бюджет” на поточний рік і фінансуються в межах виділених коштів. Порядок підтримки за рахунок бюджету є однаковим для всіх суб’єктів господарювання.

Державна підтримка АПК на рівні суб’єктів господарювання входить у компетенцію органів їх законодавчої й виконавчої влади та фінансується з відповідних бюджетів.

Ключовою ланкою системи державної підтримки АПК є підтримка, перш за все, сільського господарства.

Розглядаючи роль бюджету в здійсненні державної підтримки АПК, зупинимося на таких моментах.

Бюджет є системою грошових відносин щодо використання централізованого грошового фонду держави. Кожна галузь економіки вкладає свою частку у формування бюджету й, відповідно, при настанні певної потреби в коштах споживає, якщо це передбачено в бюджеті при формуванні й використанні грошових коштів. Ця частка повинна визначатися на макrorівні відповідно до пріоритетів структурної перебудови економіки.

Нині не всі погоджуються з державно-бюджетною підтримкою АПК. Вони надають перевагу ринковим законам і високій вартості цих заходів. При цьому не враховується специфіка агропромислового виробництва й те, що механізм державно-бюджетної підтримки аграрного сектору існує практично у всіх країнах. Державна підтримка аграрного сектора є одним з пріоритетних напрямів економічної політики в більшості розвинутих країн світу й розглядається як необхідний інструмент аграрної політики в умовах ринку.

Так, у США, згідно із Законом “Щодо продовольства, охорони природних ресурсів та енергетики” від 18.06.2008 р., державна підтримка спрямовується на розвиток товарного виробництва та підвищення рівня доходів фермерів і включає прямі виплати й цільові ціни. Передбачено субсидії при виробництві пшениці, кукурудзи, ячменю, вівса, рису, бавовни, горошку, чечевиці, нуту. Підтримка виробників молочної продукції здійснюється на основі регулювання ціни сиру типу “чедер” (1,13 дол./фунт), масла вершкового (1,05 дол./фунт) і знежиреного молока (0,8 дол./фунт) [5]. Якщо ринкові ціни на цю продукцію є нижчими від зазначених рівнів, товарно-кредитна корпорація викупляє молочну продукцію за цінами підтримки. Також надається грошова компенсація виробникам молока в разі, коли ринкова ціна на молоко нижча ніж 16,94 дол. США за 100 фунтів. Згідно із Законом, з метою охорони сільгоспугідь передбачено спрямування 1,1 млрд дол. США на заходи стосовно консервації сільськогосподарських земель (площа земель, що підлягає консервації, становить 46 млн га. На таких землях дозволено вирощування біомаси для виробництва біопалива); 3,4 млрд дол. США – на програми,

спрямовані на розповсюдження екологічно ефективних технологій у сільськогосподарському виробництві; 1,3 млрд дол. США – на спеціальну програму захисту перезвожених земель, включаючи пілотну програму збереження пасовищ.

У Законі посилено державну підтримку розвитку фермерських ринків через виділення грантів для фермерських придорожніх ринків та інших форм продажу сільськогосподарськими товаровиробниками продукції безпосередньо в місцях її виробництва. Вводиться в дію програма часткової компенсації витрат на сертифікацію органічної продукції в обсязі 22 млн дол. США протягом 5 років. Законом передбачено надання державної підтримки фінансово слабшим товаровиробникам або фермерам, які розпочинають свою діяльність: фермерам, які одержують понад 0,5 млн дол. США річного доходу від їх позафермерської діяльності або 0,75 млн дол. США від фермерської діяльності, не надаються субсидії, а фермерам, які одержують понад 1 млн дол. США доходу від позафермерської діяльності, не надається допомога за програмами консервації земель [6].

У Європейському Союзі державна підтримка сільськогосподарського виробництва здійснюється в межах Спільної аграрної політики (САП (CAP – Common Agricultural Policy)), яка спрямовується насамперед на розвиток села. Так, Регламентом Ради ЄС 1698/2005 від 20.09.2005 р. щодо підтримки розвитку села з боку Європейського сільськогосподарського фонду розвитку села (ЄСФРС) передбачено такі пріоритетні напрями підтримки розвитку сільських територій на 2007–2013 рр. [7]:

- підвищення конкурентоспроможності секторів сільського й лісового господарства;
- поліпшення природного середовища й сільської місцевості;
- підвищення якості життя на сільських територіях і диверсифікація сільської економіки;
- підтримка місцевих стратегій сільського територіального розвитку за ініціативою програми “Лідер” (LEADER).

До основних заходів державної підтримки сільського господарства Японії належать встановлення гарантованих закупівельних цін і державних закупівель сільськогосподарської продукції, підтримка сільськогосподарської науки та сільськогосподарського машинобудування [8].

Сільськогосподарське виробництво Канади отримує державну підтримку шляхом фінансування окремих галузей сільського господарства й фермерських господарств через: надбавки до ринкових цін для забезпечення дохідності виробленої продукції; надбавки до обсягів виробничих витрат у формі кредитної підтримки; виплати відсотків за кредитами; гарантії за кредитами; податкові пільги щодо підтримки дохідності сільськогосподарського виробництва [9].

Розглянемо ситуацію державної підтримки агропромислового виробництва України за рахунок бюджетних коштів упродовж останніх років.

До цього часу сукупність заходів державної бюджетної підтримки АПК не мали системного характеру. Численні її елементи законодавчо не оформлені, кожного разу виступали причиною дискусій і не могли служити для товаровиробників чіткими орієнтирами на майбутнє. При цьому суперечки стосувалися не лише обсягів фінансування щодо видів державної підтримки, але і їх необхідності. До того ж заходи підтримки нерідко використовувалися у відриві від інших форм державного регулювання, наприклад антимонопольних, і основний ефект від їх спрямування діставався часто не сільському господарству, а суміжним з ним монополізованим галузям (компенсація в частині витрат на мінеральні добрива, товарні кредити й так далі). На нашу думку, не ефективними слід визнати не стільки форми підтримки як таких, скільки способи їх спрямування в умовах невирішеності багатьох проблем, у тому числі нееквівалентних

міжгалузевих взаємин, недосконалості організаційно-економічного механізму в АПК, а в певних випадках і відсутності належного контролю у фінансовій сфері (фінансування державних операцій на ринку продовольства в середині 90-х років). Останніми роками основними напрямками державної підтримки АПК за рахунок коштів державного бюджету були:

- пряма бюджетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників у вигляді субсидій, дотацій, компенсацій, де кошти спрямовувалися суміжним галузям, а також на підвищення платоспроможності товаровиробників і покращення їх інвестиційної привабливості;
- підтримка короткострокового грошового кредитування сезонних витрат товаровиробників АПК на пільгових умовах;
- державна підтримка забезпечення підприємств й організацій агропромислового комплексу машинобудівною продукцією на базі довгострокової оренди (лізингу);
- спеціалізована державна підтримка з окремих напрямів: розвиток фермерства, створення сезонних запасів запасних частин, централізованих фондів насіння й ветеринарних препаратів і т. п.;
- державне безповоротне фінансування капітальних вкладень в АПК, а також інвестицій у межах централізованих у децентралізованих цільових програм;
- безповоротне фінансування інвестицій у межах цільових програм, що проводяться на конкурсній основі, а також надання державних гарантій щодо залучених інвестиційних кредитів;
- фінансування розвитку системи аграрної освіти й науки.

Державні витрати на проведення заходів і програм з підтримки АПК здійснюються за рахунок бюджету. Також органи управління сільським господарством фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Одним з найважливіших видів державної підтримки є пряма бюджетна підтримка у вигляді дотацій, субсидій і компенсацій. Дотації й субсидії призначені для відшкодування витрат, що не покриваються з об'єктивних причин виручкою за реалізовану продукцію. Бюджетні компенсації виплачуються для забезпечення мінімально достатнього рівня ефективного використання окремих засобів виробництва, зростання цін на які не компенсується підвищенням цін на сільськогосподарську продукцію.

За допомогою дотацій, субсидій і компенсацій держава підтримує окремі, стратегічно важливі виробництва й напрями діяльності, що забезпечують відтворювальний потенціал галузі, а також мають соціальне, екологічне та інше важливе значення.

Розглядаючи головні напрями державної підтримки, необхідно відзначити таке. Система бюджетних субсидій, дотацій і компенсацій має бути гнучкою, відповідати поточним потребам села, реагувати на зміну економічної ситуації. Проте тут потрібно дотримуватися певної стратегії розвитку. Не можна допускати, аби напрями прямої бюджетної підтримки склалися спонтанно як реакція на виникаючі об'єктивні й суб'єктивні проблеми. Вони повинні сприяти структурній перебудові й концентрації виробництва в основних зонах спеціалізації. При відміні будь-яких видів дотацій, субсидій і компенсацій відповідні грошові кошти мають перерозподілятися в межах аграрного бюджету.

Пряма державна підтримка має бути, у першу чергу, направлена на стимулювання підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Її провідними принципами є: адресність, прозорість і зрозумілість механізмів для сільськогосподарських товаровиробників. Виплати мають бути ритмічними й повними відповідно до бюджетних призначень і затверджених порядків. Бюджетні субсидії й компенсації повинні виплачуватися всім сільськогосподарським товаровиробникам, незалежно від форм їх власності, організації виробництва та каналів реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Нині найважливіший напрям державної підтримки агропромислового виробництва – бюджетні інвестиції. Очевидно, що ні тепер, ні в перспективі не можна відмовлятися від державних інвестицій в АПК, що виступають, з одного боку, одними з важелів структурної політики в галузі, а з іншого, – формою реалізації прав держави-власника виробництва. Капіталовкладення також необхідні для здійснення державою своїх основних функцій щодо забезпечення розвитку окремих елементів інфраструктури ринку, проведення науково-технічної політики в галузі, загальнодержавних заходів (збереження родючості ґрунтів і меліорації земель, розвитку соціальної інфраструктури сіл тощо).

Інвестиції в АПК з державного бюджету проводяться як у вигляді капітальних вкладень (на закладку багатолітніх насаджень і догляд за ними, закладку лісосмуг, меліоративні заходи, будівництво об'єктів водогосподарського призначення, на розвиток матеріально-технічної бази племінних і насінневих господарств, розвиток виробничої бази бюджетних організацій), так і в межах державних цільових програм АПК.

Аналізуючи становище справ з державними інвестиціями в АПК, потрібно визнати, що в 90-ті роки відбувалося їх постійне скорочення. Водночас слід відзначити, що згортання інвестиційних процесів в АПК відбувалося за рахунок усіх джерел фінансування.

При цьому державні капітальні вкладення, участь у цільових програмах не є предметом конкурсів і використовуються без належної віддачі. У результаті навіть ті незначні ресурси, що виділяються з бюджету, витрачаються в більшості випадків не ефективно.

З метою вдосконалення механізму використання державних інвестицій доцільно таке. Участь товаровиробників АПК у державних програмах, що передбачають бюджетне фінансування, і саме фінансування повинні здійснюватися на строго конкурсній основі під відповідні проекти або програми. Зворотний характер державних капітальних вкладень має забезпечуватися зобов'язаннями одержувача, які необхідно фіксувати в договорі, за підсумками конкурсу. Доцільно розширити сферу використання бюджетних асигнувань на умовах пайової участі одержувачів.

У цілому, узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що, незважаючи на обмежені обсяги державної підтримки, недосконалість механізмів її проведення, неповноту й невчасність виплати коштів, державна бюджетна підтримка дещо згладила негативний вплив кризи в АПК на фінансово-економічне становище сільськогосподарських товаровиробників. Без неї збитковість у цілому по сільському господарству була б значно вища.

Для виведення АПК країни з кризи, стабілізації й розвитку сільськогосподарського виробництва необхідно збільшити обсяги бюджетного фінансування аграрного сектору, здійснити модернізацію існуючих форм і методів державної підтримки, формування нових напрямів і механізмів її реалізації. Система державної підтримки має бути гнучкою, відповідати як поточним, так і довгостроковим потребам сільського господарства. Слід перейти до адресної державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, що передбачає виділення коштів під час виконання ними певних договірних умов реструктуризації заборгованості, зростання обсягів виробництва, скорочення витрат та ін. Потрібно також ввести порядок, який передбачав би, що кошти державного бюджету на підтримку АПК виділяються з урахуванням сезонності проведення сільськогосподарських робіт.

Вимагає змін й існуюча структура бюджетних витрат. При формуванні структури витрат необхідно звернути увагу на:

- пріоритетні напрями розвитку аграрного сектору, а також рівень доходів сільськогосподарських товаровиробників;

- заборгованість сільськогосподарських товаровиробників перед бюджетами різних рівнів;
- цінове співвідношення між продукцією сільського господарства та іншими галузями економіки;
- формування кредитного механізму АПК, адекватного умовам ринку, розвитку фінансово-кредитної системи, сільської кредитної кооперації, а також системи страхування сільськогосподарської діяльності;
- регулювання внутрішнього продовольчого ринку й розвитку його інфраструктури, організації проведення інтервенцій на продовольчому ринку.

Вважається, що основна частина бюджетних витрат на аграрний сектор повинна припадати на пряму бюджетну підтримку – субсидії, дотації й компенсації. Вони необхідні для того, щоб поступово компенсувати вилучений у сільського господарства суміжними галузями дохід, підвищити прибутковість і платоспроможність товаровиробників, покращити їх інвестиційну привабливість. Це, у свою чергу, дозволить сільськогосподарським товаровиробникам залучати кредити банків другого рівня, відсоткову ставку яких слід субсидувати за рахунок коштів бюджету.

У бюджеті треба передбачити кошти для проведення закупівельних і товарних інтервенцій, а також для формування державного продовольчого фонду. Доцільно забезпечити законодавчу регламентацію використання бюджетних коштів, що виділяються на придбання продовольства для державних потреб, у тому числі й для забезпечення військових і прирівняних до них споживачів. Закупівлю продовольства слід проводити у вітчизняних товаровиробників АПК за гарантованими цінами, а частину коштів використовувати для авансування виробництва сільськогосподарської продукції, сировини й продовольства.

Принципове значення має збільшення бюджетних асигнувань на державну підтримку лізингу сільськогосподарської техніки, машин і устаткування. Лізинг у сучасних умовах – це і найважливіший інструмент забезпечення сільськогосподарських товаровиробників технікою, і вагомий чинник збереження вітчизняного сільськогосподарського машинобудування.

З метою державної підтримки розвитку інвестиційних процесів потрібно передбачити створення спеціального фонду щодо довгострокового кредитування перспективних інвестиційних проектів в АПК з використанням ресурсів державного бюджету, вітчизняних та іноземних компаній і банків на принципах пайової участі.

Забезпечити потреби АПК, крім бюджетних ресурсів, можна за рахунок додаткових джерел. Такими джерелами, як це пропонувалося окремими політиками й фахівцями-аграріями, могли б стати кошти від стягування ввізного мита на імпортовану в країну сільськогосподарську продукцію, сировину і продовольство, фіксовані відрахування від ставки податку на додану вартість.

Доцільно створити спеціальні фонди фінансової підтримки АПК на державному й місцевому рівнях.

Указаний фонд міг би фінансувати загальнонаціональні програми довгострокового розвитку АПК, включаючи питання соціального розвитку села, проводити підтримку пріоритетних напрямів розвитку агропромислового виробництва, реалізацію довгострокових інвестиційних програм і проектів.

Територіальні фонди забезпечували б підтримку оперативної господарської діяльності товаровиробників і рівня їх доходів. Напрями й форми використання його ресурсів визначалися б на регіональному рівні.

Висновки. Формування вказаних вище фондів у структурі державного та місцевого бюджетів створило б механізм акумуляції коштів для цільової фінансової підтримки АПК.

Визначивши джерела формування фондів, слід узяти до уваги, що введення додаткових податків нераціональне, оскільки це викличе погіршення умов господарювання всіх економічних суб'єктів. Також необхідно було б забезпечити взаємозв'язок між надходженням коштів до фондів і ситуацією на продовольчому ринку країни. Відповідно, пропонується використовувати кошти вже наявних зборів, податків та інших платежів, пов'язаних із реалізацією сільськогосподарської продукції, сировини й продовольства. Це забезпечило б формування фондів за рахунок перерозподілу ресурсів між галузями народного господарства без зростання податкового тягара й витратної частини бюджетів різних рівнів.

Джерелами формування фонду повинні стати кошти земельного податку й орендної плати за землі міст і землі сільськогосподарського призначення, а також надходження від ввізних митних зборів, ПДВ й акцизів на сільськогосподарську продукцію, сировину та продовольство, що ввозяться на територію країни.

Джерелами формування фондів можуть бути надходження від податку на додану вартість, а також частина доходів від підакцизних товарів (спиртових і лікєро-горілчанних виробів), що виробляються іноземними товаровиробниками на території України.

Такий підхід міг би забезпечити як поточні фінансові потреби АПК, так і створити передумови для розширення обсягу фінансування в міру розширення виробництва, що дозволило б добитися розвитку агропромислового виробництва й соціальної інфраструктури села.

1. Саблук П. Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук, Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 3–17.
2. Лузан Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю. Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3–13.
3. Ульянченко О. В. Дотаційний механізм у системі конкурентоспроможного виробництва молока в Україні / О. В. Ульянченко // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 10–19.
4. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О. М. Бородіна, В. М. Геєць, А. О. Гуторов та ін.]. – К. : Ін-т екон. та прогнозування НАН України, 2012. – 56 с.
5. Public Law 110 – 234 – Food, Conservation, and Energy Act of 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-110publ234/content-detail.html>.
6. Черняков Б. А. Законодательные и административные основы продовольственной безопасности США: опыт для России / Б. А. Черняков // США. Канада : экономика, политика, культура. – 2010. – № 8. – С. 89–104.
7. Регламент Ради (ЄС) від 20 вересня 2005 р. № 1698/2005 щодо підтримки розвитку села з боку Європейського фонду розвитку села (ЄСФРС) / Міністерство юстиції України. – Пер. офіц. – С. 15.
8. Бадуев Б. В. Продовольственная безопасность Японии [Електронний ресурс] / Б. В. Бадуев. – М., 2007. – Режим доступу : <http://www.ifes-ras.ru/attaches/baduev-avtoreferat.pdf>.
9. Басюркіна Н. Й. Аналіз моделей продовольчої безпеки країни / Н. Й. Басюркіна // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 281–284.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Сус Т.Й. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 330.1: 338
ББК 65.05

Полевик Г.М.

ПОНЯТТЯ БІФУРКАЦІЇ ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІКОЮ

Херсонський національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів і кредиту,
73008, м. Херсон, Бериславське шосе, 24,
тел.: 0552326985

Анотація. У статті досліджується трансформація тлумачення та змісту поняття “біфуркація” від природничо-наукового до загально-соціального, можливість його адаптації до економічної науки, визначено доцільність застосування біфуркації в управлінні економікою.

Ключові слова: синергетика, біфуркація, складні системи, нестабільна система, управління економікою.

Annotation. In the article transformation of interpretation and content of the concept of “bifurcation” from natural-scientific to general-social, possibility of its adaptation to economics, are researched, expediency of application bifurcation in management of economic is defined.

Key words: synergetic, bifurcation, complex systems, instability system, management of economic.

Вступ. Загальносвітова тенденція прискорення суспільного життя, стиснення фаз економічного циклу, ущільнення кризових спадів у фінансовій сфері й економіці співтовариств та окремих країн призводять до наростання суперечностей і нестабільності в соціальній та економічній сферах. Їх розв’язання стає дуже непростим завданням у рамках існуючих механізмів контролю та управління.

Необхідність збереження можливості управління економікою держави в критичних моментах її функціонування потребує вирішення непростих питань щодо зміни методологічних підходів до формування механізмів управління економічними процесами. В умовах непередбачуваного та потужного впливу зовнішніх факторів, які спричиняють стрімке й неконтрольоване зростання нестабільності та хаосу в соціально-економічній системі, традиційними заходами управління неможливо ефективно вплинути на дотримання системою визначеного напрямку розвитку або способу існування. Наведені проблемні питання, за висновками Г.О.Котельникова, відносяться як до нелінійної динаміки світових ринкових систем, так і до перехідних економік пострадянських країн та потребують вивчення на основі оновлених методологічних підходів, у тому числі синергетики – напряму міждисциплінарних досліджень, що використовує нелінійне мислення для виявлення загальних закономірностей самоорганізації, становлення стійких структур у відкритих системах природного й штучного походження [1, с.157].

А.С.Гальчинський із цього приводу зазначає, що “протягом тривалого часу наука успішно розвивалася лише у тих випадках, коли їй вдавалося звести вивчення процесів, що відбуваються у природі та суспільстві, до монотонного повторення. Проте кожного разу, коли наука прагнула описувати складні, невпорядковані процеси, процеси виникнення нового, вона неодмінно зазнавала невдачі. Нинішня наукова революція пов’язана з намаганнями подолати цю обмеженість. Економічна наука як невід’ємна складова частина аналізу суспільних процесів не може бути відстороненою від цих методологічних новацій” [2, с.6].

Наявність указаних проблемних питань привела до розуміння науковцями необхідності методологічного оновлення економічної науки для аналізу сучасних економічних процесів та спонукала останніх звернути увагу на досягнення наукової думки у

сфері синергетики як нового системного підходу до вивчення складних і відкритих не-врівноважених систем. При цьому окрема увага приділяється біфуркації, яка “методологією складних систем ототожнюється з відхиленням від стандартної причинно-наслідкової детермінованості та рівноваги” [2, с.10].

Постановка завдання. Разом з тим не може бути коректним буквально або однозначно перенесення на економіку як частину суспільного життя закономірностей існування складних систем, у тому числі змісту поняття біфуркації, які досліджуються точними та природничими науками. Трансформація в цьому контексті методології управління економічними процесами потребує адаптування поняття біфуркації до економічних наук.

Дослідити процес трансформації тлумачення поняття “біфуркація” до загальносоціального й економічного змісту, виявити існуючі в економічних дослідженнях класифікації біфуркації та визначити можливість її застосування в управлінні економікою і ставиться як завдання у нашій статті.

Результати. З розвитком наукової думки іноземними й вітчизняними вченими в галузі філософії, соціальних та економічних наук вивчається можливість використання у власних дослідженнях методів і понятійного апарату синергетики як міждисциплінарної науки, метою якої є виявлення спільних принципів еволюції, самоорганізації та адаптації складних систем.

Розгляд критичних станів економічної системи й проблем біфуркації в контексті вивчення синергетики та результатів її застосування для дослідження соціально-економічних процесів у своїх працях здійснили вчені-дослідники: Л.Д.Бевзенко, Л.І.Бородкін, В.П.Бранський, І.О.Галиця, А.С.Гальчинський, В.А.Долятовський, М.С.Каган, А.І.Касаков, О.М.Князева, Г.О.Котельников, І.К.Коханенко, С.П.Курдюмов, Е.Ласло, Л.Г.Мельник, С.Д.Пожарський, Е.Петерс, І.Р.Пригожин, А.Пуанкаре, О.Г.Пугачова, Д.Сорнетте, Н.В.Спиця, І.Стенгерс, Г.Хакен та ін.

Зокрема, А.С.Гальчинський вважає, що актуальність проблеми кризи та необхідність методологічного оновлення економічної теорії не обмежується суто академічними визначеннями, вони порушують і принципово значущі прикладні аспекти. На його думку, “відповідна логіка міститься в контексті сучасних постмодерністських світоглядних обґрунтувань та їх впливу на якісне оновлення економічної методології. Їх відображенням є ренесанс (звісно, на принципово новій основі) методологічного індивідуалізму, утвердження постнекласичної методологічної парадигми, спроби адаптації принципів синергетики до аналізу сучасних економічних трансформацій і утвердження на цій основі економічної синергетики” [2, с.4].

Нині науковці у сфері економіки активно займаються розробкою теоретичних основ використання принципів і методів синергетики для проведення досліджень економічних систем. У результаті виникає необхідність у додатковому вивченні окремих понять синергетики, у тому числі біфуркації, і можливості її застосування в управлінні економічними процесами.

Поняття “біфуркація”, яке у звичайному розумінні означає розгалуження або розток надвоє (від латинського *bi* – подвійний, *furca* – розвилка), з’явилося у сфері точних і природничих наук. Цей термін уведений французьким фізиком і математиком А.Пуанкаре (1854–1912) для описання фізичного процесу, який у певний момент починає слідувати за різними траєкторіями. У математиці це означає розгалуження рішень нелінійного диференційного рівняння.

Г.О.Котельников підкреслює, що “у синергетиці використовуються поняття, які розкривають специфіку деяких станів в еволюції відкритих, нелінійних, здатних до самоорганізації систем. Зокрема, поняттям “біфуркація” визначається стан системи, яка знаходиться перед вибором можливих варіантів функціонування або шляхів еволюції, іншими словами – розгалуження шляхів” [1, с.12].

Таке розгалуження відбувається в так званих “точках біфуркації”, тобто на розпутьті, коли будь-яка складна система, до яких, до речі, належать соціальні й економічні системи, знаходиться в неврівноваженому стані, де найменші флуктуації або випадкові обставини можуть кардинально змінити напрям подальшого розвитку, закриваючи тим самим можливість руху альтернативним шляхом. Науковець наголошує на тому, що в соціальній синергетиці в точці біфуркації траєкторія суспільного розвитку може змінитися під впливом незначних подій (навіть окрема людина, якщо вона потрапить у центр подій, може змінити хід історії). Тобто в ці моменти в розвитку системи всупереч причинно-наслідковим зв'язкам стрімко зростає роль випадковості.

На унікальність точок біфуркації, у яких стан системи втрачає стабільність і може розвиватися в бік багатьох різних режимів функціонування, також указують І.Р.Пригожин і І.Стенгерс. За їх висновками, коли система, еволюціонуючи, досягає точки біфуркації, детерміністський опис стає непридатним. Флуктуація змушує системи обрати ту гілку, по якій буде проходити подальша еволюція системи. Перехід через біфуркацію – такий самий випадковий процес, як підкидання монети. Існування нестійкості можна розглядати як результат флуктуації, яка спочатку була локалізована в незначній частині системи, а потім розповсюдилась і привела до нового макроскопічного стану [3, с.11].

Е.Ласло також вважає, що “біфуркація” є терміном, який слугує основою нових концепцій, оскільки він знаходиться в самому центрі науки, що займається вивченням систем і явищ, які донедавна лежали поза межами наукового знання. Дослідник стверджує, що “з усіх термінів, що утворюють *lingua franca* теорії хаосу й загальної теорії динамічних систем, “біфуркацію” можна вважати найбільш важливим терміном, по-перше, тому, що він адекватно описує єдиний у своєму роді досвід, який здобувається вільно чи мимоволі майже всіма, хто живе в сучасному світі, і, по-друге, тому, що він точно описує одиничну подію, яка вирішальним чином позначається на формуванні майбутнього сучасних суспільств” [4, с.12].

Разом з тим А.С.Гальчинський попереджає, “що у точці біфуркації системи практично неможливо передбачити траєкторію майбутнього. Порушується традиційна логіка дарвінівського еволюційного процесу – від простого до складного. Методологією складних біфуркаційних перетворень не виключається можливість не тільки поступального, а й регресивного розвитку, не тільки розвитку від простого до більш складного, а й генерації простіших форм суспільної організації з більш складних” [2, с.13].

Отже, наведене розуміння біфуркації в соціально-економічних системах, які за своєю сутністю є відкритими та динамічними, а також критичність процесів, що відбуваються в точках біфуркації, підкреслюють рівень відповідальності менеджменту за свідоме прийняття в необхідний момент управлінських рішень щодо вибору найбільш оптимального напрямку подальшого існування системи. Тобто управлінський вплив має забезпечити розвиток економічної системи та не допустити її регресу до нижчих форм організації або повної руйнації.

Аналізуючи трансформацію поняття “біфуркація” у сфері філософських і соціальних досліджень, Н.В.Спиця вказує на пропозиції окремих науковців говорити про “поліфуркацію”, маючи на увазі, що в найбільш складних системах вихід із стану хаосу відбувається не роздвоєнням шляхів руху, а виявленням набагато більшої, у принципі, невизначеної їх кількості [5, с.39].

Однак, розглядаючи можливість використання цього поняття в економічних дослідженнях, на нашу думку, слід опиратися на розуміння того факту, у якому саме з двох напрямів після хаотичного стану буде розвиватися економічна система: чи отримає вона позитивний перехід на новий якісний рівень існування, чи, навпаки, зруйнується або перейде на нижчий від попереднього рівень розвитку й організації. Відтак в економічних дослідженнях слід користуватися саме поняттям “біфуркація” у його початковому значенні як “розвилка”.

У фазі біфуркації, як доводить В.В.Дергачова, система втрачає свою цілісність і за відсутності раціонального управління неможливо передбачити, у який стан вона трансформується [6, с.186]. Тому основний інтерес для дослідників і менеджерів являє здатність забезпечити під час біфуркації перехід економічної системи саме в напрямі еволюційного зростання, а не деградації.

Разом з тим необхідно вказати на існування певних перешкод, а також методологічну неможливість автоматичного перенесення законів синергетики та біфуркації з точних і природничих наук на соціальні й економічні процеси, поява та розвиток яких залежать від людей.

Так, відмінною якістю соціальної реальності М.С.Каган визначає залежність співвідношення сил порядку та хаосу в історичному процесі не тільки від об'єктивних факторів і від випадковості, особливо дієздатних у станах біфуркації, але й від свободи волі історичних діячів, мікро- і макрогруп, а в певних обставинах і народних мас [7, с.35].

На думку Е.Ласло, біфуркація в суспільстві не обов'язково зумовлена грою випадку, оскільки діячі, які створюють у суспільстві критичні ситуації, є розумними істотами – людьми. Дослідник робить висновок, “якщо вони (діячі) зможуть зрозуміти природу процесу, у якому їм відведено важливу роль, то перед ними відкриється можливість управляти цим процесом. Вони зможуть “із середини” зміщувати в необхідний бік взаємодію флуктуації, яка в іншому випадкова. Вони зможуть створити нові зразки життя, розробляти альтернативні варіанти поведінки, уводити доцільні інновації, створювати ефективні, які враховують потреби навколишнього середовища, соціальні та політичні рухи” [4, с.16].

Наведене дає можливість дійти висновку, що від діяльності людини залежить стихійне або свідоме породження хаосу в суспільстві, а відтак і саме існування суспільства. Тому можна стверджувати, що стиль мислення, рівень розуміння законів суспільного розвитку визначають як процеси пізнання та переосмислення функціонування суспільства, так і долю суспільства. Стан розвитку, ефективність функціонування, а також вибір подальшого існування економічної системи як складової частини суспільного життя багато в чому залежать від людського фактора.

Слід зазначити, що комплексне вирішення питання щодо передбачення виникнення або активізації флуктуацій, створення в процесі біфуркації умов для розвитку системи в бажаному напрямі є дуже складним завданням як для практичної діяльності, так і для теоретичних досліджень. Зокрема, характеризуючи нелінійність економічних перетворень, О.Г.Пугачова зазначає, що реакція такої системи на зміну зовнішнього або внутрішнього середовища не пропорційна цій зміні [8]. Авторка також указує, що в економічних системах існують такі стани, поблизу яких закони, що керують подальшим розвитком цієї системи, різко, тобто без проміжних переходів, змінюються. Іншими словами, настає такий момент часу, коли економічна система стає “раптом” в істотному значенні іншою, але вловити ці переходи, хоч би на найзагальнішому рівні, економічна теорія не в змозі.

З іншого боку, нестійкість траєкторії системи, що знаходиться в невірноваженому або нестійкому стані, робить її надзвичайно чутливою до управління. При цьому необхідно правильно визначати фактори “збурення”, що впливають на економічну систему в стані хаосу, та їх силу, щоб утримати рух системи на визначеній траєкторії та в ніякому разі не допустити втрати нею цілісності.

Таким чином, доходимо висновку, що суспільство спроможне та має можливість, за умови оволодіння законами соціальної й економічної синергетики, опираючись на досягнення у вивченні закономірностей упорядкування та самоорганізації складних систем, сформувати й запровадити в період зростання нестабільності економічної системи комплекс управлінських заходів, здатних забезпечити в точці біфуркації можливість дотримання нею необхідного напрямку розвитку.

Щодо спроб науковців здійснити класифікацію біфуркацій, які виникають у суспільному житті, зазначимо, що Л.В.Лесков у сфері дослідження соціальних і соціоекологічних систем виділяє декілька особливих властивостей режиму біфуркації [9, с.50]:

1) під час біфуркації фундаментальну роль у виборі подальшого шляху відіграє випадковість;

2) спектр альтернативних сценаріїв є квантованим, тобто вони за суттю відрізняються один від одного, а кількість їх обмежена;

3) подальша еволюція, після виходу з точки біфуркації, матиме стохастичний, імовірний характер.

Е.Ласло запропонував власну класифікацію походження нестабільностей у суспільстві, яку можна використовувати в проведенні економічних досліджень [4, с.17]:

1) “Т-біфуркації” – виникають унаслідок недостатньої асиміляції або невдалого застосування технологічних інновацій;

2) “С-біфуркації” – виникають унаслідок гонки озброєнь, внутрішніх політичних конфліктів;

3) “Е-біфуркації” – з’являються в результаті руйнації локального економіко-соціального порядку під впливом криз, які все частіше виникають.

Дослідник зазначає, що незалежно від свого походження, нестабільності з високою ймовірністю розповсюджуються на всі сектори й сегменти суспільства, чим відкривають двері швидким і глибоким змінам. За його спостереженнями, у більшості випадків біфуркації, які почали розхитувати суспільство протягом останніх років, представляють комбінації Т- і Е-біфуркацій. Це є наслідком набуття соціально-економічними системами, що розвиваються, відкритості під раптовим впливом глобальних потоків інформації, технології, торгівлі та глобальних людських потоків.

Якщо вказану класифікацію нестабільностей перенести на сьогодення України, то можна констатувати наявність підґрунтя для виникнення практично всіх наведених видів біфуркацій, більшість з яких пов’язана саме зі станом економіки адміністративно-територіальних утворень будь-якого рівня.

Разом з тим, за висновками іноземних і вітчизняних учених у галузі складних систем, у тому числі економічних [2; 3], біфуркація є джерелом інновацій і диверсифікацій, оскільки досягнення системою цілісності стає для неї не тільки вищим пунктом розвитку, а й кінцем трансформацій. В останньому випадку система стає консервативною й статичною, інноваційний потенціал розвитку набуває пригніченого стану, що призводить до її стагнації та занепаду. Така, начебто, позитивна для системи фаза стійкості водночас є початком її розпаду та загибелі. Таким чином, наявність у системі біфуркаційних процесів – позитивне явище, яке засвідчує її життєздатність і спонукає систему до саморозвитку, пошуку нових шляхів самоорганізації.

Однак, ураховуючи той факт, що біфуркаційні процеси відбуваються в системі, яка в наростанні внутрішньої нестабільності та хаосу досягла критичного рівня, за межами якого вже неможливо гарантувати прогнозованого її існування, в економічних дослідженнях, на нашу думку, доцільно використовувати більш “м’які” категорії біфуркації, пов’язані з ранніми ступенями наростання нестабільності та втрати економічною системою рівноваги.

Такий підхід, з одного боку, сприятиме використанню інноваційного потенціалу розвитку економічної системи, а з іншого, – з урахуванням відповідальності за державну цілісність і недопущення соціальних потрясінь шляхом своєчасного управлінського реагування дозволить не доводити економіку держави до найкритичнішого стану, у якому відбуватимуться не тільки революційні трансформації економічної системи, але, як показує історичний досвід, стають можливими зміни в державному устрої, що не завжди відповідатиме конституційним засадам. Беручи до уваги наведений підхід до

вирішення цієї проблеми, пропонуємо в економічних дослідженнях використовувати такі фази біфуркації:

- “передбіфуркація” – пов’язана з незначними відхиленнями параметрів економічної системи від стану рівноваги;
- “некритична біфуркація” – пов’язана із значними, але не критичними відхиленнями параметрів системи від рівноважного стану;
- “випереджувальна біфуркація”, коли відхилення окремих параметрів системи або їх сукупності досягають критичного для існування системи рівня;
- “власне біфуркація” – стан біфуркації в її початковому (класичному) розумінні, коли відхилення параметрів системи перетинає рівень граничних значень, а система набуває максимальної нестабільності.

Перші дві фази біфуркації фактично характеризують повсякденний стан економічної системи, яка відчуває на собі дію тих чи інших факторів. При цьому в “передбіфуркаційній” фазі дестабілізуючі фактори спричиняють з боку системи реакцію, здебільшого спрямовану на нейтралізацію їх впливу за допомогою механізму забезпечення власної безпеки. У фазі “некритичної біфуркації” економічна система також може задіювати механізм пристосування до нових умов існування або адаптації.

У фазі “випереджувальної біфуркації” економічній системі замість зайвої та негарантованої успіхом витрати зусиль і ресурсів на подолання зовнішніх дестабілізуючих факторів, які, до речі, не завжди мають лише негативний характер, більш доцільно активізувати адаптаційні механізми, у тому числі шляхом свідомої зміни самоорганізації та напрямів розвитку, так званої перебудови або оновлення.

У фазі “власне біфуркації” економічною системою досягається критична межа свого існування з неконтрольованим наростанням хаосу, коли керуючий вплив на подальший її розвиток стає малоефективним. Зростає роль випадковості та посилюється дія атракторів, у результаті чого система може еволюціонувати до кількох альтернатив. Слід зазначити, що доведення економічної системи до такої фази біфуркації вказує на неадекватність управління та відсутність у менеджменту необхідної кваліфікації.

Висновки. Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що явище біфуркації, яке пов’язане з економічною синергетикою, теоріями хаосу, упорядкування та самоорганізації складних систем, до яких належать соціальні й економічні процеси, може бути ефективно використане у вивченні динаміки економічної системи, тобто виникнення нового способу її існування при критичному стані певного параметра або системи в цілому. У такому розумінні точка біфуркації є переломним, критичним моментом переходу нестабільної економіки до нового стану, а біфуркація, яка позначає процес зміни економічної системи, може активно застосовуватися при організації управління економікою, сприяти розробці управлінських рішень щодо забезпечення її подальшого розвитку.

У зв’язку із здатністю суспільства превентивно впливати на стан і розвиток економічної системи, а також з метою недопущення її руйнації під впливом дестабілізуючих факторів, в економічних дослідженнях пропонується використання чотирьох фаз біфуркації, які співвідносяться зі ступенями наростання невірноваженості економічної системи, що має забезпечити своєчасне й адекватне управління економічними процесами, сприяти керованому й прогнозованому розвитку економіки та суспільства.

Подальше дослідження може проводитися з метою більш детального вивчення явища біфуркації в економіці, а також визначення методологічних підходів до управління економікою держави й окремих регіонів у різних станах її невірноваженості.

1. Котельников Г. А. Теоретическая и прикладная синергетика / Г. А. Котельников. – Белгород : БелГТАСМ, Крестьянское дело, 2000. – 162 с.

2. Гальчинський А. С. Методологія складних систем / А. С. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
3. Пригожин И. Р. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Р. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Эдиториал УРСС, 2000. – 310 с.
4. Ласло Э. Век бифуркации: постижение изменяющегося мира / Э. Ласло // Путь. – 1995. – № 1. – С. 3–129.
5. Спиця Н. В. Проблема біфуркації як об'єкт соціально-філософської рефлексії / Н. В. Спиця // Нова парадигма: журнал наукових праць / голов. ред. В. П. Бех. – К. : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2006. – Вип. 58. – С. 34–44.
6. Дергачова В. В. Науково-методичні засади формування стійкого розвитку національної економіки / В. В. Дергачова, О. М. Тур // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 183–191.
7. Каган М. С. Синергетическая парадигма – диалектика общего и особенного в методологии познания разных сфер бытия / М. С. Каган // Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве. – М. : Прогресс. Традиция, 2002. – С. 28–49.
8. Пугачова О. Г. Теорія катастроф і біфуркацій [Електронний ресурс] / О. Г. Пугачова. – Режим доступу : <http://iee.org.ua/ua/publication/78>. – Назва з екрана.
9. Лесков Л. В. Философия нестабильности / Л. В. Лесков // Вестник Московского университета. – Серия 7: Философия. – 2001. – № 3. – С. 40–61.

Рецензенти:

Коваленко М.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Херсонського національного технічного університету;

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії, декан факультету економіки і менеджменту Херсонського державного університету.

УДК 339.32

ББК 65.27

Синиця С.М.

**АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ
ОБЛАСТІ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 59644,
e-mail: Svetlana_sunuzja@mail.ru

Анотація. У статті показані аналіз та оцінка привабливості Івано-Франківської області щодо інвестиційної діяльності й конкурентоспроможності; розкрито туристично-рекреаційну привабливість Івано-Франківщини та її переваги серед інших областей України; досліджено шляхи розвитку Івано-Франківської області й підвищення її інвестиційної активності; запропоновані головні напрями розвитку та пріоритетні сфери економіки Івано-Франківської області.

Ключові слова: конкурентоспроможність, позиціонування, конкурентна перевага.

Annotation. The article shows the analysis and evaluation of the attractiveness of the Ivano-Frankivsk region on investment and competitiveness; opened tourist-recreational appeal of Ivano-Frankivsk and its benefits among other regions of Ukraine; explored ways of Ivano-Frankivsk region and increase its investment; proposed key areas for development and priority areas of the economy Ivano-Frankivsk region.

Key words: competitiveness, positioning, competitive advantage.

Вступ. На нинішньому етапі економічного розвитку формування та ефективно використання певних конкурентних переваг сприяють прискореному розвитку продуктив-

них сил, науково-технічному прогресу, зростанню інтенсивності у взаємовідносинах між економіками країн.

Сучасні процеси економічного розвитку, такі як глобалізація, регіоналізація, формування “нової економіки”, зумовлюють підвищення ролі регіонів окремих держав у системі світового господарства. Саме в цьому контексті особливої актуальності набуває проблематика регіональної конкурентоспроможності, яка полягає в здатності регіону створювати, розвивати та захищати власні конкурентні переваги, залучати інвестиції в економіку області.

Постановка завдання. Сутність конкурентоспроможності регіонів на зовнішніх ринках з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світового господарства й поглиблення взаємозалежності економічного зростання дозволяє розглядати її ширше, ніж звичайний процес отримання надлишку ресурсного потенціалу, оскільки конкурентоспроможність національної економіки як сукупності галузей у сучасних умовах дає комплексний ефект, комбінуючи такі фактори, як іноземний капітал, нові технології, інтеграційні можливості й вихід на світові ринки.

Ключовою проблемою регіонального розвитку є значні диспропорції соціально-економічного стану регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна діяльність.

Результати. Господарство деяких регіонів сьогодні базується на одній-двох галузях, підприємства яких є сировинними або виробляють проміжну продукцію. Знижується конкурентоспроможність окремих регіонів на зовнішньому ринку: питома вага майже половини областей у загальноукраїнському експорті не перевищує одного відсотка.

Фундаментальні проблеми розвитку зовнішньоторговельних відносин, методологічні й методичні аспекти організаційно-економічного забезпечення конкурентоспроможності знайшли своє відображення в працях вітчизняних науковців – В.Андрійчука, І.Бураковського, О.Білоруса, В.Будкіна, М.Дудченка, Л.Кістерського, Г.Климка, А.Кредісова, Ю.Макогона, В.Новицького, О.Плотнікова, О.Рогача, І.Пузанова, А.Рум’янцева, В.Савчука, І.Тивончука, А.Філіпенка, О.Шниркова та багатьох інших. У контексті досліджуваної проблематики окремого методологічного й емпіричного значення набувають праці зарубіжних науковців, зокрема, Р.Барра, М.Пебро, М.Портера, Т.Френкліна-Рута, В.Буглая, А.Кирєєва, І.Фамінського.

Значний вклад у вирішення проблем формування системи інвестиційної політики та регулювання інвестиційних процесів внесли праці таких вітчизняних учених, як М.Г.Білопольський, І.С.Благуно, З.В.Герасимчук, В.М.Гриньова, С.І.Дорогунцов, М.І.Крупка, О.Є.Кузьмін, Ю.В.Макогон, В.Л.Пілюшенко, О.С.Поважний, С.Ф.Поважний, Л.Г.Червова, М.Г.Чумаченко, І.М.Школа та ін.

У рейтингу індексу міжнародної конкурентоспроможності 2010–2011 рр. Україна знаходиться на 82 місці серед 133 країн. У регіональному ж рейтингу конкурентоспроможності з 20 регіонів перше місце, як і раніше, займає Київ. Далі з незначним відставанням іде Дніпропетровська область. Потім – Закарпатська й Львівська області (67 та 69 місця в міжнародному індексі – по сусідству з Уругваєм і Румунією) і АР Крим з Донецькою областю (72 та 73 місця – між Казахстаном і Латвією). Завершує так звану групу лідерів Харківська область – 76 місце в міжнародному індексі (між Колумбією та Єгиптом). Полтавська, Черкаська, Хмельницька, Запорізька, Одеська, Луганська та Херсонська області знаходяться в середині рейтингу. Низький рівень конкурентоспроможності демонструють Волинська, Рівненська, Івано-Франківська, Сумська та Житомирська області. А в кінці списку – Вінницька область. Вона зайняла 111 місце в міжнародному індексі, по-сусідству із Сенегалом і Сербією.

Аналізуючи рейтинг конкурентоспроможності регіонів України, можна зробити висновок, що Івано-Франківська область характеризується такими особливостями:

• Найвищим результатом є сьома позиція за складником “ефективність ринку праці”. Цим успіхом область завдячує тісному взаємозв’язку між продуктивністю та оплатою праці, а також гнучкій практиці наймання й звільнення працівників.

• За рештою складників область відстає від середнього значення в країні.

Економічна стійкість і конкурентоспроможність окремих регіонів послаблюються низьким рівнем диверсифікації видів економічної діяльності та залежністю економіки регіону від невеликої кількості підприємств, в основному одного-двох. Наприклад, у 2011 р. відчутно (4,1%, порівняно з 9% у 2006 р.) впали темпи зростання промислового виробництва Івано-Франківської області – причина полягала в зупинці одного підприємства – ВАТ “Нафтохімік Прикарпаття” [11].

Таблиця 1

Економічні показники регіонів України (на душу населення)

Регіон/області	ВРП (у фактичних цінах, грн)			Експорт (\$)			Прямі іноземні інвестиції (\$) (наростаючим підсумком)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Київська	6 652	8 673	10 918	266	281	330	293	364	502
Дніпропетровська	8 609	11 909	15 239	1 555	1 727	2 080	236	505	680
Закарпатська	4 238	5 373	6 576	485	444	544	196	210	240
Івано-Франківська	4 549	5 764	7 023	130	134	162	48	56	78
Львівська	5 396	6 657	8 351	247	241	313	138	167	199
Донецька	9 713	12 490	15 725	1 785	1 778	1 916	113	133	182
Сумська	5 009	6 497	7 848	379	471	424	108	134	129
Полтавська	8 841	11 574	14 330	877	1 215	1 217	133	179	202
Вінницька	4 700	5 966	7 328	245	249	239	38	46	55
Херсонська	4 546	5 713	6 744	196	208	220	66	81	97
Черкаська	4 853	6 681	8 209	303	252	363	90	74	90
АР Крим	4 951	6 460	8 101	138	179	202	166	233	293

Якщо розглядати науковий потенціал області в співвідношенні до України, то слід відзначити зростання частки наукових кадрів протягом 2007–2011 років, хоча ще залишається низькою (табл. 2).

Таблиця 2

Питома вага наукового потенціалу Івано-Франківської області (відсотків)

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість організацій, підприємств, що виконували науково-технічні роботи	1,2	1,4	1,4	1,6	2,0
Кількість спеціалістів, які виконували наукові та науково-технічні роботи	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8
Загальний обсяг наукових і науково-технічних робіт наукових організацій	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6
Кількість докторів наук, які зайняті в економіці області	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5
Кількість кандидатів наук, які зайняті в економіці області	1,4	1,6	1,7	1,7	1,7

Одним з важливих показників стійкості регіональної економіки до зовнішніх негативних чинників є коефіцієнт покриття імпорту експортом: якщо він перевищує одиницю, це свідчить про відносну стійкість економіки. Як правило, існує безпосередній

взаємозв'язок як між економічною динамікою та обсягами залучених прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ), так і між обсягами експорту й обсягами ПІІ. Що стосується українських регіонів, то економічно сильніші області є водночас лідерами в залученні інвестицій, проте стосовно більшості областей немає взаємозв'язку між експортом й обсягами ПІІ.

Що стосується стадій розвитку конкурентоспроможності всіх регіонів України, то дані наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Стадії розвитку конкурентоспроможності регіонів України (2011 рік)

Регіон	ВРП на душу населення (грн)	ВРП на душу населення (дол. США)
Регіони, що переходять до орієнтації на інновації		
м. Київ	49 795	9 860
Регіони, орієнтовані на ефективність		
Дніпропетровська обл.	20 868	4 132
Донецька обл.	20 197	3 999
Полтавська обл.	18 500	3 663
Запорізька обл.	18 022	3 569
Харківська обл.	15 645	3 098
Регіони, що переходять до орієнтації на ефективність		
Київська обл.	15 033	2 977
Одеська обл.	13 827	2 738
Луганська обл.	13 628	2 699
Севастополь	12 961	2 567
Миколаївська обл.	12 227	2 421
Львівська обл.	10 915	2 161
АРК	10 574	2 094
Черкаська обл.	10 331	2 046
Сумська обл.	10 249	2 030
Факторно-орієнтовані регіони		
Чернігівська обл.	10 081	1 996
Івано-Франківська обл.	10 055	1 991
Волинська обл.	9 711	1 923
Рівненська обл.	9 695	1 920
Кіровоградська обл.	9 546	1 890
Вінницька обл.	9 159	1 814
Хмельницька обл.	9 100	1 802
Житомирська обл.	8 485	1 680
Закарпатська обл.	8 452	1 674
Херсонська обл.	8 122	1 608
Тернопільська обл.	7 510	1 487
Чернівецька обл.	7 369	1 459

Перш ніж приступити до оцінки інвестиційної привабливості Івано-Франківської області, потрібно відзначити, що вона належить до інвестиційно-привабливих регіонів України. Вигідне географічне розташування, поєднання значного економічного та при-

родноресурсного потенціалу з традиційно високим потенціалом ділової активності місцевого населення сприяли формуванню області як регіону, сприятливого для бізнесу.

Поліпшення розвитку різних галузей промисловості – головне завдання області. Основна промисловість – нафтовий, електроенергетичний, хімічний, деревообробний і машинобудівний виробничі комплекси. У загальнодержавному обсязі реалізованої продукції частка Івано-Франківщини становить 2%. Регіон забезпечує 13,4% загальноукраїнського видобутку нафти, 1,6% – природного газу, 41,4% – деревостружкових плит, 63,5% – килимів та килимових виробів, 65,1% – лінолеуму й підлогового покриття на текстильній основі, 22,2% – пластмас тощо.

У 2011 році обсяг реалізованої промислової продукції підприємств становив 1 761,8 млн гривень. У машинобудівній промисловості ефективно реалізуються інвестиційні проекти. На ТОВ “Тайко Електронікс Юкрейн Лімітед” (США) установлено додаткові лінії з виготовлення електроджгутів для сучасних легкових автомобілів. На ВО “Карпати” освоєно виробництво електрокабельної продукції для сучасних автомобілів “Skoda”. Створено 100 додаткових робочих місць, 90% продукції постачається на експорт.

Пріоритетним в області є розвиток деревообробної промисловості. Ця галузь однією з перших досягла стабільного розвитку й збільшує обсяги товарної продукції. Зросло виробництво брусків, планок і фриз для паркетного або дерев’яного покриття підлоги на 26%, клеєної фанери – на 20,5%, деревоволокнистих плит – на 22,6%, деревини – на 1,8%. ТОВ “ЛК Інтерплит Надвірна” збільшило виробництво ламінованих плит. На Черганівській філії ТОВ “Барлінек Інвест” розпочато випуск пеліт.

Одним з найважливіших секторів економіки області є агропромисловий комплекс. У 2011 році виробництво продукції сільського господарства краю зросло на 2,2%. Збільшено обсяги реалізації худоби та птиці на забій (у живій вазі) на 4,6%, виробництво яєць – на 9,6%.

Прикладом ефективного освоєння інвестиційних ресурсів є сільське та лісове господарство, діяльність готельного та ресторанного комплексів, транспорту й зв’язку, оренда, інжиніринг, надання послуг підприємцям, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку.

У 2011 році в розвиток промисловості області іноземними інвесторами направлено 170,6 млн гривень.

Дедалі більшої популярності набуває сільський зелений туризм. Це найкращий і найдоступніший вид відпочинку у своєрідному та колоритному краї, що зберіг стародавні традиції й народні промисли, де господарі для гостей створюють домашній затишок, пропонують страви смачної гуцульської кухні, організують цікавий і змістовний відпочинок. Сьогодні понад 638 сільських жителів приймають туристів у своїх садибах [9].

Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України за 2011 р. наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Інвестиційна привабливість регіонів України (2011 р.)

№, назва регіону	Бали
1	2
1. м. Київ	234
2. Київська область	204
3. Дніпропетровська область	200
4. Івано-Франківська область	190
5. Харківська область	180
6. Закарпатська область	178
7. Одеська область	174
8. Волинська область	166
9. Донецька область	164
10. Полтавська область	160

Продовж. табл. 4

11. Львівська область	158
12. м. Севастополь	157
13. Запорізька область	152
14. АР Крим	144
15. Чернівецька область	136
16. Луганська область	126
17. Черкаська область	125
18. Хмельницька область	124
19. Рівненська область	116
20. Миколаївська область	114
21. Вінницька область	112
22. Кіровоградська область	100
23. Тернопільська область	98
24. Чернігівська область	94
25. Сумська область	68
26. Житомирська область	60
27. Херсонська область	44

Найбільші інвестори Івано-Франківської області подані в табл. 5.

Таблиця 5

Найбільші інвестори Івано-Франківського регіону

LUKOILCHEMICALB.V.(Нідерланди)	Виробництво хімічної продукції
ANTONIO MERLONI-S.P.A (Італія)	Виробництво пральних машин
SC “SINTELON” (Югославія)	Виробництво тафтингового покриття та інших видів продукції
Tyco Electronics (США)	Виробництво електричних та електронних компонентів
“SNIEZKA” A.O	Виробництво фарб і лаків

Значні обсяги іноземних інвестицій надійшли в економіку міст Івано-Франківська (79,5 млн дол., або 12,9% загального обсягу інвестицій області) і Калуша (68,3 млн дол., або 11,1%), Калуського (339,5 млн дол., або 55,1%), Рогатинського (23,0 млн дол., або 3,7%), Тисменицького (21,8 млн дол., або 3,5%), Богородчанського (17,8 млн дол., або 2,9%), Коломийського (16,1 млн дол., або 2,6%) та Надвірнянського (13,0 млн дол., або 2,1%) районів [14].



Рис. 1. Інвестиції за видами промисловості області

Івано-Франківська область – регіон, багатий на корисні копалини та рекреаційні ресурси. Івано-Франківщина володіє десятою частиною всіх лісових ресурсів України.

Промисловість є однією з провідних галузей економіки області. Тут переважає недержавний сектор, частка якого в загальному обсязі виробництва складає 94,2%.

У загальнодержавному виробництві області належать провідні місця з випуску калійних мінеральних добрив – 58,9%, соди каустичної – 39,6%, деревостружкових плит – 30,8%, деревоволокнистих плит – 46,6%, цементу – 9,2%, шиферу – 42,1%, азбестоцементних труб і муфт – 56,3%, промислових лічильників газу – 90%.

Протягом останніх років намітилася стійка тенденція зростання обсягів виробництва промислової продукції в хімічній і нафтохімічній промисловості, що зумовлено, насамперед, оптимальним завантаженням потужностей нафтохімічного комплексу ЗАТ “Лукор”, де суттєво зросли обсяги випуску поліетилену, етилену, пропілену, бензолу та іншої продукції.

Пріоритетною в області є деревообробна промисловість, яка займає одне з провідних місць на загальнодержавному рівні.

Ця галузь однією з перших досягла стабілізації й упродовж трьох останніх років нарощує обсяги товарної продукції. Характерним для неї є переорієнтація виробництва й зміна номенклатури виробів. Нарощування їх випуску відбувається переважно на підприємствах лісопилення, виробництва будівельних деталей з деревини й плит на деревній основі, фанери, паперу та картону, меблевої промисловості.

Суттєвий внесок у збільшення обсягів виробництва в галузі щорічно здійснюється СП “Інтерплит”, створеним на базі частки майна ВАТ “Надвірнянський лісокомбінат”.

Понад чотири століття відоме хутрове виробництво в Тисмениці, що знаходиться поруч з обласним центром.

В області є дев’ять курортних місцевостей, діє 38 санаторно-курортних закладів. Для курортної терапії використовуються кліматичне лікування, мінеральні ванни. Серед курортів – низькогірні Татарів, Яремче й Микуличин Яремчанської міськради, Мишківка та Новий Мізунь Долинського району, Шешори Косівського району, високогірні Ворохта і Яблуниця Яремчанської міськради й бальнеогрязьовий передгірний курорт Черче Рогатинського району.

Курортне містечко Яремче розташоване в надзвичайно мальовничій улоговині між горами на березі Пруту, користується славою туристської столиці Карпат (має понад 40 туристсько-рекреаційних закладів). Ворохта відома як центр зимових видів спорту. Тут є комплекс із чотирьох трамплінів, що завдяки штучному покриттю, діють цілорічно, лижний стадіон, до якого веде канатна дорога довжиною 1,5 км.

Карпатський регіон України славний багатством мінеральних вод. Туристичні послуги надають 73 туристичних підприємства. Сервіс, прийнятний для західних туристів, на рівні класу “три зірки” забезпечують готелі “Аускопрут” та “Надія” у м. Івано-Франківськ, база відпочинку “Карпати” у м. Яремче, пансіонат “Карпатські зорі” фірми “Спорт-тур” у м. Косів, профілакторій “Яремча” у м. Яремче, санаторій-профілакторій “Джерело Прикарпаття” у с. Новий Мізунь.

На території Прикарпаття налічується понад 20 туристичних маршрутів: гірських, водних, пішохідних, велосипедних, автобусних.

Іноземні країни виявляють значну зацікавленість економічним, культурним і туристсько-рекреаційним потенціалом області, свідченням чого є неодноразові візити в область послів і консулів Австрії, Бельгії, Естонії, Ізраїлю, Індії, Казахстану, Канади, США, Німеччини, Польщі, Росії, Румунії, Словаччини, Франції, унаслідок яких налагоджуються ділові контакти з представництвами економічних підрозділів посольств зазначених держав в Україні.

Область є членом міжнародної асоціації “Карпатський Єврорегіон”, до якої увійшли прикордонні адміністративні одиниці Польщі, Румунії, Угорщини, Словаччини й України.

Висновки. Переваги Івано-Франківської області в плані інвестиційної привабливості:

- географічне розташування на Європейському континенті близько до ЄС, близькість до основних споживачів ринків Європи;
- краща якість життя порівняно з іншими регіонами України, хороші можливості для відпочинку й оздоровлення, рекреації, культурних і туристичних уподобань;
- доступ до динамічно зростаючого українського ринку та ринку країн СНД;
- значні сировинні ресурси краю (ліс, нафта, газ, сировина для хімічної та будівельної галузей);
- кваліфікована робоча сила, що легко адаптується до вимог ринку (Івано-Франківськ – один з колишніх центрів точного приладобудування та радіоелектроніки з відповідною науковою базою в СРСР);
- високий рівень освіти, підготовки кадрів для економіки;
- розвинена комунікаційна структура та добре транспортне сполучення, наявність під'їзних залізничних шляхів до підприємств, діючий міжнародний аеропорт з великими потенційними можливостями;
- преференції місцевої влади для інвесторів, прозорі процедури реєстрації та податкового контролю, комплексний супровід інвестиційних проектів;
- висока інвестиційна привабливість підприємств нафтохімічної, лісопереробної, туристичної галузей.

Хоч Івано-Франківська область і має переваги щодо залучення інвестицій, однак у рейтингу інвестиційної активності регіонів вона не займає лідируючих позицій.

Незважаючи на фінансову кризу іноземні інвестори у 2011 році продовжували вкладати інвестиції в економіку міста. Це є підтвердженням інвестиційної привабливості міста, довіри інвесторів, перш за все, до місцевої влади та до партнерів по бізнесу.

Івано-Франківська область за економічними можливостями займає друге місце серед областей західного регіону України, а її частка в загальнодержавному промисловому виробництві становить близько 2%. Область характеризується вищим, порівняно з іншими територіями України, демографічним потенціалом.

Незважаючи на певний прогрес у залученні іноземних інвестицій, необхідно зазначити, що їх обсяг ще вкрай не достатній порівняно з потребами економіки області. Подальша активізація міжнародного співробітництва, зростання надходження інвестицій дозволять більш ефективно й оперативно вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку області.

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП “ИТЕМ” ЛТД, 1995. – 448 с.
2. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. – Режим доступу : [//stat.if.ukrtel.net/](http://stat.if.ukrtel.net/).
3. Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – Режим доступу : [//www.if.gov.ua/](http://www.if.gov.ua/).
4. Інформаційно-видавничий центр “Діловий партнер”. – Режим доступу : <http://bpart.kiev.ua/ukr/cat2010/map/10/>.
5. Кривуц Ю. М. Інвестиційна привабливість України: переваги й недоліки [Текст] / Ю. М. Кривуц, Д. А. Трушкіна // Вісник МСУ. Серія “Економічні науки”. – 2004. – Т. VII, № 1. – С. 29–31.
6. Марциновський В. Регіони просять вогню / В. Марциновський // Контракти. – 2008. – № 30.
7. Пода А. С. Модель формування рівня конкурентоспроможності міжнародного регіону / А. С. Пода // Наука і економіка. – 2011. – № 3.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Междунар. отношения, 2005. – 896 с.

Рецензенти:

Благун І.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаніка;

Гринів Л.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаніка.

УДК 332.1
ББК 65.050

Старікова О.С.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЙОГО СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ

Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Даля,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра туризму та готельного господарства,
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20 а,
тел.: 0509129559,
e-mail: kapula85@mail.ru

Анотація. Економічний розвиток регіону в умовах його структурної перебудови залежить від промислових потужностей як однієї з головних складових ресурсного потенціалу, тому стаття спрямована на необхідність розробки комплексної оцінки ресурсного потенціалу регіону.

Ключові слова: ресурсний потенціал регіону, оцінка потенціалу, промислові потужності, економічний розвиток регіону.

Annotation. The economic development of the region in terms of its structural adjustment depends on industrial facilities as one of the main components of resource potential, because paper is aimed at the need to develop a comprehensive assessment of resource potential.

Key words: resource potential of the region, capacity assessment, industrial facilities, economic development of the region.

Вступ. Ефективне управління формуванням і використанням ресурсного потенціалу кожного регіону дозволяє сформуванню базис для успішного вступу регіонів у глобальні соціально-економічні процеси. Щоб створити умови для структурної перебудови та розвитку народного господарства країни, необхідно включити в економічний обіг потенційні можливості кожного регіону.

Значення виробничих ресурсів, а саме – промисловості, для регіону є надзвичайно важливим. Кожна складова ресурсного потенціалу регіону залежить одна від одної. Тому виробнича діяльність має вплив на всі сфери регіону – фінансову, соціальну, територіальну тощо. Правильно оцінити потужність підприємств області й усі перспективи їх подальшої роботи, значить визначити завчасно не тільки виробничі можливості, але й шлях економічного розвитку регіону.

Проблема оцінки ресурсів та ефективності їх використання досліджується вченими вже довгий час. Очевидно, що коли ресурси залучені в господарський оборот, то й вони, й ефективність їх використання повинні бути оцінені як і будь-який інший товар.

Так, В.І.Самаруха, К.І.Таксир вважають, що оцінка потенціалу включає: аналіз дії господарюючих суб'єктів регіону щодо використання його ресурсів; порівняльний аналіз абсолютних показників реального та фінансових секторів регіону; аналіз потенціалу регіону з боку ринкових відносин [4, с.20]. А.Н.Тищенко, Н.А.Кизим, Т.Д.Макаренко до інструментарію оцінки ресурсного потенціалу регіону відносять аналіз показників та індикаторів процесу реалізації ресурсного потенціалу [6, с.98; 3, с.75]. С.І.Григор'єв, Ю.Є.Растов визначають системність під час оцінки ресурсного потенціалу та взаємодію певних складових між собою [2, с.119]. Г.В.Гутман, А.А.Мирєдов, В.С.Севка вважають, що на оцінку ресурсного потенціалу регіону впливає багато факторів [1, с.61; 5, с.14].

Винятковість нинішньої ситуації полягає в тому, що проблема ресурсного потенціалу в країні не аналізується належним чином, не оцінюються його розміри, у найза-

гальніших рисах класифікується тільки структура, а наявні дані мають розрізнений характер.

Тому актуальність дослідження оцінки ресурсного потенціалу регіону будь-якого рівня потребує подальшої розробки та реалізації методології й практики прогнозування ефективних моделей формування й використання ресурсного потенціалу певної території.

Постановка завдання. Проблема полягає в тому, що ресурсний потенціал регіону, як і потенціал будь-якої іншої системи, не має чітких кількісних критеріїв й інструментів виміру, тому дослідникам потрібно завчасно домовитися, яким чином і на основі яких критеріїв вимірюватиметься потенціал. Обов'язковою умовою тут є порівнянність результатів аналізу складових ресурсного потенціалу (виробничих, інтелектуальних, природно-ресурсних тощо) [7, с.150].

Ураховуючи зазначені наукові розробки, потрібно винайти комплексний підхід, що передбачає створення методики кількісної оцінки ресурсного потенціалу регіону та механізму її реалізації в практиці регіонального управління.

Тому метою статті є обґрунтування необхідності формування комплексної методики оцінки ресурсного потенціалу регіону для розвитку промисловості та соціально-економічних показників регіону в умовах його структурної перебудови.

Результати. Головним видом економічної діяльності в Луганській області є промисловість, що пов'язано зі специфікою місцевості й природних ресурсів [8]. Це накладає відбиток на структуру економіки області та визначає її особливості.

У 2011 році обсяг реалізованої промислової продукції складав 73 768 857 тис. грн, що на 15 674 934 тис. грн більше, ніж у 2010 році. У порівнянні з 2009 р. відбувся спад на 14 599 433 тис. грн, у 2008 р. з 2007 р. – збільшення на 19 044 765 тис. грн, у 2007 р. з 2006 р. – збільшення на 12 186 240 тис. грн.

У структурі промисловості області відбулися такі зміни:

- частка видобувної промисловості в середньому складає 13% за період з 2006 до 2009 рр., у 2011 р. – 15,3%, найменший показник спостерігався у 2008 році – 11,6% (рис. 1). Однак нині у видобувній галузі відсутній організований процес збуту, що при великих обсягах видобутку становить загрозу для цього виду виробництва в цілому;

- частка обробної промисловості у 2006 р. була найбільша за розглянутий період – 78,8%, у 2011 р. найменша – 71,6%. Причому, якщо в 2007 році був підйом на 1,4%, то в наступні роки спостерігається тенденція спаду виробництва в цьому напрямі.

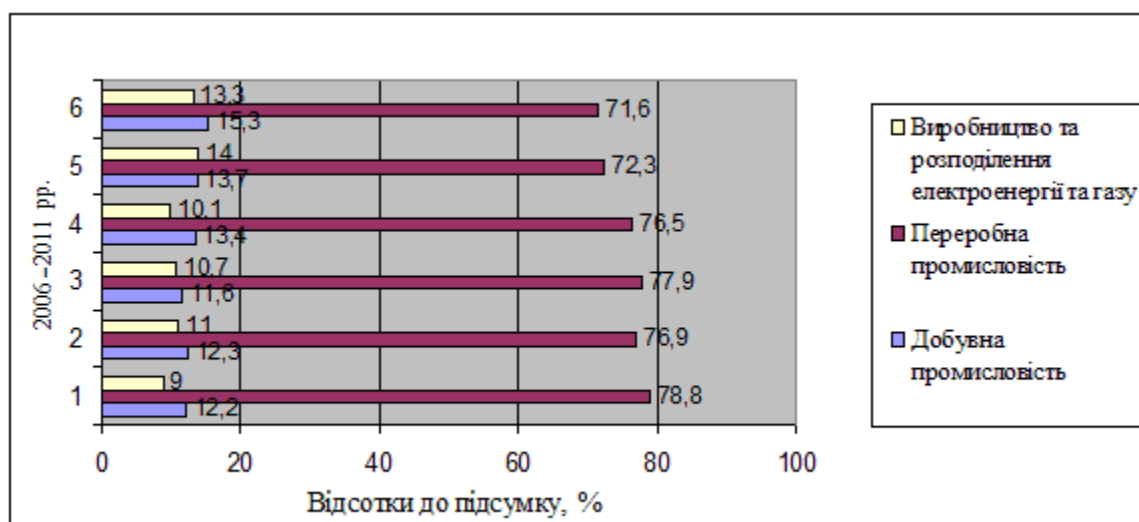


Рис. 1. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) у Луганській області за 2006–2011 роки

Однак у 2010 році практично в усіх цих галузях, крім харчової та целюлозної промисловості, спостерігався спад, починаючи з 2006 року, що пов'язано із закриттям або продажем великих промислових підприємств у галузі.

У 2011 році в порівнянні з 2010 роком відбувся спад на підприємствах харчової промисловості на 1,2%, виробництві коксу й продуктів нафтопереробки – 4%, металургійному виробництві – 1,9%. Негативна ситуація в цих галузях, урахувавши їх значущість для області, впливає на темпи зростання промислового виробництва в цілому;

- виробництво й розподіл електроенергії, газу та води має найменший показник у 2006 році – 9%, потім збільшується до 14% до 2010 року, але в 2011 цей показник складає 13,3%, що на 0,7% менше від попереднього. Це пов'язано зі значним подорожчанням указаних видів ресурсів на світових ринках і, відповідно, їх економією в Україні й областях.

Крім цього, у провідних галузях промисловості існують додаткові обмеження:

- в електроенергетиці – недостатній рівень споживання електричної й теплової енергії;

- у вуглевидобувній промисловості – обмеженість ринків збуту, сезонність споживання;

- у гірничодобувній промисловості – значні терміни отримання ліцензій на право видобутку й геологічного вивчення родовищ.

Використання системного підходу для аналізу зазначених причин кризового стану промисловості регіону дозволяє стверджувати, що більшість з них є наслідком недостатнього розвитку окремих складових ресурсного потенціалу регіону. Так, неконкурентоспроможність продукції може бути наслідком дефіциту кваліфікованих трудових ресурсів і/або нестачею природно-сировинних ресурсів. Технологічна відсталість найчастіше є наслідком браку фінансових коштів, також як і знос основних виробничих фондів і нерозвиненість інфраструктури. Це явище, у свою чергу, призводить до розбалансованості соціальної сфери з причини погіршення основи розвитку. У результаті з'являються такі ознаки депресивності в соціальній сфері, як зниження рівня життя, наростання негативних тенденцій у сфері зайнятості, демографії, екології, наданні соціальних послуг і т. д.

Більше того, в останні роки практично не вживається заходів щодо збереження й примноження потенціалу регіонів. Разом з тим якість оцінки обсягу й потужності наявного в кожному регіоні ресурсного потенціалу, окремих його складових, визначення механізмів та інструментарію його раціонального й ефективного використання безпосередньо впливають на зміст і спрямованість регіональної економіки [9, с.3].

Тобто й дотепер не розроблена єдина науково обґрунтована методологічна база, що дозволяла б системно та комплексно оцінювати ресурсний потенціал певного регіону.

Науково обґрунтований підхід до всебічної оцінки ресурсного потенціалу регіону може дати регіональним органам влади реальні важелі прямого впливу на соціально-економічні процеси розвитку територій різного рівня з метою більш повного задоволення потреб населення та підвищення конкурентоспроможності регіону.

Можна відокремити такі головні завдання методів оцінки потенціалу регіонів:

- забезпечити розвиток економіки регіону на основі найбільш ефективного використання його ресурсного потенціалу;

- сформулювати й оцінити організаційно-виробничу інфраструктуру регіону з урахуванням вимог інформаційних, фінансових та організаційних технологій, достатніх для реалізації цільових регіональних проектів і програм;

- оптимально використовувати регіональні бюджети з урахуванням наявності ресурсного потенціалу, що забезпечує самостійний ефективний розвиток;

- підвищити соціальний рівень населення регіону;

- створити ефективний інструментарій реалізації регіональних програм на базі залучення значних додаткових інвестицій у регіональні програми та проекти [5, с.16].

Реалізація цих завдань, у першу чергу, передбачає:

- здійснення кількісної оцінки ресурсного потенціалу регіону як основи якісного аналізу економічних процесів і тенденцій;

- альтернативне передбачення майбутнього розвитку галузей економіки як можливих об'єктів використання ресурсного потенціалу регіону;

- оцінку можливих змін структури ресурсного потенціалу регіону та розробку необхідних заходів щодо його нарощування.

Як наслідок, запропонуємо комплексну методiku оцінки ресурсного потенціалу:

- action – оцінювання – комплексний метод, який включатиме кількісну систему оцінки для визначення, прогнозування, надійності й дієвості отриманих результатів. Методика буде поєднувати існуючі методи при певній ситуації, математичні оцінки, експертні програмні оцінки та загальний інтегральний показник стану ресурсного потенціалу регіону.

При цьому ключовими питаннями при вирішенні задач оцінки ресурсного потенціалу регіону є:

- формування структурної схеми системи оцінки, тобто структури й набору застосовуваних обмежень, критеріїв, показників;

- вибір методів отримання та обробки первинної оцінної інформації (підбір експертів, експертна оцінка, розробка кількісних і якісних градацій критеріїв);

- розробка методу прийняття рішення, що дозволяє від набору приватних оцінок за критеріями переходити до інтегральної оцінки результатів.

Кількісна оцінка регіонального ресурсного потенціалу – складний процес, який передбачає згортку різноякісних показників, що характеризують його складові. Зазначена оцінка дозволить на базі багатоваріантних прогнозних розрахунків установити реальний темп розвитку як окремих елементів, зокрема промисловості, так і ресурсного потенціалу в цілому.

Оцінюючи ресурсний потенціал регіону, важливим є визначення місця регіону та його галузей серед інших територій (галузей). Тобто в першу чергу варто з'ясувати, у якому стані перебуває регіон за рівнем власних доходів і часткою виробленої продукції в загальному обсязі в регіоні. Потім оцінити діяльність господарюючих суб'єктів, виходячи з їхнього внеску в розвиток території. В основі підходу лежить обґрунтоване припущення, що чим більше господарюючий суб'єкт вкладає в розвиток території в порівнянні зі споживанням послуг, фінансованих з бюджету території, і чим більша його частка в загальному обсязі виробленої продукції, тим сильніші позиції господарюючого суб'єкта й вагоміший його внесок у розвиток території.

Для забезпечення стабільного й динамічного соціально-економічного розвитку в умовах трансформації необхідно знати основні конкурентні переваги регіону. Тут найбільші можливості полягають у методі позиціонування головних показників розвитку (оцінка поточного стану території, господарюючих суб'єктів при зіставленні з іншими). Це допоможе виявити, на яких напрямках діяльності та ринках збуту даному регіону доцільно відігравати роль лідера, на яких діяти в режимі партнерства, а з яких піти. В узагальненому вигляді ці напрями здебільшого зводяться до підвищення рівня прогнозування та планування процесів відтворення й нарощування ресурсного потенціалу регіону.

При цьому доцільно застосовувати багатокритеріальний підхід з виділенням галузей за ознаками їх лідерства й по можливості впливати на розвиток інших соціально-економічних елементів. За результатами попередніх розрахунків до таких галузей належать: гірничо-промисловість, чорна металургія, машинобудування й харчова промисловість. Пріоритетний розвиток зазначених галузей, забезпечених необхідними ресурсами, дозволить спрямувати частину коштів, отриманих у результаті більш ефективного використання їх потенціалу, на розвиток соціальної сфери.

Висновки. Промислові потужності кожної території є запорукою розвитку всього регіону та складових його ресурсного потенціалу. Передбачається, що комплексна оцінка стану ресурсного потенціалу регіону дозволить виявити потенційні резерви й можливості регіонального саморозвитку. При цьому розглянута методика дозволить оцінити стан кожної складової ресурсного потенціалу, визначити напрями прогнозування та подолання кризових явищ в економіці регіону.

Таким чином, головна мета соціально-економічного розвитку регіону може бути досягнута шляхом реалізації такої стратегії: відновлення збалансованості ресурсного потенціалу для пріоритетного розвитку економіки регіону через формування комплексної оцінки ресурсного потенціалу.

1. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В. ; [под ред. Гутмана Г. В.]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
2. Григорьев С. И. Основы современной регионологии : монография / Григорьев С. И., Растов Ю. Е. – М. : Луч, 2002. – 356 с.
3. Макаренко Т. Д. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала региона / Макаренко Т. Д., Ковальчук Л. Б. – М. : БГУЭП, 2005. – 256 с.
4. Самаруха В. И. Программа социально-экономического развития Казанской области до 2005 года : монография / Самаруха В. И., Таксир К. И. – Казань : БГУЭП, 2002. – 200 с.
5. Сєвка В. С. Питання оціночних методів потенціалу регіону / В. С. Сєвка // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 14–20.
6. Тищенко А. Н. Экономический потенциал региона : анализ, оценка, диагностика : монография / [Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Кубах А. И., Давыскиба Е. В.]. – Х. : ИД “ИНЖЭК”, 2005. – 176 с.
7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : монографія / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Укрінформ [Електронний ресурс] // Новини регіональної політики. – 2011. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua>.

Рецензенти:

Свірідова Н.Д. – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки і фінансів, завідувач кафедри туризму та готельного господарства;

Житний П.Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи.

УДК 339.9

ББК 65.26

Урбан О.А.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Луцький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра економічної теорії
та міжнародної економіки,
43024, м. Луцьк, вул. С.Ковалевської, 29,
тел.: 0332789949,
e-mail: urban-oksana@rambler.ru

Анотація. У статті проводиться дослідження особливостей функціонування сучасної світової фінансової системи та вивчаються можливості інтеграції української фінансової системи до загальносвітової.

Ключові слова: фінанси, фінансова система, інтеграція, фінансова глобалізація, розвиток, фінансовий ринок.

Annotation. In the article research of features of functioning of the modern world financial system is conducted and possibilities of integration of the Ukrainian financial system are studied to world.

Key words: finances, financial system, integration, financial globalization, development, financial market.

Вступ. На сучасному етапі інноваційного розвитку України пріоритетне місце займають інтеграційні процеси, розвиваються широкі торгово-виробничі відносини зі 163 країнами світу.

Перед Україною постає проблема, яка полягає в протиріччі між необхідністю інтегрувати у світову економіку, з одного боку, і забезпечити захист свого внутрішнього ринку, національних інтересів та безпеки, з іншого. Однак підвищення ефективності діяльності України на світовому ринку – стратегічний напрям забезпечення економічної безпеки України в умовах євроінтеграції і, водночас, індикатор, який дає змогу оцінювати результативність внутрішніх економічних реформ у нашій державі та її євроінтеграційного курсу.

Постановка завдання. В економічній літературі проблемам міжнародної економічної глобалізації та шляхам розвитку національних і світових фінансових систем присвячено роботи В.Гейця, Я.Міркина, Б.Рубцова, Ю.Макогона, Ю.Пахомова, В.Степаненка, Б.Карпінського, О.Герасименка, Г.І.Башнянина, О.Бея, Ю.Уманціва та інших.

Дослідженню проблематики функціонування фінансових інститутів на міжнародних фінансових ринках присвячено праці таких авторів, як: О.І.Береславська, С.Я.Боринець, С.М.Бровков, Б.С.Івасів, І.С.Гринько, А.А.Гриценко, А.П.Голіков, В.В.Глушенко, Ю.М.Лисенков, З.О.Луцишин, Д.М.Михайлов, А.М.Мороз, О.І.Рогащ, І.В.Співак, А.А.Суетін, В.І.Сидоров, В.І.Сулов, Л.В.Руденко, З.В.Михайлів, З.П.Гаталяк, Н.І.Горбаль, В.Є.Рибалкін, І.Т.Балабанов, Л.М.Красавіна, М.І.Савлук, А.С.Філіпенко, А.П.Рум'янець, С.А.Циганов, О.Л.Яременко.

Сучасний розвиток глобалізаційних процесів перебуває під впливом численних факторів як суто економічного характеру, так і політичного та психологічного, які роблять непередбачуваними наслідки фінансової глобалізації для національних фінансових систем. Виявлення й аналіз основних чинників розвитку фінансової глобалізації дадуть змогу передбачити можливі зміни в процесі її розвитку, а також прогнозувати її вплив на фінансові системи країн світу.

Фінансова глобалізація створює для України не тільки позитивні, а й негативні ефекти. Вони в основному пов'язані із зростанням загрози фінансових криз і нестабільності, можливого витоку капіталу, обмеженими можливостями національних агентів щодо конкурування на глобальних ринках капіталів і на внутрішньому ринку, невірності національних ринків капіталу та нерівними умовами роботи на них. У сучасних економічних дослідженнях до негативних проявів міжнародної фінансової глобалізації відносять: небезпеку фінансових криз, небезпеку подриву суверенітету країн з невисоким рівнем розвитку, небезпеку боргової та фінансової залежності, збільшення розриву економічного та фінансового розвитку між рядом країн.

З огляду на це, необхідно виявити сучасні закономірності функціонування світової фінансової системи в умовах глобальної фінансової нестабільності та розробити науково-практичні рекомендації стосовно можливостей інтеграції вітчизняної фінансової системи до світової.

Результати. Основною сферою глобалізаційного процесу є система міжнародних відносин, у якій можна виділити такі напрями глобалізації, як: політична, економічна, екологічна, культурна, глобалізація комунікацій тощо. Одним з найбільш розвинених елементів загального глобалізаційного процесу є економічна глобалізація [1, с.248].

У структурі економічної глобалізації особливе місце посідає процес глобалізації фінансових систем, що пов'язано з радикальними змінами в їхній ролі в архітектурі світового господарства.

Об'єктивність глобалізації і вільний рух факторів виробництва розглядаються в теоріях міжнародної торгівлі, а саме: теорії порівняльних переваг, теорії абсолютних переваг, теорії співвідношення факторів виробництва. Пізніше ці теорії були вдосконалені в інших теоріях міжнародної торгівлі, а також у теоріях руху факторів виробництва, у тому числі теорії руху капіталу.

З огляду на це, сьогодні більшість економістів вважають господарську глобалізацію найбільш значущим соціально-економічним процесом кінця ХХ століття, що підтверджується й різноманітністю форм прояву глобалізації економіки, серед яких слід виділити зростання міжнародної торгівлі й інвестицій, зростання розмірів світових фінансових ринків, ринків робочої сили й обсягів міграції, відчутне підвищення ролі транснаціональних корпорацій і міждержавних інституцій у світогосподарських процесах, загострення глобальної конкуренції.

Виходячи з розгляду глобалізаційних процесів у світі, можна зробити висновки про те, що фінансова глобалізація є поетапним об'єднанням національних фінансових систем та їх перетворенням в єдиний світовий фінансовий сектор. Таким чином, фінансова глобалізація сприяє розвитку фінансового посередництва та послуг, зростанню міжнародних фінансових потоків, виникненню принципово нових інструментів, які здатні гарантувати обслуговування перелічених процесів та, у свою чергу, мінімізувати ризики, що притаманні для міжнародних фінансових операцій [2, с.43].

У той самий час етапи розвитку фінансової глобалізації дещо відрізняються від етапів загальної глобалізації – на ступінь мобільності капіталу, а відтак на поступовий розвиток фінансової інтеграції значно впливали різноманітні особливості валютного регулювання. Зважаючи на це, можна зробити підсумок, що стадії розвитку такого регулювання фактично відповідають стадіям розвитку глобальних процесів, що зазвичай яскраво виражені у фінансовому секторі [2, с.48].

У сучасному світовому господарстві ринки, у тому числі й фінансові, відрізняються від інших видів ринків підвищеними вимогами до діючих на них організацій і серйозними бар'єрами, які вони повинні долати для того, щоб вийти на світовий фінансовий ринок і на ньому втриматися.

Усі світові ринки тісно пов'язані між собою. Головною рисою будь-якої економіки держави є фінансовий сектор, завдяки якому реалізуються інтереси, у тому числі й економічні, окремої людини та національні економіки в цілому. Фінансова складова в умовах ринкової економіки, у тому числі розвинутої, є підґрунтям господарського механізму, це, у свою чергу, визначає економічні процеси на національному та міжнародному рівнях, впливає на вдосконалення міжнародних економічних відносин.

А.Г.Мовсесян говорить про здійснення фінансової революції, яка має у своїй основі такі ключові аспекти:

- глобальну присутність міжнародних фінансових інститутів, що супроводжується значними потоками капіталу, посиленням конкуренції та тенденціями безпосереднього впливу на уряд країн;

- міжнародну фінансову інтеграцію, що привело до стирання граней між внутрішніми та міжнародними ринками, сприяло вільному перетоку капіталів;

- швидкий розвиток фінансових інновацій, який характеризується створенням нових фінансових інструментів, що прискорюють процеси сек'юритизації, який супроводжується збільшенням ролі цінних паперів та фінансових ринків і технологій, що мають суттєвий вплив на термін проведення операцій та їх обсяг, дозволяють перерозподіляти фінансові потоки з метою отримання максимальних доходів [3, с.45].

На жаль, допоки Україна має недостатній рівень інтегрованості в міжнародну фінансову систему, тому не отримує всіх потенційних позитивів цього процесу. Позитивні ефекти міжнародної фінансової інтеграції для України полягають, з одного боку, у залученні прямих іноземних інвестицій, що приносять значні фінансові ресурси, потужні інвестиції та довгострокові пільгові кредити, а також сучасні методи корпоративного менеджменту, нові технології, ділові зв'язки та репутацію, що дозволяють вийти на нові ринки й укріпити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку. З іншого боку, позитивні ефекти лежать у площині отримання вигоди від виходу національних агентів на закордонні та міжнародні фінансові ринки. Ці ефекти проявляються в збільшенні термінів зовнішніх фінансових запозичень (зокрема, як кредитів, так і облігаційних випадків) і в зниженні ставок за кредитами й облігаційними позиками як державних та муніципальних, так і корпоративних [4, с.80].

Незначний рівень включення України до світової фінансової системи дещо гальмує економічний розвиток, проте робить країну менш вразливою до міжнародних фінансових потрясінь. З метою ширшого включення України в процеси фінансової глобалізації необхідно продовжувати проводити політику лібералізації та відкриття ринку. Разом з тим світовий досвід застерігає, що таку політику слід проводити компетентно й поступово, поетапно досягаючи тактичних і стратегічних цілей, інакше міжнародні потоки капіталу можуть дестабілізувати вплинути на національну економіку.

Світове господарство переживає якісно новий етап розвитку, для якого характерні як глобалізація соціально-економічного розвитку, так і зростаюча економічна взаємозалежність різних країн світу. Більшість країн світу розвиваються за моделлю відкритої зовнішньому світу економічної системи. Прискорена глобалізація світової економіки відбувається у сфері світової торгівлі, іноземних інвестицій, ринків капіталу, причому вимагає вирішення нових економічних завдань, відповідної державної політики щодо визначення сукупності внутрішньодержавних довгострокових чинників динамічного й ефективного розвитку України. Нині Україна визнана державою з ринковою економікою, але це не означає, що вона повною мірою може скористатися існуючими моделями банківських систем країн-лідерів світової економіки для подальшого розвитку банківської справи.

Треба також розуміти, що фінансова глобалізація створює для України не тільки позитивні, а й негативні ефекти. Вони в основному пов'язані із зростанням загрози фінансових криз і нестабільності, можливого витоку капіталу, обмеженими можливостями національних агентів щодо конкурування на глобальних ринках капіталів і на внутрішньому ринку, нерівноваженістю національних ринків капіталу та нерівними умовами роботи на них. У сучасних економічних дослідженнях до негативних проявів міжнародної фінансової глобалізації відносять: небезпеку фінансових криз, небезпеку підриву суверенітету країн з невисоким рівнем розвитку, небезпеку боргової та фінансової залежності, збільшення розриву економічного й фінансового розвитку між рядом країн.

Висновки. Таким чином, під дією факторів глобалізації місце та роль фінансового ринку в сучасній архітектоніці світового господарства значно змінюється, приводячи до впливу на світову економіку. Сучасна фінансова глобалізація є найважливішою рушійною силою сьогоденної глобалізації, яка так потужно впливає на розвиток світової економіки та її складових, що деякі автори запроваджують у науковий обіг новітній термін – фінансизація економічного розвитку.

Стратегічним напрямом розвитку національної фінансової системи України має стати її спрямованість у світовий фінансовий простір на базі глобалізації фінансових ринків. Підґрунтям інтеграції національної фінансової системи у світову є концентрація українського фінансового капіталу та зростання капіталізації, що сприятиме підвищенню її фінансової стійкості та надійності.

Посилення конкуренції на ринку фінансових послуг України сприятиме зниженню вартості фінансових ресурсів та зростанню їхньої доступності для підприємств і населення. Збільшення присутності іноземного капіталу в національній фінансовій системі має відбуватися з урахуванням усіх позитивних та негативних чинників, потенційних ризиків на основі світового досвіду для того, щоб забезпечити дотримання національних інтересів і недопущення загроз фінансовій безпеці країни.

1. Осавлюк С. Л. Прогнозування нестабільності фінансових ринків в умовах глобалізації : посібник / С. Л. Осавлюк. – К. : Ін-т світової екон. та міжнар. відносин НАН України, 2008. – 480 с.
2. Данилов О. Д. Фінанси у запитаннях і відповідях : навчальний посібник [Електронний ресурс] / О. Д. Данилов, Д. М. Серебрянський ; Нац. ун-т держ. податкової служби України, Київ. екон. ун-т менедж. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : КНТ, 2008. – 523 с. – Режим доступу : <http://pidruchniki.ws>.
3. Мовсесян А. Г. Современные тенденции развития мировой финансовой системы / А. Г. Мовсесян // Банковское дело в Москве. – 2008. – № 10. – С. 45.
4. Бей О. Теоретичні підстави міжнародної інтеграції / О. Бей. – Мюнхен : Укр. вільний ун-т, 2007. – 80 с.

Рецензенти:

Ковальська Л.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету;

Чиж Н.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Луцького національного технічного університету.

ДК 378: 371 3: 657

ББК 74.5

Хомка В.М.

**МЕТОДИКА ВИКЛАДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ “БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК”
ДЛЯ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ФАКУЛЬТЕТУ**

Львівський національний аграрний університет,
80381, м. Дубляни, вул. В.Великого, 1,
Жовківський район, Львівська область

Анотація. У статті розглянуто методику викладання дисципліни “Бухгалтерський облік” для студентів економічного факультету. Особливо показано підходи до активізації вивчення бухгалтерського обліку на основі інноваційних технологій.

Ключові слова: бухгалтерський облік, дисципліна, методологія, активізація навчання.

Annotation. The paper deals with methods of teaching “Accounting” for students of economics. It considers the approaches to enhance learning accounting based on innovative technologies.

Key words: accounting, discipline, methodology, increased training.

Вступ. Спрямування економіки України на ринкові засади господарювання спричинює необхідність підготовки висококваліфікованих спеціалістів, адже за сучасних умов економісти повинні на більш вищому науковому рівні вживати заходи, спрямовані на стабілізацію розвитку народного господарства й подолання економічної кризи в країні. Усе це вимагає нових підходів до підготовки спеціалістів економічних спеціальностей. Особливий акцент належить зробити на облікових дисциплінах.

У педагогічній літературі достатньо обґрунтована провідна роль викладача в процесі навчання. Зокрема, над цією проблемою працювали такі відомі педагоги, як В.О.Сухомлинський, К.Д.Ушинський. Специфіка викладання бухгалтерського обліку розглядається в працях О.Ф.Вербила, Т.П.Кондрицької, В.М.Ярошинського. В умовах сьогодення зазначена проблематика вимагає поглиблених наукових досліджень у на-

прямі застосування інноваційних технологій у процесі викладання бухгалтерського обліку для студентів економічних спеціальностей.

Постановка завдання. У зв'язку з потребою в глибших дослідженнях проблеми вдосконалення методології викладання бухгалтерського обліку для студентів економічних спеціальностей наше завдання полягає в розробці пропозицій щодо активізації вивчення бухгалтерського обліку на основі впровадження інноваційних технологій у процес навчання.

Результати. У Конституції України (ст. 42) відмічено, що кожен має право здійснювати підприємницьку діяльність, не заборонену законодавством [1]. У забезпеченні положень Основного закону головну роль повинні відігравати кваліфіковані спеціалісти, які покликані грамотно здійснювати облік господарських операцій на підприємствах, в установах та організаціях. Базові знання в цьому напрямі вони можуть здобути, вивчаючи дисципліну “Бухгалтерський облік”. Особливості викладання цієї дисципліни для студентів економічного факультету пов'язані з потребами в подальшому дослідженні окремих питань своєчасності забезпечення надходження та перевірки інформації, необхідної для здійснення всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень, а також контролю за раціональним й економічним використанням ресурсів для досягнення комерційного успіху суб'єктами господарювання та виконання ними фінансових зобов'язань перед державою.

Бухгалтерський облік входить до переліку фахових дисциплін, внесених у програму підготовки фахівців з економіки. У курсі розглядаються теоретичні основи, а також практичні питання організації і здійснення бухгалтерського обліку господарських операцій на прикладі підприємств й організацій різних форм власності.

Як навчальна дисципліна бухгалтерський облік характеризується власним предметом, принципами, правовим забезпеченням, метою та завданнями, а також методикою. Предметом вивчення бухгалтерського обліку є: активи, зобов'язання, капітал і господарські процеси, що відбуваються в діяльності підприємств; способи оцінки об'єктів бухгалтерського обліку; загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку; облікові процедури; облік різних видів господарських операцій; фінансова звітність.

Варто зауважити, що специфікою бухгалтерського обліку є його тісний взаємозв'язок із законодавчою базою. Тому в результаті вивчення дисципліни студенти повинні засвоїти основні положення Закону України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, а також орієнтуватися в чинних законодавчих і нормативних документах бухгалтерського обліку капіталу, матеріальних цінностей, реалізованої продукції, грошових засобів, необоротних активів, калькулювання собівартості продукції та послуг; знати принципи бухгалтерського обліку, основи обліку за національними стандартами матеріальних засобів, необоротних активів, грошових коштів, розрахункових і кредитних операцій, праці та її оплати, капіталу й доходів, методи обліку затрат і калькулювання собівартості продукції.

Мету дисципліни можна визначити як засвоєння студентами необхідного обсягу знань з теорії та практики ведення бухгалтерського обліку на підприємствах, а головними її завданнями є:

- вивчення теоретичних основ бухгалтерського обліку;
- засвоєння методів раціональної організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємствах на базі використання прогресивних форм і національних стандартів бухгалтерського обліку;
- вивчення бухгалтерських стандартів, що регламентують підготовку фінансової звітності на підприємствах;
- набуття навичок опрацювання й використання облікової інформації в управлінні.

Вирішальне значення в забезпеченні активізації вивчення студентами основ бухгалтерського обліку має методика викладання дисципліни. Вона становить собою розроблені дидактикою загальні положення про методи й форми навчання, які потрібно систематизувати для педагогічного використання. Методика викладання окремих тем

бухгалтерського обліку розробляється відповідно до програми дисципліни та педагогічного досвіду викладача. Вона складається з таких методичних елементів: обґрунтування ролі теми в дисципліні, яке передбачає розкриття її важливості, особливостей навчання; визначення загальноосвітньої, дидактичної, виховної, спеціальної, економічної, психолого-педагогічної мети теми. Реалізація всіх зазначених напрямів забезпечить активізацію навчання студентів і поліпшить навчальний процес загалом [3, с.15].

У загальному вигляді в першій частині курсу дисципліни вивчаються теоретичні основи бухгалтерського обліку, принципи обліку в Україні, у другій частині – фінансовий облік, а в третій – управлінський облік відповідно до національних стандартів. Відповідно до цього повинна формуватися методика викладання бухгалтерського обліку, яка має охоплювати такі складові:

- методика вивчення теорії бухгалтерського обліку;
- методика вивчення фінансового обліку;
- методика вивчення управлінського обліку.

На основі вивчених тем дисципліни викладач формує модульні завдання та проводить опитування студентів.

Використання в процесі викладання дисципліни “Бухгалтерський облік” визначеної методики навчання повинно бути спрямоване на досягнення максимального ефекту, у результаті чого студенти мають навчитися: оформляти первинні та зведені облікові документи; вести облік матеріальних засобів різними методами; нараховувати амортизацію довгострокових активів різними методами; відображувати наявність і рух капіталу, прибутків і збитків; відображувати затрати на виробництво в системі управлінського обліку та визначати собівартість продукції різними методами; складати баланс й основні форми звітів підприємств.

Для поліпшення вивчення студентами дисципліни “Бухгалтерський облік” необхідно вдосконалювати методологію її викладання, що передбачає покращення читання лекцій, проведення практичних занять, самостійних і модульних робіт, а також реалізацію інноваційних технологій у навчальному процесі. Зокрема, можна згадати такі методи активізації вивчення бухгалтерського обліку:

- активізація навчання з використанням кросвордів, сканвордів. Цей метод покликаний сприяти посиленню інтересу до вивчення дисципліни, розвитку мислення студентів і свідомого засвоєння ними матеріалу;

- використання в процесі навчання ігрових занять, тобто застосування імітаційних методів навчання, які копіюють як індивідуальну, так і колективну професійну діяльність бухгалтерів;

- використання комп’ютерних технологій, що дасть змогу студентам як майбутнім спеціалістам мати ширші можливості на ринку праці для пошуку роботи, адже знання комп’ютерних технологій і вміння їх використовувати в процесі здійснення облікових операцій сприятиме кращому працевлаштуванню.

У професійній підготовці бухгалтерів набуває значення володіння знаннями щодо обліку й звітності відповідно до міжнародних стандартів. Запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні ставить перед освітою нові вимоги, які пов’язані з виданням навчально-методичних рекомендацій щодо застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації спеціалістів у галузі бухгалтерського обліку.

В еру розвитку інформаційних технологій студент повинен розуміти, що автоматизація обліку дасть змогу підняти на новий рівень процес вимірювання, реєстрації та обробки господарських операцій, а так само формування бухгалтерської й управлінської звітності. У свою чергу це дозволяє говорити про створення нової форми бухгалтерського обліку – автоматизованої. Студенти, вивчаючи автоматизований підхід до здійснення бухгалтерського обліку, швидше зможуть адаптуватися до потреб сьогодення на ринку праці.

Як зазначає В.Г.Кремень, перехід світової спільноти до інформаційного суспільства ставить нові вимоги до якісної освіти, де пріоритетним вважається не процес накопичення студентом знань і предметних навичок, а вміння вчитися, знаходити необхідну інформацію, самонавчатися впродовж життя [2].

Загалом у сучасних умовах розвитку ринкових відносин, відповідно, потрібні спеціалісти у сфері бухгалтерського обліку із сучасним мисленням, які сміливо можуть використовувати у своїй діяльності останні надбання науки, експериментувати з новими методами обліку господарських процесів.

Висновки. Отже, бухгалтерський облік є важливою навчальною дисципліною в системі вищих навчальних закладів, спрямованою на: оволодіння студентами організаційними й методичними прийомами бухгалтерського обліку господарської та фінансової діяльності підприємств; ознайомлення з фінансовою звітністю й порядком її складання; опанування методики обліку активів, капіталу та зобов'язань, а також витрат і доходів за національними стандартами; вивчення теоретичного й практичного матеріалу на прикладах і завданнях господарюючих суб'єктів.

Подальший розвиток ринкових відносин у народному господарстві України неможливий без підготовки спеціалістів належного рівня. Важливу роль при цьому відіграє вивчення бухгалтерського обліку як економічної науки, що врегульовує відносини у сфері господарської діяльності підприємств, організацій і установ, охоплює всі засоби господарства, джерела їх формування, усі господарські процеси й результати діяльності.

1. Конституція України, прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року зі змінами та доповненнями, згідно із Законом України "Про внесення змін до Конституції України" № 2222-IV. – Х. : Весна, 2007. – 48 с.
2. Кремень В. Г. Нові вимоги до якісної освіти / В. Г. Кремень // Освіта України. – 2006. – № 46. – С. 6–7.
3. Методика навчання бухгалтерського обліку : [підручник] / за ред. О. Ф. Вербило. – К. : Нац. аграр. ун-т, 2003. – 604 с.

Рецензенти:

Березівський П.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організації ім. Є.Храпливого Львівського національного аграрного університету;

Костирко І.Г. – доктор економічних наук, професор Львівського національного аграрного університету.

УДК 336.76

ББК 65.26

Галушак В.В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Чортківський інститут підприємництва
і бізнесу ТНЕУ,
Міністерство освіти і науки, молоді
та спорту України,
кафедра фінансів та банківської справи,
48500, м. Чортків, вул. С.Бандери, 46

Анотація. У статті визначено проблеми формування та перспективи розвитку фінансового ринку України. Указано шляхи розв'язання проблемних питань щодо розвитку фінансового простору.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансова система, ринки капіталу, фінансовий простір.

Annotation. The problems of Ukraine's financial market formation and the perspectives of the development are analyzed in this article. It is determined the ways of the problematical questions development concerning the financial expanse maturity.

Key words: financial market, financial system, capital's markets, financial expanse.

Вступ. Для ефективного розвитку національної економіки країни потрібні мобілізація тимчасово вільних грошових коштів населення, суб'єктів господарювання й держави, їх розподіл і перерозподіл на основі попиту та пропозиції між різними галузями економіки. Тому саме фінансовий ринок є тим необхідним інструментом ринкового господарства, за допомогою якого вирішуються всі фінансові, інвестиційні й соціальні питання.

Варто зазначити, що розвиток фінансового ринку значною мірою відображає гнучкість фінансової системи та швидкість, з якою вона може пристосовуватися до змін в економічному й політичному житті країни, а також до різноманітних процесів, що відбуваються за її межами. Зокрема, призначення фінансового ринку полягає в забезпеченні підприємствам належних умов для залучення потрібних коштів і продажу тимчасово вільних ресурсів.

Проблемам розвитку національного фінансового ринку та його інтеграції до світової фінансової системи присвячено роботи О.Герасименка, В.Клименка, В.Корнєєва [5], Д.Лук'яненка, Ю.Макогона, В.Новицького, В.Опаріна [7], В.Степаненка, В.Ящука [11] та ін. Серед наукових досліджень тенденцій формування й перспектив розвитку світового фінансового простору на увагу заслуговують доробки таких авторів, як: Т.Бека, Р.Голдсмита, Дж.Залтмана [2], Р.Кемерона, Р.Левіне [12], Н.Лоайза, В.Максимовича, Ф.Ранверсе, А.Тейлора. Але аналіз публікацій показав, що ці аспекти проблеми є недостатньо висвітленими. При цьому слід зазначити безперервність процесу розвитку фінансових ринків, появи нових інструментів і чинників, що впливають на його функціонування. Саме тому дослідження питання формування та перспектив розвитку національного фінансового ринку є досить актуальним сьогодні й потребує розв'язання в сучасних умовах.

Постановка завдання. Визначити проблемні питання щодо формування фінансового ринку України й обґрунтувати перспективи його розвитку.

Результати. Фінансовий ринок є життєво важливим фундаментом для зростання, розвитку й стабільності національної ринкової економіки. Становлення і розвиток фінансового ринку – ключовий елемент сильного економічного середовища, яке підтримує корпоративні ініціативи, забезпечує фінансування реального сектору економіки через залучення інвестицій, здійснення платежів і перерозподіл капіталів. Як каталізатор економічного зростання фінансовий ринок істотно впливає на забезпечення суверенітету держави та реалізацію її національних інтересів в умовах глобалізаційних процесів [1]. Варто зазначити, що сучасний фінансовий ринок – це винятково складна структура з великою кількістю учасників, які оперують з різноманітними фінансовими інструментами й виконують широкий набір функцій з обслуговування й управління економічними процесами. Тобто це ринок, на якому присутні продавці й покупці та є товар, котрий продається й купується [11].

Зауважимо, що деякі українські автори пропонують поділити фінансовий ринок на ринок капіталів, що охоплює середньо- та довгострокових банківських кредитів, і ринок середньо- та довгострокових цінних паперів, і грошовий ринок, тобто ринок короткострокових кредитів (обліковий, міжбанківський і валютний) і короткострокових цінних паперів. Так, наприклад, на думку Д.Полотенко [8], фінансовий ринок є ринком капіталів, а науковці О.Малютін [6] і В.Базилевич [1] визначають його як поєднання ринку банківських позичок і ринку цінних паперів. У свою чергу, І.Школьник [10] розглядає фінансовий ринок як сферу акумулювання й використання тимчасово вільних коштів через механізм їхнього перерозподілу між власниками та користувачами шляхом прямого контакту чи через посередників. Отже, поняття “фінансовий ринок” є дуже широким, оскільки охоплює не тільки фінансові зв'язки, а й значну кількість форм кредитних відносин. Саме тому, беручи до уваги форми обороту грошових ресурсів на фінансовому ринку, у його складі можна виділити ринок банківських кредитів і ринок

цінних паперів, який становить сукупність відносин цивільно-правового характеру, що опосередковують рух капіталів у формі цінних паперів. Слід зазначити, що ринок цінних паперів доповнює в структурі фінансового ринку ринок банківських кредитів і тісно взаємодіє з ним.

Процеси та тенденції, що супроводжують розвиток світового фінансового ринку, ставлять перед фінансовою системою України кардинально нові завдання й проблеми. Сьогодні український фінансовий ринок можна позиціонувати як ринок, на якому основну масу операцій здійснюють банки. Одним із важливих завдань на сучасному етапі є забезпечення внутрішніх передумов для створення стабільного та конкурентоспроможного національного фінансового ринку, який би забезпечував фінансову безпеку держави в умовах глобалізації.

Слід зазначити, що ринок цінних паперів, як частина фінансового ринку, інтегрує операції щодо випуску й обігу боргових інструментів, інструментів власності, а також їх похідних. Ринок інструментів позики – це виняткова сфера відносин позикового капіталу, тоді як ринок інструментів власності – зона відносин власного капіталу. Ринок похідних інструментів поєднує групу ринкових відносин, пов'язаних з випуском та обігом ф'ючерсів, форвардних контрактів, свопів, опціонів та одночасно взаємодіє в межах фінансового ринку з іншими ринками – валюти, позикових капіталів.

Протягом 2011 року було зареєстровано випуски емісійних цінних паперів на суму 179,17 млрд грн, у тому числі [4]: акцій – 58,16 млрд грн; облігацій підприємств – 35,91 млрд грн; облігацій місцевих позик – 584,50 млн грн; опціонів – 3,44 млн грн; інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів – 75,75 млрд грн; акцій корпоративних інвестиційних фондів – 8,77 млрд грн. Висока активність біржового ринку у 2010–2011 рр. привела до збільшення організованого фондового ринку, частка якого склала 10,74 та 13,16% відповідно від обсягу всіх операцій із цінними паперами на фондовому ринку. У 2011 році найбільшу частку в загальному обсязі зареєстрованих випусків емісійних цінних паперів становили цінні папери ІСІ (інститути спільного інвестування) (47,17%) та акції (32,46%) [4].

Динаміка показників економічного розвитку України, зокрема, і ринку цінних паперів, свідчить про закріплення позитивних тенденцій. Серед головних позитивних змін, які були типові для економіки України в цей період і сформували надійну основу для подальшого зміцнення ринку цінних паперів, а також сприяли відновленню її інвестиційної функції, можна виділити такі: подальше уповільнення споживчої інфляції; зростання індексу промислової продукції [4].

Важливими зовнішніми чинниками, що визначають розвиток фінансового ринку України, виділяють інтеграційний і глобалізаційний. Характер впливу фінансової глобалізації на національну економіку зумовлює вироблення виваженого підходу до регулювання валютно-фінансової сфери й удосконалення механізмів забезпечення економічної безпеки України. Глобалізація вимагає зробити універсальними інвестиційні процеси, уніфікувати механізми й технології функціонування фінансових ринків, а також посилення взаємодії суб'єктів господарювання різних країн на базі єдиних принципів і норм [9].

Необхідно зазначити, що розвиток економіки постійно вимагає мобілізації, розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів. Адже саме фінансові ринки забезпечують переливання капіталу з одного сектору економіки в інший відповідно до змін споживчих властивостей товарів, асортименту, ціни, якості та стосовно різних місць економічного простору. У сучасній ринковій економіці фінансовий ринок є найважливішим елементом, що має складну структуру, оперує безліччю товарів і виконує значний набір функцій з управління економічними процесами та їх обслуговування. Зокрема, станом на 31.08.2012 року в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 2 011 од., що демонструє тенденцію до збільшення їхньої кількості (табл. 1).

Державний реєстр фінансових установ [5]

Фінансові установи	Станом на 31.12.2011 р.	Станом на 31.08.2012 р.
Страхові компанії	442	444
Кредитні установи, з них	691	697
кредитні спілки	631	614
інші кредитні установи	78	83
Ломбарди	456	463
Фінансові компанії	251	268
Довірчі товариства	2	2
Недержавні пенсійні фонди	96	97
Адміністратори НПФ	40	39
Інші фінансові установи	1	1
Разом	1979	2011

Адже фінансовий ринок України еволюціонує шляхом модифікації кількісних і якісних характеристик свого розвитку, насамперед шляхом упровадження нових інструментів, операцій і послуг. Разом із наявними проблемами (незадовільні оцінки капіталізації, ліквідності та прозорості, слабкий захист прав власності) спостерігаються очікувані ознаки інституціоналізації ринку: переважання інституційних учасників – інвесторів, кредиторів і реципієнтів капіталу над індивідуальними, що свідчить про зрілість корпоративних (об'єднаних) варіантів розміщення активів і професіональне використання коштів; поширення організованих форм установлення й реалізації фінансових відносин, що означає легітимність та прозорість намірів учасників-контракторів під час здійснення угод [5].

Слід зазначити, що недостатнє висвітлення теоретичних і практичних проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком фінансового ринку та його фондового сегмента, різними напрямками його функціонування, взаємозв'язками й взаємозалежностями, вимагає подальшого реформування нормативно-законодавчої бази й структури органів державного управління фінансовим сектором національної економіки. Разом з тим необхідність надалі вдосконалювати механізм залучення фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів в Україні зумовлена гострим дефіцитом інвестиційних ресурсів.

Тому вже сьогодні вирішення завдань подальшого розвитку фінансового ринку України є одним із найважливіших пріоритетів довгострокової економічної політики держави. Насамперед потрібно забезпечити підвищення ліквідності ринку фінансових інструментів і привабливість довгострокових інвестицій, розширити перелік операцій і фінансових послуг, що створить умови для ефективного функціонування фінансового ринку як механізму залучення інвестицій у розвиток реального сектору вітчизняної економіки. До розв'язання проблеми подальшого розвитку вітчизняного ринку фінансових послуг треба підходити системно й з урахуванням світових тенденцій.

Проблема українського фінансового ринку полягає у відсутності в нього фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційного попиту з боку реального сектору економіки. Відповідно, вирішення цієї проблеми передбачає створення умов, які б дозволили додатково залучити внутрішні фінансові ресурси, зокрема, заощадження населення та "тіньовий капітал" до інвестиційної діяльності, а також створити привабливі умови для іноземних інвесторів [10].

Саме тому розвиток фінансових ринків вимагає об'єднання зусиль держави та професійних учасників цих ринків для забезпечення необхідного ресурсного потенціалу перетворень і розроблення довгострокової стратегії розвитку фінансового сектору України. Основною метою її діяльності повинно бути:

- створення ефективної системи регулювання та нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ, зокрема, тих її видів, стосовно яких не існує чіткого та повноцінного законодавчого поля;

- створення стабільного політичного й економічного середовища;

- розроблення концепції створення та діяльності незалежного органу регулювання й нагляду за діяльністю небанківських фінансових установ. Цей документ має визначати засади створення та діяльності органу регулювання й нагляду, його функції та механізми їх реалізації;

- розроблення й узгодження концепції розвитку законодавчого поля фінансового сектору. Ця концепція має передбачати стратегію розробки та прийняття ряду законопроектів, що регламентують діяльність окремих видів небанківських фінансових установ і доповнюють уже існуючу законодавчу базу з фондового ринку та банківського сектору;

- розроблення та прийняття єдиної стратегії розвитку фінансового сектору України й визначення в її рамках довготермінової програми, спрямованої на створення сприятливих умов для розвитку небанківського фінансового сектору в цілому й окремих видів небанківських фінансових установ зокрема [9].

Ефективне функціонування фінансового ринку в умовах ринкової економіки повинно базуватися на чітко розроблених засадах державного регулювання відносин, що склалися серед його учасників [7]. Тому лібералізація функціонування ринків фінансових послуг передбачає створення умов для більшої самостійності й незалежності від держави її учасників. Особливу увагу необхідно приділити просвітницькій діяльності серед населення України, яка б забезпечила підтримку впроваджуваних заходів населенню та підвищення його інвестиційної активності. Загалом розвиток економіки України повинен супроводжуватися стабільною й ефективною діяльністю фінансового ринку. Саме тому впровадження ефективних реформ у фінансовому секторі є необхідним для економічного зростання.

Однією з найважливіших передумов швидкого розвитку фінансового ринку в Україні є також успішне освоєння досвіду розвинених країн українськими бізнесменами й економістами як на основі вивчення друкованих джерел, прямих контактів і консультацій із зарубіжними фахівцями, так і через обмін кадрами, проходження стажування або навчання у світових фінансових центрах. Це дасть можливість сформувати кваліфіковані кадри бізнесменів і вчених, поширити в Україні вітчизняний та зарубіжний науковий і практичний досвід організації, функціонування й регулювання фінансових ринків [7].

Слід наголосити, що існує зворотний зв'язок між розвитком економічного, технічного, кадрового потенціалу фінансового ринку та рівнем організації власне фінансового ринку. Наявність такого потенціалу визначає рівень розвитку фінансового ринку й, водночас, потреби в подальшій еволюції ринку, зумовлені цільовими установками його суб'єктів – максимізацією капіталу й прибутку, забезпеченням надійності й ліквідності цінних паперів, установлює досить жорсткі критерії добору учасників ринку за капіталами, рівнем техніки й технологій обробки та передавання інформації, кваліфікацією кадрів. Таким чином, розвиток ринку та його економічне, технічне й кадрове забезпечення відбуваються, у цілому, паралельно. Поступові зміни в концентрації капіталу, технічному, науковому й кадровому забезпеченні викликають якісний стрибок у розвитку фінансового ринку. Такий діалектичний зв'язок між передумовами (потенціалом) формування ринку й рівнем його розвитку виявляється на будь-якому етапі еволюції фінансового ринку [5].

Висновки. Отже, фінансовий ринок є важливою складовою ринкової економіки, оскільки саме з його допомогою відбувається розподіл тимчасово вільних фінансових

ресурсів між основними секторами економіки. Але сьогодні існує багато невирішених проблем у сфері функціонування фінансового ринку як теоретичного, так і практичного характеру. Від ефективності їх вирішення залежить подальший розвиток вітчизняного фінансового сектору. Адже наявність фінансового ринку та фінансових інститутів, що забезпечують його функціонування, допомагає мобілізувати великий обсяг заощаджень, що є необхідним для розширеного відтворення.

1. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
2. Залтман Дж. Как мыслят потребители / Дж. Залтман. – С. Пб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2005. – 224 с.
3. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2010, 2011, 2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfr.gov.ua>.
4. Звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2010 – I півріччя 2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ssmc.gov>.
5. Корнеєв В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В. Корнеєв // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 21–29.
6. Малютін О. К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О. К. Малютін // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 92–100.
7. Опарін В. М. Фінанси: загальна теорія : [навч. посіб.] / В. М. Опарін. – [2-ге вид., допов. і переробл.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 240 с.
8. Полотенко Д. В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків / Д. В. Полотенко // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 91–94.
9. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2015 року: Проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ufin.com.ua/konceptia.
10. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : [монографія] / І. О. Школьник. – Суми : ВВП “Мрія-1” ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
11. Ящук В. В. Ринки фінансових послуг як складова системи економічного розвитку / В. В. Ящук // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 115–121.
12. Levine R. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes / Levine R., Loayza N., Beck T. // Journal of Monetary Economics. – 2000. – № 1. – P. 31–77.

Рецензенти:

Десятнюк О.М. – доктор економічних наук, професор, в. о. завідувача кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ;

Кульчицька Н.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

УДК 331.5
ББК 65.24

Барчук В.П.

**ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПРИКАРПАТТЯ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
кафедра теоретичної та прикладної економіки,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел.: 596003

Анотація. У статті розглянуто особливості розвитку та використання трудового потенціалу Прикарпаття. Здійснено аналіз його використання в ключових видах економічної діяльності, окреслено заходи для покращення соціально-економічної ситуації в регіоні.

Ключові слова: трудовий потенціал Прикарпаття, якісні та кількісні характеристики, розвиток трудового потенціалу регіону, використання трудового потенціалу, види економічної діяльності.

Annotation. The features of development and use of labour potential of Priкарпаття are considered in the article. The analysis of the use of labour potential is carried out in the key types of economic activity, outlined measures for покращення of socio-economic situation in a region.

Key words: labour potential of Priкарпаття, high-quality and quantitative descriptions, development of labour potential of region, use of labour potential, types of economic activity.

Вступ. На сучасному етапі розвиток економіки Прикарпаття залежить від впливу, взаємодії та поєднання багатьох чинників: економічних, природних, політичних, соціальних, технологічних, організаційних, однак одним із ключових залишається трудовий потенціал регіону.

Інтерпретація терміна “трудоий потенціал регіону” зазвичай здійснюється комплексно. Передусім це соціально-економічна категорія, яка означає інтегральну оцінку кількісних та якісних характеристик економічно активного населення, а також його прихованих або не виявлених можливостей функціонування у відповідних сферах, які реалізуються в межах і під впливом системи економічних відносин [1, с.48–49].

В умовах сучасної динаміки економічних змін набувають актуальності такі складові розвитку трудового потенціалу, як стан здоров'я, освітньо-кваліфікаційний рівень, творчий потенціал, трудова активність, мобільність, організованість, особисті моральні якості, значною мірою й участь у збереженні природних ресурсів і захисті навколишнього середовища. Розвиток трудового потенціалу – це процес переходу в більш досконалий стан, який забезпечує його якісне та кількісне відтворення, найповнішу реалізацію й ефективне використання. Він передбачає демографічний, психофізіологічний, інтелектуальний, культурний розвиток населення для формування його економічної активності [4, с.184].

Постановка завдання. Для успішного використання трудового потенціалу регіону необхідно стабілізувати його позитивні кількісно-якісні характеристики, здійснювати моніторинг усіх видів економічної діяльності на мікро- та макрорівнях для попередження й уникнення загроз його функціонування. Метою статті є аналіз низки особливостей, які впливають на розвиток та ефективне використання трудового потенціалу Прикарпаття. Обрана проблематика є помітно актуальною, тому опрацюванню проблем збереження й розвитку трудового потенціалу, його використанню в умовах ринкових перетворень в Україні присвятили свої праці вітчизняні вчені та фахівці: Д.П.Богиня, І.К.Боднар, О.А.Грішнова, М.І.Долішній, С.М.Злупко, Е.М.Лібанова, В.М.Новіков, В.В.Онiкiєнко, І.Л.Петрова, С.І.Пирожков, М.Д.Романюк, В.С.Стешенко, Л.Г.Ткаченко, М.О.Шульга та ін.

Передусім зазначимо, що за сучасним трактуванням Прикарпаття формує значною мірою Івано-Франківська область [8]. Розташування та наявність природних ресурсів характеризують її як таку, що має значний промисловий, природно-ресурсний і трудовий потенціал.

Для того, щоб визначити ключові чинники збереження та розвитку трудового потенціалу, необхідно врахувати такі особливості:

- територіальну специфіку (область входить до Карпатського регіону, який охоплює західну частину України (Івано-Франківська, Закарпатська, Львівська та Чернівецька області));

- економічну специфіку (переважає сільське населення; регіон є праценадлишковим з низькою землезабезпеченістю та відносно невисоким рівнем розвитку промисловості).

З точки зору кількісних показників трудовий потенціал регіону охоплює осіб працездатного віку, які працюють або шукають роботу в регіоні, а за якісними – відображає сукупність необхідних характеристик, без яких неможлива продуктивна праця

(згаданий стан здоров'я працівників, освітньо-професійний рівень, кваліфікація, здатність і прагнення до ефективної праці, безперервного навчання, освітньо-професійного розвитку) [6, с.109].

Результати. Для здійснення аналізу розвитку трудового потенціалу необхідно охарактеризувати демографічну ситуацію Прикарпаття на матеріалі показників Карпатського регіону (табл. 1). Головною тенденцією, що формує демографічну ситуацію в регіоні, є сповільнення темпів скорочення загальної чисельності населення (рис. 1), більше того, уперше, починаючи з 2010 р., кількість населення Закарпатської та Івано-Франківської областей зростає. Однак через суттєвіше скорочення чисельності населення двох інших областей регіону загальний приріст у Карпатському регіоні продовжує бути від'ємним.

Таблиця 1

Демографічна ситуація в Карпатському регіоні (розраховано за 2) *

Показники	Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Чернівецька	Карпатський регіон	Україна	
Наявне населення, тис. осіб (станом на 01.01.2010)	1 244,8	1 380,7	2 549,6	9 04,4	6 079,5	45 962,9	
Наявне населення, тис. осіб (станом на 01.01.2011)	1 247,4	1 379,8	2 544,7	9 04,3	6 076,1	45 778,5	
Наявне населення, тис. осіб (станом на 01.01.2012)	1 250,8	1 380,1	2 540,9	905,3	6 077,1	45 633,6	
Приріст (скорочення) населення, тис. осіб	1995–2000 рр.	-24,2	-36,7	-93,4	-13,1	-167,4	-2 298,6
	2000–2005 рр.	-15,4	-36,5	-88,9	-20,8	-161,6	-2 149,0
	2005–2010 рр.	-3,7	-12,9	-38,4	-7,1	-62,1	-1 317,9
	2010–2011 рр.	2,5	-0,9	-4,9	-0,1	-3,4	-184,4
	2011–2012 рр.	3,4	0,4	-3,8	1,0	0,9	-144,9
	1995–2012 рр.	-37,4	-86,7	-229,4	-40,1	-393,5	-6 094,8

*Джерело [2].

Негативна динаміка чисельності населення зберігається й тепер, проте її темпи є набагато меншими, ніж у попередні роки. Загалом на Карпатський регіон припадає лише 6,5% скорочення кількості населення всієї країни за 1995–2012 рр. На Прикарпатті помітно тенденцію до покращення демографічної ситуації, оскільки з 1995 до 2011 рр. скорочення населення відбувалося повільнішими темпами, а у 2012 році відбувся приріст населення на 0,4 тис. осіб, однак цього недостатньо для того, щоб стверджувати про поліпшення демографічної ситуації. Необхідно враховувати й такі показники як рівень урбанізації, рівень смертності й народжуваності (в Івано-Франківській області смертність становить 12,7% і перевищує народжуваність, яка складає 11,8% [2]), а також внутрішню й зовнішню міграцію.

На підставі даних можна простежити специфічне явище невідповідності демографічного та соціально-економічного розвитку – в умовах, коли найкращі в усій країні показники демографічної ситуації обертаються в цьому регіоні на пряму протилежність, тобто можливість розвитку як уже сформованого, так і майбутнього трудового потенціалу є обмеженою [3, с.198].



Рис. 1. Динаміка чисельності населення Карпатського регіону*

*Джерело [2].

На рівні регіону помітна тенденція погіршення вікової структури населення, пов'язана з його старінням, оскільки через невисокий рівень народжуваності Прикарпаття характеризується відносно старим населенням. Як свідчать дані, рівень населення віку старшого за працездатний складає 18,8%, а віку молодшого за працездатний – 17,9%, тоді як населення працездатного віку становить усього лише 63,3%. Таким чином, значне зростання відсотка людей, що вийшли за межі офіційно встановленого працездатного віку, при одночасному зменшенні відсотка осіб, які ще не досягли цього віку, різко посилює трудове й економічне навантаження на працюючу частину населення (табл. 2).

Таблиця 2

Розподілення постійного населення за віком у Карпатському регіоні станом на 01.01.2012 р. (розраховано за 2)

Область/регіон/країна		Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Чернівецька	Карпатський регіон	Україна
Вікові групи, тис. осіб	Молодші за працездатний вік	251,8	247,0	422,9	161,0	1 082,7	6 993,1
	Працездатний вік	795,6	871,6	1 612,3	570,4	3 849,8	28 842,2
	Старші за працездатний вік	200,6	258,8	487,4	170,9	1 117,6	9 617,9
Усе населення		1 247,9	1 377,4	2 522,6	902,2	6 050,1	45 453,3

Продовж. табл. 2

Вікові групи, %	Молодші за працездатний вік	20,2%	17,9%	16,8%	17,8%	17,9%	15,4%
	Працездатний вік	63,7%	63,3%	63,9%	63,2%	63,6%	63,5%
	Старші за працездатний вік	16,1%	18,8%	19,3%	18,9%	18,5%	21,2%

Ключові чинники збереження та розвитку трудового потенціалу Карпатського регіону, з огляду на демографічну ситуацію в регіоні та його структуру, можна систематизувати за такими групами:

1. Економічні:

- матеріальні умови (достатній рівень доходів, житлові умови, заощадження для реалізації майна);
- умови ринку праці (низький рівень безробіття, попит на робочу силу, можливості зайнятості);
- рівень використання знань (можливість професійного та кар'єрного зростання, відповідність кваліфікації робіт).

2. Правові:

- довгострокове та поточне планування й використання трудового потенціалу (цільові комплексні програми);
- стабілізація економіки (забезпечення реальної заробітної плати);
- підтримка й розвиток підприємства малого та середнього бізнесу.

3. Соціальні:

- умови праці (сприятливі умови праці, гарантія безпеки праці);
- система соціального захисту (гарантії зайнятості, соціальне партнерство, соціальна захищеність населення);
- медичне та соціальне обслуговування (якість медичного обслуговування, належний рівень охорони здоров'я).

4. Демографічні:

- демографічна політика держави (приріст населення й обсягу трудового потенціалу, висока тривалість трудового життя, низький рівень демографічного навантаження на працюючих);
- стан здоров'я (низький рівень захворюваності, висока оцінка стану здоров'я);
- статеві-вікова структура населення.

Серед низки вказаних чинників на розвиток трудового потенціалу регіону особливий вплив має рівень життя населення. Саме стабілізація і зростання рівня життя є однією з основних умов для повноцінного відтворення, розвитку та функціонування трудового потенціалу. Як окремі параметри додатково виділяють фактори, які впливають на формування, зміни й розвиток трудового потенціалу:

- освіта, яка є одним із головних факторів якості трудового потенціалу;
- професіоналізм – найважливіша складова трудового потенціалу;
- здоров'я, від якого залежить можливість використання трудового потенціалу;
- організованість – раціональне використання часу взагалі та робочого часу з мінімізацією його втрат зокрема;
- творчий потенціал визначає здібність людини та її активність щодо вираження нових ідей та їх реалізації, створення образів, творів мистецтва, наукових винаходів і розробок;
- моральність – це перелік таких характеристик, як чесність за будь-яких умов, повага до людей похилого віку й інвалідів, ставлення до дітей, повага до історії своєї країни, сумлінність, відповідальність за свої вчинки, працелюбність, законослухняність

[7, с.67–75]. Сюди ж належить особистий внесок у захист і збереження екосистеми регіону, країни та навколишнього середовища загалом, чому приділена особлива увага численних міжнародних організацій та комітетів Євросоюзу. Саме фактор раціонального використання екоресурсів планети й нейтралізація негативних наслідків економічної діяльності є прерогативою діяльності Євросоюзу в цьому секторі.

Розвиток і збереження трудового потенціалу потребують здійснення низки заходів на регіональному рівні, а саме:

- модернізації існуючих та створення нових, економічно привабливих робочих місць (особливо необхідна для Прикарпаття, де є великий попит на працю);
- соціально-економічної підтримки молодих сімей (пільгові кредити на житло, сприяння в працевлаштуванні, гарантії на місця в дитячих садках);
- збільшення рівня залучення працездатного населення до легальної трудової діяльності в економіці регіону;
- заохочення людей похилого віку до активної трудової діяльності, створення для цього сприятливих умов і режиму праці з гнучким графіком роботи;
- забезпечення захисту прав і гарантій у сфері соціально-трудова відносин;
- значного поліпшення стану охорони здоров'я, проведення профілактичних заходів щодо збереження здоров'я та утвердження здорового способу життя, стимулювання праці медичних працівників;
- більш повного використання трудового потенціалу осіб з обмеженими фізичними можливостями за рахунок створення дистанційних робочих місць;
- забезпечення керованості освітньо-професійним розвитком населення з урахуванням потреб регіонального ринку праці та перспектив інноваційних зрушень в економіці;
- реформування системи профтехосвіти з урахуванням перспективних потреб економіки регіону;
- забезпечення гарантій першого робочого місця для випускників навчальних закладів.

Рівень життя населення регіону не можна вважати задовільним, натомість інші показники, які стосуються якості людських ресурсів, зокрема, рівня освіти, однозначно засвідчують наявність значного трудового й інтелектуального потенціалу, достатнього для забезпечення подальшого успішного розвитку регіону. За цих умов необхідно раціонально та ефективно використовувати наявний людський ресурс, передусім, завдяки забезпеченню продуктивної зайнятості населення в промисловому регіональному секторі.

Івано-Франківська область входить у число найбільш промислово розвинених областей західного регіону України, основними видами промислової діяльності якої є виробництво електроенергії, хімічне й нафтохімічне виробництво, деревообробна, харчова, легка та інші види промисловості (рис. 2).

Значну питому вагу в структурі реалізації займають підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (63,5%), виробництва харчових продуктів і напоїв (18,3%), без урахування вартості електроенергії, газу та води, придбаних для перепродажу, їх частки склали відповідно 48,4% і 25,9%. Провідними галузями в загально-регіональному економічному секторі є такі види економічної діяльності: машинобудування (82,9%), виробництво харчових продуктів і напоїв (41,8%), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (23,7%).

Промисловість у 2012 р. (порівняно з відповідним періодом у 2011 р.) характеризується приростом промислового виробництва на 5,5% [2]. Це свідчить про покращення промислової діяльності в регіоні і, як наслідок, підвищення ефективності використання трудового потенціалу.

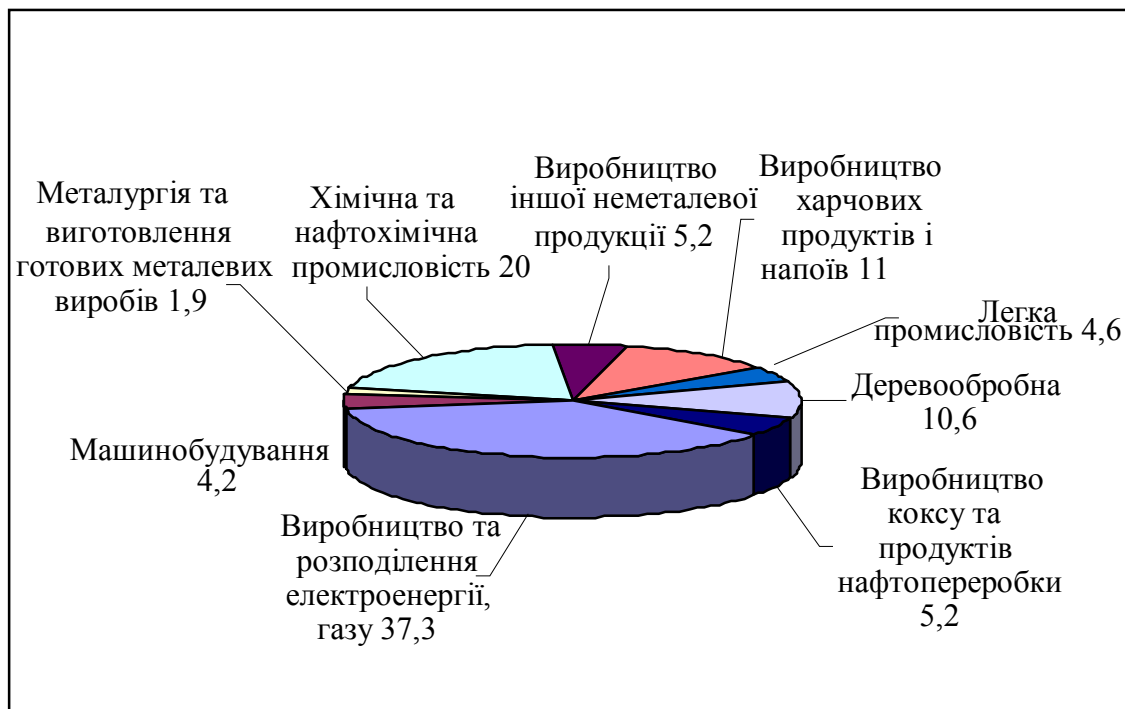


Рис. 2. Розподіл основних видів промислової діяльності за обсягами реалізованої продукції області, %

Оптимізація ефективного використання трудового потенціалу на Прикарпатті вимагає реалізації низки заходів, таких як:

- допомога та сприяння в працевлаштуванні на підприємствах, в організаціях й установах різних форм власності;
- профорієнтація, підготовка та перепідготовка кадрів;
- громадські роботи;
- створення малих підприємств і додаткових робочих місць за рахунок або за підтримки Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України в разі безробіття;
- підтримка підприємництва;
- диференційний підхід до банкрутств підприємств і збереження робочих місць;
- розвиток державної служби зайнятості та підвищення якості її роботи в усіх напрямках;
- здійснення контролю за додержанням законодавства про зайнятість населення;
- соціальний захист безробітних і членів сімей, які перебувають на їх утриманні [7, с.331–332].

Висновки. Попри зміни на регіональному рівні в сучасній економіці, без сумніву, найважливішу роль в ефективному використанні трудового потенціалу регіону відіграє економічна та соціальна політика держави, яка повинна бути спрямована на довгострокові стратегії розвитку, що базувалися б на цілісному аналізі економічного та соціального потенціалу як на рівні країни, так і на рівні регіону зокрема.

На підставі аналізу узагальнимо, що Прикарпаття відзначається відносно сприятливою (у межах країни) демографічною та соціальною ситуацією, що впливає на покращення економічних показників регіону. При активному залученні трудового ресурсу регіону в оптимальні сфери діяльності, створення сприятливих умов для ефективного використання та розвитку його кваліфікаційного, професійного й інтелектуального потенціалу населення, можна сподіватися позитивної динаміки в соціально-економічному зростанні регіону.

1. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – К. : Знання, 2009. – 390 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Михайлюк А. В. Демографічний вимір трудового потенціалу Карпатського регіону / Михайлюк А. В. // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2009. – № 7. – С. 196–200.
4. Регіони України: Проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : [монографія] / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
5. Берданова О. Проблеми та перспективи реструктуризації регіональної системи охорони здоров'я / О. Берданова // Упр. сучас. містом. – 2002. – № 4–6 (6). – С. 116–122.
6. Семикіна М. В. Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи / М. В. Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : (зб. наук. праць / відп. ред. Т. М. Фільштейн). – Кіровоград : КНТУ, 2009. – Вип. 16. – Ч. 1. – С. 108–115.
7. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб. / [Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П.]. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
8. Вільна енциклопедія / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Прикарпаття>.

Рецензенти:

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Сус Т.Й. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 332.145

ББК 65.050

Галушак І.Є.

**УПРАВЛІНСЬКА Й ОРГАНІЗАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ
СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РЕГІОНІВ ЯК СУБ'ЄКТІВ РОЗВИТКУ**

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки
молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 54,
тел.: 0673707508,
e-mail: just_irchik@mail.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження управлінської та організаційної концепції формування стратегічних цілей розвитку регіону. Запропонована система формування і реалізації стратегічних управлінських цілей розвитку регіону, яка представлена у вигляді багатоетапної моделі стратегічного управління.

Ключові слова: стратегічні цілі, розвиток, управлінська концепція, організаційна концепція.

Annotation. The article is directed on research management and organizational concept of the strategic goals of the region. The proposed system formation and implementation of management's strategic development goals of the region, which is represented as a multistage model of strategic management.

Key words: strategic goals, development, management concept, organizational concept.

Вступ. Відкритість економіки й глобальна конкуренція визначають необхідність створення регіоном умов для забезпечення його конкурентоспроможності, залучення інвестицій, інновацій, робочої сили та інших чинників виробництва. Унаслідок цього, регіон повинен реалізовувати проактивну поведінку в нестабільному й невизначеному зовнішньому середовищі, розробляти та впроваджувати стратегічні цілі й стратегії свого розвитку, тобто здійснювати стратегічне управління.

Проблемам розвитку регіону, управління регіональною економікою, формування регіональних стратегічних цілей присвячено праці В.М.Геєця [1], Т.В.Голікової [2] А.Г.Гранберга [3], Г.В.Гутмана, А.А.Міроєдова, С.В.Федіна [4], М.І.Долішнього [5], Г.В.Жаворонкової [6], Ю.К.Перського, Н.Я.Калюжнової [8], В.Н.Лексіна, А.Н.Швецова [9] та інших.

Постановка завдання. Мета статті – узагальнити управлінську й організаційну концепцію формування стратегічних цілей регіону як суб'єкта розвитку. Запропонувати систему формування і реалізації стратегічних управлінських цілей розвитку регіону.

Результати. Поняття “середовище” застосовується в теоріях управління й організацій. Воно використовується для дослідження структури та рівня впливу макро- і мікрочинників на фірму, організацію. У контексті дослідження соціально-економічного розвитку регіону повинно використовуватись інше вимірювання організаційного середовища: за чинниками (детермінантами) розвитку.

Середовище розвитку регіону включає елементи (детермінанти), що визначають цей процес. Середовище розвитку регіону як надорганізації складається з внутрішнього й зовнішнього середовищ.

Внутрішнє середовище регіону значною мірою формується залежно від зовнішнього середовища й визначається соціокультурними цивілізаційними традиціями народу та держави.

Зовнішнє середовище розвитку регіону складається з національного зовнішнього середовища (ближнє оточення) і зарубіжного середовища (дальнє оточення). За структурою воно аналогічне з внутрішнім середовищем регіону. Усі елементи внутрішнього середовища регіону тісно взаємодіють один з одним і з аналогічними елементами зовнішнього національного середовища.

Зовнішнє національне середовище фактично є одночасно внутрішнім середовищем регіону й зливається з ним. Тобто коли внутрішнє середовище регіону входить у зовнішнє національне та міжнародне середовище. У цьому полягає специфіка регіонального середовища.

В умовах відкритої ринкової економіки на регіональний розвиток здійснюють вплив і детермінанти зовнішнього зарубіжного середовища, особливо на прикордонні території.

Регіон як середовище розвитку бізнесу є місцем перетину різних типів ринків товарів і послуг, чинників виробництва, а також їх рівнів: регіонального, міжрегіонального, національного, світового.

Суб'єктом керованого розвитку виступає регіон, який є полісуб'єктом, що кооперує цілі макросуб'єктів регіону, таких як населення, ділове співтовариство, органи управління.

Економічна синергетика як сучасна теорія розвитку по-новому осмислює функції держави й зміну їх змісту в бік лібералізації. Суспільство повинно ставити перед собою мету. Інакше не тільки зростає хаос, але держава взагалі втрачає здатність управляти економікою. Якщо системний характер економіки зажадав розвиток макроекономіки як кооперації макросуб'єктів, то її цільовий характер змушує вбудовувати в неї механізми суспільної свідомості, без якої консенсус неможливий.

Держава стає внутрішнім соціальним макросуб'єктом економіки тому, що ринковий вибір включає стратегічні напрями розвитку. Саме стратегічний вибір розширює межі економіки та вводить у неї системне поєднання економічної діяльності й зусиль масової суспільної свідомості, спонукаючи державу виступати в ролі організатора пошуку цільових установок суспільства.

Сучасні наукові дослідження дозволяють стверджувати, що основою формування цілей є джерела цілей і способи їх віддзеркалення (відображення), а їх джерелами є потреби, інтереси, а також наміри.

Таким чином, формування цілей регіону є бінарний суб'єктивний та об'єктивний процеси, пов'язані з прагненнями й потребами людини, груп людей, організацій, суб'єкта управління, заломленими через призму інтересів.

Формування стратегічних цілей ґрунтується на принципах, які впливають з властивостей регіону як організації, системи, об'єкта й суб'єкта стратегічного управління:

- принцип партнерства органів влади, підприємців і населення при організуючій ролі держави;
- принцип керованого розвитку регіону й провідної ролі управлінських цілей;
- принцип опосередкованої керуючої дії на умови (середовище) розвитку економіки (принцип невтручання в бізнес-розвиток);
- принцип багаторівневості (ієрархії) цілей регіонального розвитку;
- принцип реалізації цілей на базі концепції збалансованої системи показників (ЗСП).

Стратегічні цілі на рівні регіону в цілому інтегруються й представляються органами управління з урахуванням цілей зацікавлених сторін і приймають форму управлінських цілей.

Регіон, займаючи середнє положення в ієрархії економічних систем, об'єктивно формує піраміду цілей трьох рівнів: 1) макроекономічні цілі регіону як підсистеми (частини) національної економіки; 2) мезоекономічні цілі регіону як системи; 3) мікроекономічні цілі регіону в розрізі складових його елементів (підсистем) (рис. 1). При цьому в основі піраміди цілей регіону (нанорівень) знаходяться потреби, цілі індивідуумів, окремих людей, що входять до складу населення, ділового співтовариства, органів управління. На мікро- та інших рівнях потреби інтегруються в узагальнені цілі населення, ділового співтовариства й органів управління.

Стратегічні орієнтири регіону формуються у двох взаємодіючих зустрічних потоках, спрямованих “знизу вверху” і “зверху вниз”. Перший потік має організаційно-політичний характер, другий потік відображає управлінський процес.

Перший потік будується на принципах індивідуально-приватної ініціативи, урахує організаційні, психологічні й політичні процеси. Організаційно-політичний потік ґрунтується на цілях активних носіїв цілей регіону: населення, ділового співтовариства, органів управління, на самоорганізації регіонального співтовариства.

Трикутник цілей “населення – бізнесмени – органи влади” існує на всіх рівнях формування цілей як безпосередньо, так й опосередковано. Він трансформується від конкретних потреб на нанорівні до суспільних цілей регіону на верхньому рівні. На цьому рівні цілі стають соціальними, економічними й управлінськими. Вони інтегруються політичними та суспільними організаціями, органами влади.

Другий потік (зверху вниз) є управлінським процесом, побудованим на логіці управління соціально-економічними системами. Він пов'язаний з формальними процесами, методами й інструментами. Стратегічні цілі регіону задаються цілями системи більш високого державного рівня, які визначають макроцілі регіону, а також формуються регіоном як мезоекономічні цілі.

Складається вертикаль або ієрархія цілей, відповідна до рівнів управління. Макро- і мезоцілі є прерогативою, в основному, регіональних властей. Мікроцілі відповідають рівню регіональних утворень. Наноцілі формуються на рівні конкретних поселень.

Стратегічні цілі на рівні регіону в цілому інтегруються й представляються органами управління з урахуванням цілей зацікавлених сторін і приймають форму управлінських цілей.

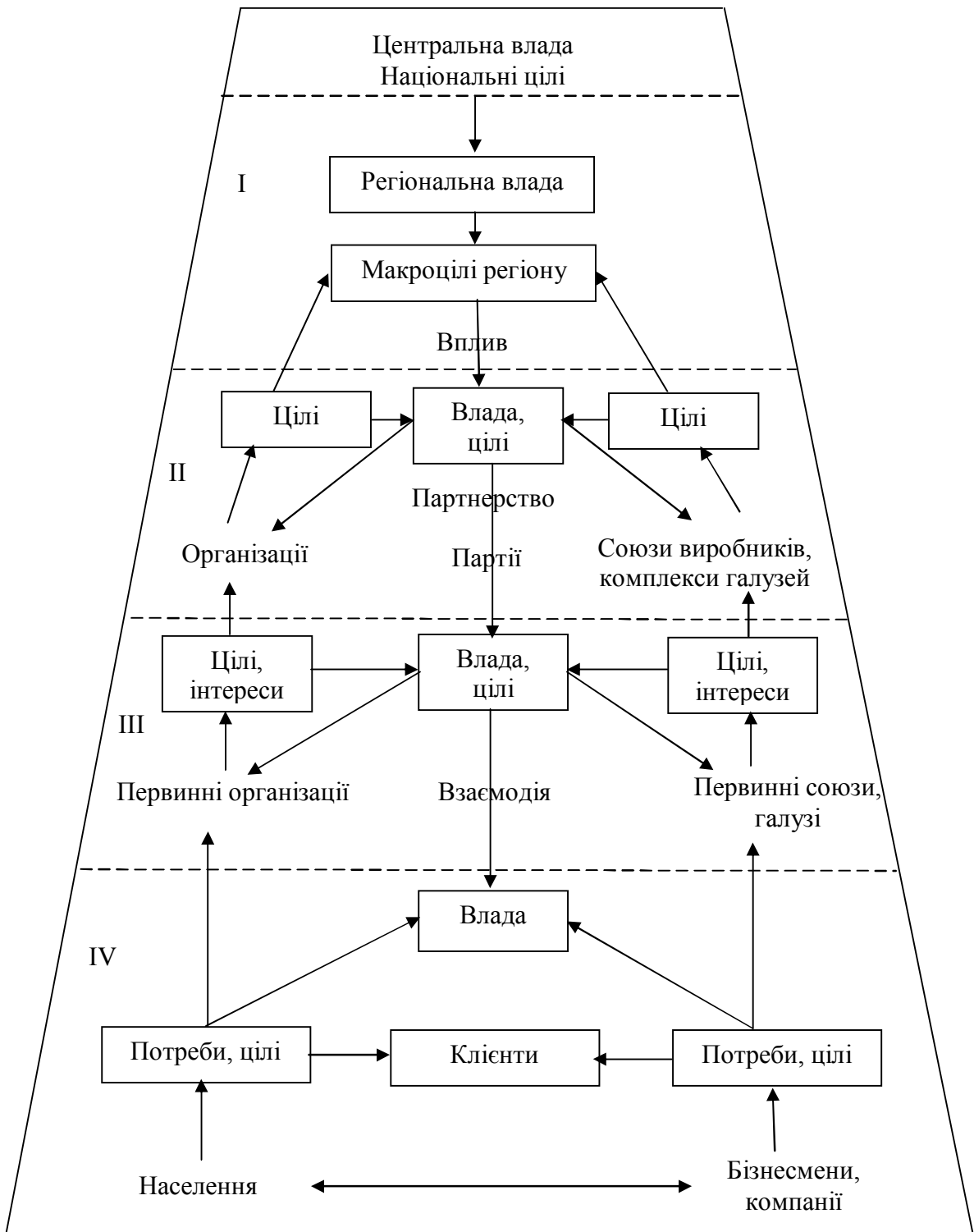


Рис. 1. Піраміда “потреби-цілі” регіону
 I – макрорівень; II – мезорівень; III – макрорівень; IV – нанорівень

Реалізація цілей здійснюється за допомогою стратегій. Стратегії вищого рівня є цілями для більш низького рівня ієрархії. Система формування і реалізації стратегічних управлінських цілей розвитку регіону може бути представлена моделлю стратегічного управління у вигляді таких етапів (рис. 2).

На першому етапі формування стратегічних цілей здійснюються трансформації бачення й місії регіону в макроцілі та стратегії розвитку територіальних формувань, що

тісно пов'язано з національною метою. Другий етап є трансформація стратегії макрорівня в цілі мезорівня. На третьому етапі відбуваються комунікація, деталізація цілей і стратегій мезорівня. Ці три етапи здійснюються органами регіонального управління. Четвертий етап пов'язаний з формуванням цілей і стратегій мікрорівня. Він узгоджується із цілями регіональних формувань, поселень, безпосередньо населення й підприємств.

Для реалізації стратегічних цілей необхідно трансформувати стратегії в стратегічні плани, програми, заходи (п'ятий етап). На шостому етапі здійснюється реалізація й адаптація цілей і стратегій шляхом виконання і коректування стратегічних програм, заходів. Усі етапи й рівні формування стратегічних цілей виконуються в системі збалансованих показників (ЗСП). Відповідно до концепції ЗСП стратегічні цілі, їх індикатори, цільові значення індикаторів і стратегічні заходи взаємозв'язані [7, с.153].



Рис. 2. Система формування й реалізації стратегічних цілей розвитку регіону
ЗСП* – збалансована система показників.

Обидва потоки (організаційний та управлінський) взаємодіють і перетинаються на всіх рівнях й етапах стратегічного управління.

Таким чином, формування стратегічних цілей регіону є суб'єктивно-об'єктивний процес, що визначається джерелами цілей (потребами й стратегічними намірами) і способами їх відображення. У результаті цього процесу формується стратегічна мета, яка складається із змістовної (семантичної) частини й кількісної частини (її вимірювання в просторі та часі).

Вибір цілей і вивчення їх зв'язків для кожного регіону здійснюються і по горизонталі, і по вертикалі. Аналіз горизонтальних зв'язків дозволяє розглянути взаємодію цілей одного рівня. Унаслідок дослідження вертикальних зв'язків між цілями, визначається ієрархія цілей різного рівня.

Проблема узгодження цілей регіонального розвитку існує як у зовнішньому середовищі (на національному й зарубіжному рівнях), так й у внутрішньому середовищі на рівні місцевого самоврядування, на рівні громадянського суспільства, на рівні ділового співтовариства, населення тощо.

Розумітимемо під загальними цілями регіону такі цілі, які узагальнюють цільові орієнтири конкретних елементів, суб'єктів, підсистем регіону (тобто утворюють бінарні відношення “загальне–конкретне”, “узагальнене–елементне”). Загальні (узагальнені) цілі відрізнятимемо від суспільних цілей як цілей населення (спільноти) регіону. Суспільні цілі знаходяться в тріаді “державні цілі – приватні цілі – суспільні цілі”, які відповідають державному, приватному й суспільному секторам регіону.

Загальні (узагальнені) регіональні цілі не завжди можна безпосередньо пов'язати із цілями окремих елементів, тобто з конкретними цілями. Організації, індивідууми часто “не розуміють” формулювання, прийнятні на рівні суспільства, регіону. З іншого боку, регіон є поліієрархічною системою, що має ієрархію цілей. Тому будь-яка загальна регіональна мета як мета складної системи може бути досягнута тільки при її структуризації на підцілі, досягнення яких може бути забезпечено діяльністю окремих (конкретних) виконавців: організацій, підрозділів, менеджерів та інших суб'єктів. Але диференціація (декомпозиція) мети за рівнями й частинами (змісту) приводить до розсіювання мети внаслідок неможливості однозначного логічного розділення її значення на складові, з'єднання яких дозволило б знов зібрати мету як ціле. Побудова “дерева цілей”, структуризація мети на низку локальних загрожує втраті її змісту. У цьому контексті диференціація змісту цілей породжує проблему збереження мети [10].

Узагальнюючи управлінську й організаційну концепції формування стратегічних цілей регіону, можна відзначити, що вони відображають бінарний характер цього процесу. Бінарність виявляється у взаємодії влади (управління) і громадянського суспільства (самоврядування, самоорганізації), населення й бізнес-товариства, влади та бізнесу тощо.

Бінарність проявляється також у парних взаємодіях джерел, способів відображення й комунікації цілей: потреба-прагнення, об'єктивне-суб'єктивне, реальне-ідеальне, вертикальне (піраміда, ієрархія, управління)-горизонтальне (узгодження, коаліція, комунікація, мережа, альянс).

Висновки. На основі дослідження сучасних проблем формування стратегічних цілей складних систем встановлено необхідність ґрунтовного аналізу як цілей макрорівня, тобто національних, так і цілей економічних підсистем (регіонів), що формують цю складну національну систему, причому, зважаючи на сучасні мінливі та невизначені умови розвитку, макроекономічні цілі повинні орієнтуватися на передбачення, попередження, проактивну поведінку, тобто це мають бути стратегічні цілі.

Обґрунтоване серединне положення регіону в ієрархії економічних систем дозволяє вивчати його розвиток і стратегічні цілі на трьох рівнях: макрорівні (національний і міжрегіональний рівень), мезорівні (регіональний рівень, міжгалузеві територіальні

комплекси, великі кластери й компанії), мікрорівні (галузі, ринки, компанії). При цьому доцільно використовувати потенціал економічної та інших теорій для обґрунтування стратегічних цілей розвитку регіонів шляхом застосування до регіонів моделей економічного зростання, еволюції, інституційного забезпечення, а також шляхом інтеграції сучасних мезоекономічних концепцій, що досліджують роль регіону в розвитку національної й глобальної економіки.

Установлено, що регіон є не тільки суб'єктом формування стратегічних цілей, але й суб'єктом економічного розвитку, причому доповнення теоретичного аналізу регіональних цілей системним аналізом регіону як суб'єкта розвитку й формування стратегічних цілей дозволяє системно використовувати цільовий підхід до вивчення регіону ("зверху вниз") і суб'єктно-функціональний підхід (від носіїв цілей "знизу вгору"), а отже, регіон потрібно досліджувати як суб'єкт економічного розвитку в цільовому й функціональному аспектах як державно-територіальне утворення, систему, організацію, суб'єкт стратегічного управління.

Доведено необхідність створення збалансованої системи стратегічних цілей регіону різного рівня, а також проведення процедури узгодження й комунікації стратегічних цілей зацікавленими особами (представниками носіїв цілей регіону). У результаті здійснюється взаємодія двох потоків (процесів) формування стратегічних цілей: управлінського (зверху вниз) й організаційно-політичного (знизу вгору). Цільові установки регіону включають стратегічні цілі забезпечення стійкого й збалансованого економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності регіону, рівня задоволення основних потреб населення, сприяння організації зовнішніх зв'язків, зниженню трансакційних витрат.

1. Моделирование экономической безопасности : держава, регион, предприятие / [В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін.]; за ред. Гейця В. М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.
2. Голікова Т. В. Сучасний стан та перспективи конкурентоспроможності регіонів України / Т. В. Голікова // Конкурентоспроможність економіки України ; за ред. Б. Є. Кваснюка. – К. : Фенікс, 2005. – С. 195–196.
3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – 2-е изд. – М. : ГУВШЭ, 2001. – 495 с.
4. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 175 с.
5. Долішній М. І. Регіональна політика України на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наук. думка, 2006. – 512 с.
6. Жаворонкова Г. В. Науково-методичні підходи до формування регіональних стратегій / Г. В. Жаворонкова, В. О. Жаворонков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 10 (113). – С. 191–196.
7. Кизим М. О. Збалансована система показників / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 192 с.
8. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / под ред. Ю. К. Перского, Н. Я. Калюжной. – М. : ТЕИС, 2003. – 472 с.
9. Лексин В. Н. Государство и регионы: теория и практика государственного регулирования территориального развития / В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. – М. : Изд-во "УРССР", 2000. – 193 с.
10. Пригожин А. И. Методы развития организаций / А. И. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003.

Рецензенти:

Якубів В.М. – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Гнатюк Т.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 336.14
ББК 65.26

Дмитровська В.С.

ТРАНСФЕРТИ В СИСТЕМІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596176

Анотація. Досліджено сучасний стан міжбюджетних відносин в Україні. Підкреслено їх значимість для забезпечення фінансової стабільності місцевого самоврядування. Запропоновано шляхи вдосконалення системи міжбюджетного перерозподілу ресурсів.

Ключові слова: міжбюджетні трансферти, збалансованість місцевих бюджетів, трансфертне навантаження, трансфертна залежність.

Annotation. In the article the development of interbudgetary relations present-day condition in Ukraine is researched. Their importance of local self-government financial stability providing is emphasized. The ways how to improve interbudgetary redistribution system are offered.

Key words: interbudgetary transfers, local budget's equilibrium, transfer cargo, transfer dependence.

Вступ. У бюджетній системі будь-якої країни, незалежно від ступеня її децентралізації та моделі самої системи, постійно виникають відносини між бюджетами різних рівнів, які є важливою складовою бюджетного процесу. Проблематика розробки дієвого механізму мобілізації та перерозподілу фінансових ресурсів у бюджетній системі країни між різними її ланками, між різними видами та рівнями органів влади в державі, а також між окремими територіями є надзвичайно важливим і складним завданням. Основна мета побудови такого механізму – забезпечення сталого, рівномірного та гармонійного розвитку регіонів зокрема та країни загалом. Відтак концентрація державою фінансових ресурсів на різних рівнях господарювання й управління призначена задовольняти населення суспільними благами. При цьому більша частина загальнодержавних суспільних видатків здебільшого має соціальне призначення та концентрується переважно на локальному рівні.

Тому закономірно, що забезпечення місцевих бюджетів повноцінними обсягами фінансових ресурсів зумовлює необхідність раціональних підходів щодо встановлення доходів різних ланок бюджетної системи, форм і методів їх мобілізації. Сьогодні в Україні склалася така ситуація, що чинна система бюджетного розподілу й перерозподілу суспільних коштів не вирішує повною мірою завдання стосовно забезпечення реалізації цілей регіональної політики. Звідси й випливає актуальність досліджень у цьому напрямі.

Питання підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів, удосконалення трансфертної системи стимулювання регіонального розвитку вивчали провідні вітчизняні вчені та практики. Зокрема, цим проблемам присвячено наукові праці О.Кириленко, О.Василика, І.Луніної, С.Слухая, І.Чугунова, Н.Балдич, Л.Рябушки, В.Дороша, В.Кравченка, О.Кириленко, О.Гончаренко, І.Ткачук, Ю.Барського та інших.

Згадані науковці засвідчили, що в Україні досі не вдалося вирішити завдання використання бюджету та міжбюджетних відносин як інструмента активного впливу на економічні процеси на регіональному рівні, стимулювання розвитку підприємництва, залучення інвестицій в економіку регіонів, пріоритетного розвитку депресивних і проблемних територій. При цьому фахівці зазначають, що існували й існують об'єктивні

причини, які перешкоджають перетворенню місцевих бюджетів на вагомий інструмент соціально-економічного розвитку територій. Зокрема, наголошується на значних відмінностях у формуванні доходів та складу й обсягів видатків місцевих бюджетів, що пояснюється нерівномірністю економічного рівня розвитку територій, природними умовами, розвитком виробничої, соціальної інфраструктури, чисельністю населення, його зайнятістю. Аналіз напрацювань вітчизняних учених дозволяє стверджувати, що питання трансфертного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів є актуальним і потребує пошуку варіантів його розв'язання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем трансфертних відносин у сучасній бюджетній системі України та пошук шляхів їх вирішення.

Результати. Офіційні трансферти, а саме – дотації, отримані з державного бюджету, є основним методом бюджетного регулювання, який неефективно використовується з метою фінансового вирівнювання. Діюча практика показує, що головною метою надання дотацій нині є не проведення фінансового вирівнювання, а задоволення поточних потреб органів місцевого самоврядування, які фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Упродовж останніх років бюджет Івано-Франківської області є дотаційним. У необхідності більш детального аналізу в потребі в офіційних трансфертах (дотацій вирівнювання та додаткових дотацій з державного бюджету), проводимо їх розрахунок на одну гривню доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області (див. табл. 1 і рис. 1).

Таблиця 1

**Бюджетні трансферти й доходи місцевих бюджетів
Івано-Франківської області за 1999–2011 роки**

Роки	Бюджетні трансферти (дотації), млн грн	Доходи загального фонду місцевих бюджетів, млн грн	Бюджетні трансферти на 1 грн доходів місцевих бюджетів, грн
<i>Івано-Франківська область</i>			
1999	96,0	363,2	0,26
2000	213,0	167,4	1,27
2001	261,3	214,6	1,22
2002	210,3	253,8	0,83
2003	292,1	313,2	0,93
2004	398,1	291,0	1,37
2005	627,2	402,4	1,56
2006	808,2	534,5	1,51
2007	1 029,2	768,7	1,34
2008	1 373,6	1 026,5	1,34
2009	1 669,7	1 057,9	1,58
2010	2 077,0	1 160,4	1,79
2011	2 215,6	1 300,3	1,70

За даними табл. 1 можна відзначити зростання офіційних трансфертів, які виділяються з державного бюджету місцевим бюджетам Івано-Франківської області. Так, з 1999 р. до 2011 р. вони зросли у 25,8 раза (з 86,0 млн грн до 2 215,6 млн грн). Проте у 2011 р. порівняно з 2010 р. їх приріст становив лише 6,7%, або в абсолютній сумі 138,6 млн грн і то тільки за рахунок збільшення додаткових дотацій на вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів (рис. 2). У середньому темп зростання дотацій коливався в межах від 121,6 до 136,3%, при цьому у 2000 р. він був найбільшим (221,9%), а у 2011 році – найнижчим (106,7%).



Рис. 1. Динаміка бюджетних трансфертів (дотацій) на 1 гривню доходів місцевих бюджетів Івано-Франківської області

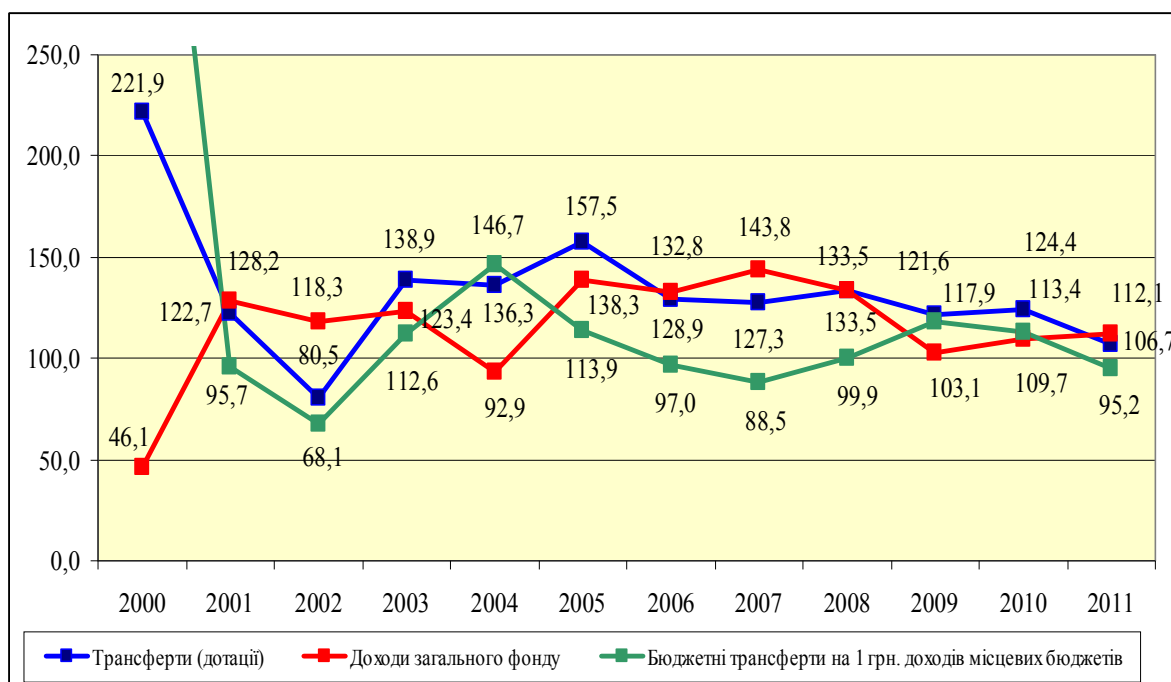


Рис. 2. Динаміка темпів зростання в порівнянні з попереднім роком обсягів дотацій, доходів місцевих бюджетів і трансфертів на 1 гривню доходів по Івано-Франківській області

Офіційні трансферти на 1 гривню доходів у 1999 р. (до введення в дію Бюджетного кодексу України) становили 0,26 грн, у 2011 р. – 1,70 грн. Суттєве збільшення офіційних трансфертів на 1 грн доходів в абсолютних сумах спостерігається, починаючи з 2000 р., до 1,27 грн (4,8 раза). У 2002, 2003 рр. вони знизилися, відповідно, до 0,83 та 0,93 грн, а з 2004 р. до 2010 р. почали зростати. Водночас динаміка темпів зростання до попереднього року дещо інша: з 2000 р. до 2002 р. відмічається спад до 68,1%, з 2002 р. до 2008 р. – зростання до 146,7%, з 2004 р. до 2007 р. – спад до 88,5%, з 2007 р. до 2009 р. – зростання до 117,9%, з 2009 р. до 2011 р. – спад до 95,2%.

Проаналізуємо динаміку дотаційної залежності місцевих бюджетів Івано-Франківської області в розрізі бюджетів районів і міст обласного значення (табл. 2).

Загалом бюджет Івано-Франківської області складається з 531 місцевого бюджету, з них: 1 обласний, 14 районних, 5 бюджетів міст обласного значення, 10 бюджетів міст районного значення, 24 селищних бюджети та 477 сільських бюджетів. З них у 2008 р. дотаційними були 496 (обласний, 14 районних, 5 міських міст обласного значення, 20 селищних і 456 сільських), з коштами, що передаються до бюджетів вищого рівня (вилученням), затверджено 29 бюджетів (10 міських міст районного значення, 4 селищних та 15 сільських). У 2011 році дотаційними були вже 503 бюджети (обласний, 14 районних, 5 міських міст обласного значення, 4 міських міст районного значення, 20 селищних і 459 сільських), з коштами, що передаються до бюджетів вищого рівня (вилученням), затверджено 22 бюджети (6 міських міст районного значення, 43 селищних та 13 сільських).

У цілому за період з 2008 р. до 2011 р. кількість дотаційних бюджетів області зростає на 7 одиниць. Зростання відмічається по бюджетах Верховинського району – на 2, Галицького – на 1, Коломийського – на 2, Косівського – на 1, Рожнятівського – на 1, Тисменицького – на 5 та Тлумацького – на 1.

Разом з тим по районах і містах обласного значення відмічається зменшення кількості дотаційних бюджетів, зокрема, по бюджетах Богородчанського району – на 1, Долинського – на 1, Калуського – на 1 та м. Івано-Франківськ – на 4.

Таблиця 2

Динаміка кількості дотаційних бюджетів і бюджетів з вилученням коштів по Івано-Франківській області

Район (місто обласного значення)	Усього бюджетів	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік	
		дотаційні	з вилученням коштів	дотаційні	з вилученням коштів	дотаційні	з вилученням коштів	дотаційні	з вилученням коштів
Богородчанський	33	31	2	31	2	31	2	29	4
Верховинський	23	21	1	23		23		23	
Галицький	42	39	2	39	3	39	3	41	1
Городенківський	34	33	1	33	1	33	1	33	1
Долинський	32	28	2	28	2	28	2	27	4
Калуський	29	28	1	28	1	28	1	27	2
Коломийський	51	48	3	50	1	50	1	51	
Косівський	41	40	1	40		41		41	
Надвірнянський	32	29	3	29	3	29	3	29	3
Рогатинський	46	44	2	45	1	45	1	44	2
Рожнятівський	32	28	4	29	3	28	4	29	3
Снятинський	34	33	1	33	1	33	1	33	1
Тисменицький	45	40	3	41	3	42	1	45	
Тлумацький	35	34	1	34	1	35		35	

Продовж. табл. 2

м. Івано-Франківськ	6	6		3		3		2	
м. Калуш	1	1		1		1		1	
м. Коломия	1	1		1		1		1	
м. Яремче	6	4	2	4	2	4	1	4	1
м. Болехів	7	7		7		7		7	
Обласний	1	1		1		1		1	
Усього по області	531	496	29	500	24	502	21	503	22

Отже, по бюджетах Івано-Франківської області регулювання доходів місцевих бюджетів здійснюється стосовно більшої кількості бюджетів органів місцевого самоврядування, що перетворює бюджетні трансферти із засобу надання фінансової допомоги на важіль здійснення перерозподілу. Зростання кількості дотаційних бюджетів призводить до зменшення ефективності використання бюджетних коштів, зниження зацікавленості до пошуку альтернативних джерел доходів, сприяє розвитку споживачьких настроїв з боку органів місцевого самоврядування.

Загалом після прийняття Бюджетного кодексу України в доходах місцевих бюджетів Івано-Франківської області доволі швидко зросла частка міжбюджетних трансфертів, зокрема, дотацій вирівнювання (табл. 3).

Частка дотацій у доходах загального фонду місцевих бюджетів області у 2007 році становила 57,2%, при цьому найвищою вона була в бюджеті Калуського району – 90,2% та найнижчою – у бюджеті м. Івано-Франківськ – 7,6%.

Динаміка частки дотації по районах і містах обласного значення показує, що в усіх районах області, крім Долинського, рівень дотації вищий від середньообласного, тоді як по бюджетах міст обласного значення, крім м. Болехів, – нижчий. Разом з іншими бюджетами високий рівень дотаційності мають також і бюджети гірських територій, зокрема, у Верховинському – 83,2%, Косівському – 83,5%, Рожнятівському – 80,4%, Коломийському – 86,4%, Надвірнянському – 67,3%.

Частка отриманих дотацій з державного бюджету у 2008 році була на рівні 2007 року – 57,2%. У розрізі районів і міст обласного значення суттєвих змін не відбулося. Крім бюджету м. Івано-Франківськ, де вона знизилася на 5 відсоткових пункти і становила 2,6%.

У 2009 й у 2010 роках частка дотації в доходах загального фонду місцевих бюджетів області зросла в порівнянні з попереднім роком відповідно на 4,0 та 3,4 відсоткових пункти й становила 61,2 та 64,6%. Суттєве зростання відмічається в бюджетах м. Калуш і м. Коломия – на 24,0 та 16,3 відсоткових пункти.

Таблиця 3

Динаміка частки дотацій у доходах загального фонду місцевих бюджетів Івано-Франківської області, %

Район (місто)	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Богородчанський	68,4	74,4	76,0	77,6	78,4
Верховинський	83,2	83,6	76,5	85,9	84,1
Галицький	58,5	60,9	63,4	63,8	61,7
Городенківський	82,0	81,5	82,7	83,1	81,5

Продовж. табл. 3

Долинський	53,3	54,3	59,4	60,4	58,0
Калуський	90,2	89,5	85,8	88,5	88,2
Коломийський	86,4	85,6	83,9	88,1	87,8
Косівський	83,5	83,5	84,7	87,0	86,5
Надвірнянський	67,3	67,4	70,9	74,6	72,3
Рогатинський	78,6	77,6	79,5	80,1	77,1
Рожнятівський	80,4	80,5	81,3	83,5	81,8
Снятинський	79,6	79,9	80,9	83,1	82,5
Тисменицький	63,9	64,2	73,2	79,4	77,9
Тлумацький	83,4	83,1	84,5	85,2	84,2
м. Івано-Франківськ	7,6	2,6	7,5	14,0	12,7
м. Калуш	10,9	11,0	35,2	35,0	30,2
м. Коломия	22,9	22,2	35,9	38,5	41,1
м. Яремче	51,9	50,4	56,2	58,4	61,4
м. Болехів	77,3	77,7	81,5	83,3	81,0
Обласний	48,1	49,0	53,3	55,7	54,0
Усього по області	57,2	57,2	61,2	64,6	62,4

Водночас у 2011 році в порівнянні з 2010 роком рівень дотації в доходах місцевих бюджетів області знизився на 2,2 відсоткових пункти і становив 62,4%. Зниження відбулося по 17 бюджетах із 20, найбільше по бюджету м. Калуш – на 4,8 відсоткових пункти й обласному бюджету – на 1,7 відсоткових пункти.

Фінансове вирівнювання на рівні району чи міста обласного значення в розрізі районних бюджетів і бюджетів сіл, селищ, міст районного значення до 2010 року здійснювалося відповідно до вимог Закону України від 01.07.2004 року № 1953 “Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст районного значення та їх об’єднань” і постанови Кабінету Міністрів України від 31.12.2004 року № 1782 “Деякі питання врегулювання міжбюджетних відносин” із змінами й доповненнями на основі Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до відповідного місцевого бюджету) між районним бюджетом або міським бюджетом м. Севастополь, міста республіканського значення Автономної Республіки Крим чи обласного значення, якому адміністративно підпорядковані інші міста, села, селища, і бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об’єднань. А з 2011 року відповідно до Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до місцевого бюджету) між районним або міським (м. Севастополь, міста республіканського значення Автономної Республіки Крим чи обласного значення) бюджетом і бюджетами територіальних громад сіл, їх об’єднань, селищ, міст, адміністративно підпорядкованих відповідному району або місту, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 08.12.2010 р. № 1149 “Про питання розподілу обсягу міжбюджет-

них трансфертів”, яка практично є аналогічною Формулі для визначення обсягу дотації вирівнювання обласним і районним бюджетам. Кожного року вказаний формульний розрахунок зазнає змін, зумовлених переглядом методології прогнозування доходів та видатків місцевих бюджетів.

Аналізуючи діючу практику міжбюджетних трансфертів, слід відзначити:

- розподіл фінансування на основі Формули, якщо вона є достатньо стабільною і доведена до відома заздалегідь, дозволяє використовувати принципи довготермінового планування й допомагає приймати раціональні рішення щодо використання бюджету на місцевому рівні;

- розподіл фінансування на основі Формули допомагає уникнути звинувачень щодо політичних чи особистих мотивів, які б стояли за рішеннями про розподіл коштів. У традиційний спосіб прийняття рішень важко уникнути неформального “торгу” і, у результаті цього, ситуації, коли хтось отримує більше ресурсів не тому, що він їх дійсно (об’єктивно) потребує, а тому, що він може краще аргументувати або просто розділяє політичні погляди з тими, хто приймає рішення про розподіл коштів;

- щоб використати переваги, згадані вище, необхідно мати повністю прозору Формулу. Дуже важливо, щоб органи місцевого самоврядування знали, чому їх частка в загальному фінансуванні не є меншою чи більшою. Навіть якщо вони не погоджуються з усіма факторами та їх відображенням у формулі, принаймні, вони знатимуть, чого вони можуть очікувати та якою є раціональна аргументація тих, хто приймає рішення.

Дані табл. 4 та рис. 3 демонструють динаміку дотаційної залежності окремих рівнів місцевих бюджетів області.

Таблиця 4

Динаміка дотаційної залежності окремих рівнів місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2007–2011 роки

	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Фактично, млн грн					
бюджети міст обласного значення	44,0	63,1	125,2	183,9	181,5
бюджети міст районного значення	-17,1	-23,6	-19,1	-14,5	-13,8
бюджети селищ	8,2	10,0	12,0	18,2	14,7
бюджети сіл	68,3	98,2	120,9	163,4	124,3
районні бюджети	631,8	972,6	1 084,3	1 364,5	1 396,0
обласний бюджет	135,7	222,4	269,5	347,3	365,2
Разом	870,9	1 342,7	1 592,8	2 062,8	2 067,9
питома вага, %					
бюджети міст обласного значення	5,1	4,7	7,9	8,9	8,8
бюджети міст районного значення	-2,0	-1,8	-1,2	-0,7	-0,7
бюджети селищ	0,9	0,7	0,8	0,9	0,7
бюджети сіл	7,8	7,3	7,6	7,9	6,0
районні бюджети	72,5	72,4	68,1	66,1	67,5
обласний бюджет	15,6	16,6	16,9	16,8	17,7
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

З наведених даних табл. 4 та рис. 3 видно, що найвищий рівень дотаційності при-
таманний районним бюджетам (від 72,5 до 66,1%) та обласному бюджету (від 15,6 до 17,7%). Така динаміка підтверджує вимоги Бюджетного кодексу України (статті 89, 90)
стосовно фінансування видатків на державне управління, представницьку й виконавсь-
ку владу, освіту, професійно-технічну освіту, охорону здоров'я, соціальний захист, у
тому числі державні програми соціального захисту, культуру та мистецтво, фізичну
культуру й спорт.

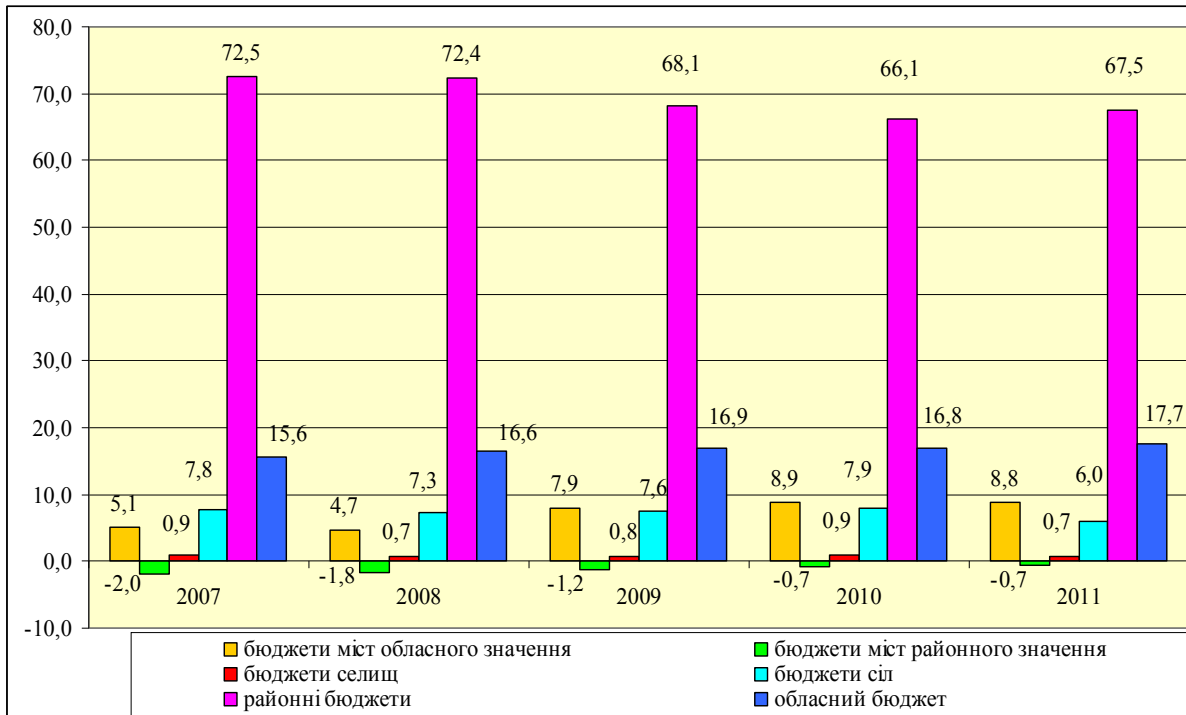


Рис. 3. Динаміка дотаційної залежності окремих рівнів місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2007–2011 роки

Наступними щодо питомої ваги найбільш дотаційними є сільські бюджети (від 7,9 до 6,0%), які мають обмежену дохідну базу й найбільше серед усіх місцевих бюджетів залежать від допомоги із центру. Дотаційність бюджетів міст обласного значення за питомою вагою прирівнюється до сільських бюджетів, хоча вони мають більшу дохідну базу.

Найменший рівень дотаційності мають селищні бюджети (від 0,7 до 0,9%).

Що стосується бюджетів міст районного значення, то вони виступають донорами бюджетів вищого рівня, зокрема, районних бюджетів, проте наявна тенденція до зменшення вилучень. Частка вилучених доходів скоротилася за період з 2007 р. до 2011 р. на 1,3 відсоткових пункти, що в абсолютній сумі склало 3,3 млн грн.

Проведений аналіз показав, що місцеві бюджети Івано-Франківської області мають високу питому вагу дотацій, отриманих з державного бюджету в структурі доходів місцевих бюджетів, що є негативним фактом і свідченням значної залежності місцевого самоврядування від дій і рішень центрального уряду, і відсутність економічно виваженої системи розподілу податків між бюджетами. Бюджети Івано-Франківської області потребували б меншої дотації, якби збір податків досягав середнього по Україні рівня.

Необхідно зазначити також, що показане вище розширення фінансової підтримки місцевого самоврядування за рахунок трансфертів створює негативні стимули для збільшення податкових доходів бюджету, оскільки збільшення податкових доходів веде

до зменшення суми трансфертів у наступному році, бо трансферти й закріплені доходи (податкові надходження) є по суті замінними, але при цьому трансферти є більш передбачуваним джерелом, яке фінансується за рахунок коштів державного бюджету, а не за рахунок горизонтального вирівнювання. Очевидним є те, що органи місцевої влади не будуть надто піклуватися про суто місцеві джерела доходу. На це звернув увагу Д.Полозенко, указавши на необхідність здійснення належного розмежування функцій гілок місцевої влади та закріплення конкретних надходжень за місцевими бюджетами. Це має супроводжуватися встановленням норм мінімальної бюджетної забезпеченості і, відповідно, мінімальним обсягом бюджетів.

Крім дотацій вирівнювання та додаткових дотацій, законодавство передбачає також й інші трансфертні програми, спрямовані на задоволення потреб територіально локалізованих різноманітних груп населення. Так, з державного бюджету місцевим бюджетам надаються ще й різного роду цільові субвенції, де найбільшу питому вагу займають субвенції на задоволення потреб соціального захисту та соціального забезпечення населення, оскільки соціальний захист є прерогативою саме держави.

Зокрема, упродовж останніх років місцеві бюджети отримують соціальні субвенції на виплату допомог сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам і тимчасової державної допомоги дітям; на надання пільг та житлових субсидій населенню: на оплату електроенергії, природного газу, водопостачання і водовідведення, квартирну плату, вивезення побутового сміття та рідких нечистот; на надання пільг з послуг зв'язку та інших, передбачених чинним законодавством пільг (крім пільг на одержання ліків, зубопротезування, оплату електроенергії, природного й скрапленого газу) і компенсацію за пільговий проїзд окремих категорій громадян; на надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пального побутового палива та скрапленого газу, динаміку змін яких по Івано-Франківській області показано у табл. 5.

З даних табл. 5 видно, що частка субвенцій з державного бюджету (здебільшого це грошові допомоги) у трансфертних надходженнях по місцевих бюджетах Івано-Франківської області є відносно стабільною й має тенденцію до зростання. Так, у 2007 році вона складала 37,6% (621,0 млн грн), у 2008 році – 55,3% (1 702,4 млн грн).

Таблиця 5

Частка субвенцій у трансфертних надходженнях місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2007–2011 роки, %

Види трансфертів	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	% 2011/07	% 2011/10
Трансферти всього	1 650,2	3 076,1	2 522,3	3 345,4	3 753,7	227,5	112,2
у тому числі:							
дотації з д/б	1 029,2	1 373,6	1 669,7	2 077,0	2 215,6	215,3	106,7
питома вага, %	62,4	44,7	66,2	62,1	59,0	94,6	95,1
субвенції з д/б	621,0	1 702,4	852,5	1 268,4	1 538,1	247,7	121,3
питома вага, %	37,6	55,3	33,8	37,9	41,0	108,9	108,1
з них:							
на виплату допомог сім'ям з дітьми	392,4	515,6	649,6	942,0	1 150,4	293,2	122,1
питома вага, %	23,8	16,8	25,8	28,2	30,6	128,9	108,8

Продовж табл. 5

на пільги з опл. електрон., прир. газу, вивіз побут. сміття	90,7	76,3	120,6	131,7	130,2	143,6	98,9
питома вага, %	5,5	2,5	4,8	3,9	3,5	63,1	88,1
на пільги з компенсації за пільговий проїзд і посл. зв'язку	22,3	24,8	28,0	29,6	39,0	174,9	131,8
питома вага, %	1,4	0,8	1,1	0,9	1,0	76,9	117,4
на придбання тверд., рідкого пічного побутового палива та скраплен. газу	10,4	9,7	7,0	9,1	9,8	94,2	107,7
питома вага, %	0,6	0,3	0,3	0,3	0,3	41,4	96,0
соціально-економічний розвиток	35,1	53,8		33,0	71,3	203,1	216,1
питома вага, %	2,1	1,7		1,0	1,9	89,3	192,6
інші субвенції з державного бюджету	70,1	1 022,2	47,3	123,0	137,4	196,0	111,7
питома вага, %	4,2	33,2	1,9	3,7	3,7	86,2	99,6

У 2009 році частка субвенцій становила 33,8% (852,5 млн грн). Різкий спад субвенцій у 2009 році зумовлений спрямуванням у 2008 році цільової субвенції з державного бюджету на ліквідацію наслідків стихійного лиха в сумі 949,3 млн грн, у 2010 році – 37,9% (1 268,4 млн грн) і досяг рівня 2007 року, у 2011 році – 41,0% (1 538,1 млн грн).

Частка субвенцій соціального характеру в загальному обсязі отриманих субвенцій з державного бюджету складає більше 80%, і у 2007 році становила 83,1% (515,8 млн грн), у 2008 році – лише 36,8% (626,4 млн грн), у 2009 році – 94,5% (805,2 млн грн), у 2010 році – 87,7% (1 112,4 млн грн), у 2011 році – 86,4% (1 329,4 млн грн).

У розрізі рівнів бюджетів (табл. 6) дуже високим було значення показника по районних бюджетах – більше 65% та бюджетах міст обласного значення – більше 20%, тоді як по бюджетах міст районного значення, селищних і сільських бюджетах він поки що є відносно низьким, хоч і має тенденцію до зростання. Зазначена тенденція пояснюється тим, що, згідно з Бюджетним кодексом України, різного роду допомоги населенню та інші компенсаційні виплати здійснюються з районних бюджетів і бюджетів міст обласного значення.

У 2008 році за рахунок спрямування субвенції на ліквідацію наслідків стихійного лиха до бюджетів сіл, селищ, міст районного значення її частка була дещо більшою й склала відповідно 4,9, 1,4 та 0,9%.

Протягом останніх років спостерігаються непоодинокі факти недофінансування субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, хоча вони щорічно передбачаються в законах України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Частка субвенцій у трансфертних надходженнях у розрізі рівнів місцевих бюджетів Івано-Франківської області за 2007–2011 роки

	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Фактично, млн грн					
бюджети міст обласного значення	165,7	354,7	238,2	364,8	380,8
бюджети міст районного значення	2,1	14,6	0,4	1,5	0,1
бюджети селищ	0,9	23,0	0,2	0,6	1,8
бюджети сіл	0,6	82,6	0,8	15,8	4,3
районні бюджети	405,3	1 167,9	609,8	862,8	1 023,5
обласний бюджет	46,4	59,6	3,1	22,9	127,6
Разом	621,0	1 702,4	852,5	1 268,4	1 538,1
питома вага, %					
бюджети міст обласного значення	26,7	20,8	27,9	28,8	24,8
бюджети міст районного значення	0,3	0,9	0,05	0,1	0,01
бюджети селищ	0,1	1,4	0,02	0,05	0,1
бюджети сіл	0,1	4,9	0,1	1,2	0,3
районні бюджети	65,3	68,6	71,5	68,0	66,5
обласний бюджет	7,5	3,5	0,4	1,8	8,3
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Так, у 2007 році з передбачених 696,0 млн грн субвенцій недоодержано 75,0 млн грн, у тому числі на виплату допомог сім'ям з дітьми – 17,5 млн грн, на пільги з оплати електроенергії, природного газу, вивезення побутового сміття – 39,1 млн грн, на інвестиційні проекти, спрямовані на соціально-економічний розвиток – 2,1 млн грн. У 2008 році місцевими бюджетами Івано-Франківської області з передбачених 1 789,0 млн грн недоотримано 73,2 млн грн, із них по субвенціях соціального характеру – 59,3 млн грн. Крім того, у 2008 році було заплановано отримати субвенцію на оснащення сільських амбулаторій машинами швидкої допомоги, проте кошти з державного бюджету не були профінансовані.

Аналогічно у 2009 році обсяг недофінансованих субвенцій з державного бюджету склав 24,2 млн грн, у 2010 році – 54,7 млн грн, у тому числі субвенцій соціального характеру – 27,7 млн грн і на погашення різниці в тарифах – 27,0 млн грн. У 2011 році обсяг недофінансованих субвенцій склав 12,8 млн грн, з них соціального характеру – 1,4 млн грн, на збереження середньої заробітної плати на період працевлаштування посадових осіб місцевого самоврядування із числа депутатів відповідних рад – 1,6 млн грн, на реалізацію пріоритетів розвитку регіонів – 5,8 млн грн, на погашення різниці в тарифах – 3,5 млн грн.

Висновки. Отже, проведений аналіз дає підстави стверджувати, що офіційні трансферти є основним методом бюджетного регулювання, який неефективно використовується з метою фінансового вирівнювання. Діюча практика показує, що головною метою надання дотацій і субвенцій нині є не проведення фінансового вирівнювання, а задоволення поточних потреб органів місцевого самоврядування, які фінансуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. Крім того, для частини доходів місцевих бюджетів, призначених для фінансування делегованих повноважень, характерні структурні проблеми (надмірна залежність від одного з податкових джерел), а також зростаюча роль міжбюджетних трансфертів, серед яких провідну роль відіграє дотація вирівнювання.

Таким чином, на базі програмного дослідження можна зробити висновок, що трансфертна політика держави потребує подальшого вдосконалення, оскільки значний обсяг фінансових ресурсів витрачається на забезпечення фінансового вирівнювання. Для усунення вказаних недоліків пропонуються такі заходи:

- розширення переліку власних доходів місцевих бюджетів;
- запровадження механізму надання трансфертів, який би враховував основні макроекономічні показники розвитку регіонів;
- надання субвенцій з державного бюджету на умовах спільного з місцевими органами влади фінансування проектів соціально-економічного розвитку.

Здійснення перерахованих вище заходів дасть змогу зміцнити фінансову самостійність місцевих бюджетів, забезпечить використання прозорих механізмів надання дотацій вирівнювання та збільшить зацікавленість органів місцевого самоврядування в реалізації регіональних програм і проектів.

1. Бюджетний кодекс України. – Х. : Право, 2011. – 128 с.
2. Балдич Н. Оцінювання результативності та ефективності державної політики фінансового вирівнювання [Електронний ресурс] / Н. Балдич // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 3 (22). – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2008_3/doc/3/09.pdf.
3. Барський Ю. Теорія бюджетного стимулювання / Ю. Барський, Ю. Зінчук // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 19. – С. 223–230.
4. Дець В. Комплексна оцінка ефективності системи міжбюджетного регулювання в Україні / В. Дець // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 43–53.
5. Дорош В. Регулювання міжбюджетних відносин в Україні [Електронний ресурс] / В. Дорош // Економічний форум. – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_1/26.pdf.
6. Лисяк Л. В. Міжбюджетні трансферти як інструмент забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів / Лисяк Л. В., Дяченко М. К. // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2 (14). – С. 55–59.
7. Рябушка Л. Концептуальні засади політики міжбюджетних відносин / Л. Рябушка // Вісник Сумського державного університету. – 2011. – № 3. – С. 106–117.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 369.223.25: 61
ББК 65.49

Феденько С.М.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ У СИСТЕМІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

Прикарпатський національний
університет імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 596176

Анотація. Система фінансування охорони здоров'я має забезпечити наявні фінансові ресурси й сприяти розробці адекватних фінансових стимулів для надавачів медичних послуг з метою рівного доступу населення до ефективних послуг громадської системи охорони здоров'я і персональної медико-санітарної допомоги.

У статті висвітлено основні питання фінансування системи охорони здоров'я, проаналізовано обсяг видатків на охорону здоров'я, розглянуто загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення в Україні та зарубіжних країнах, описано механізм розподілу фінансових ресурсів системи охорони здоров'я в Україні, дано характеристику державним (суспільним коштам), приватним коштам і коштам іншого світу, розглянуто динаміку суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я.

Ключові слова: загальні витрати на охорону здоров'я, механізм розподілу фінансових ресурсів системи охорони здоров'я України, державні (суспільні), приватні кошти та кошти іншого світу.

Annotation. Health care financing system must ensure that available financial resources and promote the development of adequate financial incentives for health care providers to population equal access to effective public health and personal health care.

This paper focuses on the key issues of funding the health service "I analyzed expenditures for health, consider the total cost of health care per capita in Ukraine and foreign countries, describes the mechanism of resource allocation in health care Ukraine, the description of the state (public funds), private funds and other world considers the dynamics of public resources in financing health care.

Key words: overall health care costs, the mechanism of resource allocation Ukraine's health system, government (public), private funds and another world.

Вступ. Система фінансування витрат на охорону здоров'я будь-якої країни світу спрямована на створення достатніх і стабільних ресурсів в інтересах здоров'я, оптимальне використання таких ресурсів та забезпечення для кожного громадянина фінансової доступності медико-санітарних послуг.

Якщо розглядати сучасні світові тенденції щодо системи фінансування охорони здоров'я, то можна зазначити, що не існує єдиного універсального, найкращого підходу до фінансування охорони здоров'я: більшість країн розробляють і впроваджують свої механізми збору й консолідації коштів, закупівель послуг відповідно до потреб населення, історичних, фінансових і демографічних умов, соціальних пріоритетів і переваг.

Постановка завдання. Мета написання статті – провести аналіз загального обсягу видатків на охорону здоров'я, визначити загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення, порівняти їх з аналогічними витратами зарубіжних країн, охарактеризувати структуру загальних витрат на охорону здоров'я за джерелами фінансування в Україні, дати визначення механізму фінансування закладів охорони здоров'я.

Результати. Однією з основних передумов ефективного функціонування закладів охорони здоров'я є належний рівень фінансового забезпечення діяльності цих суб'єктів го-

сподарювання. Щороку в Україні відбувається збільшення бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я, але об'єктивного покращення забезпечення галузі не відбувається.

Загальний обсяг видатків зведеного бюджету у 2010 р. визначено в сумі 39,4 млрд грн, у т. ч. державний бюджет – 7,3 млрд грн, місцевий бюджет – 32,1 млрд грн. Видатки Зведеного бюджету України на охорону здоров'я у 2010 році зросли на 21 млрд грн у порівнянні з 2006 роком. Водночас відмічається велике зростання видатків на охорону здоров'я з місцевих бюджетів – на 13,5 млрд грн, а от із державного бюджету відбулося незначне зростання – на 1,6 млрд грн (рис. 1). Майже 9,0% бюджетних коштів Зведеного бюджету галузі спрямовано на фінансування відомчих закладів й установ охорони здоров'я. На нашу думку, така розпорошеність і підпорядкування фінансових ресурсів різним міністерствам і відомствам створює передумови нераціонального використання ресурсів, а також неефективної державної політики у сфері охорони здоров'я в цілому.



Рис. 1. Обсяг видатків на охорону здоров'я в Україні у 2005–2010 рр. (млрд грн) [1]

Рівень заробітних плат у медичній галузі, за даними Держстату, залишається одним з найнижчих. Так, розмір середньої заробітної плати у сфері охорони здоров'я, станом на 1 лютого 2011 року, становить 1 591 грн (68% середнього рівня по економіці), що є одним з найнижчих після працівників рибальства й рибництва, сільського господарства та мисливства [2]. Таким чином, ні медичні працівники, ні пацієнти не відчують збільшення видатків на сферу охорони здоров'я.

Загальні витрати на охорону здоров'я в Україні з 2003 року (18 621,6 млн грн) зростали щорічно до 2006 року (34 888,2 млн грн) у середньому на 23% та у 2007 (45 936,0 млн грн) – 2008 (63 072,7 млн грн) рр. відповідно на 32–37%. У 2009–2010 рр. вони склали 71 410,8 млн грн і 84 744,8 млн грн, що лише на 13,2 та 18,7% більше, ніж у попередніх роках. Якщо порівнювати показники національної економіки, слід зазначити, що у 2003 році Україна витратила 7,0% валового внутрішнього продукту (ВВП) на охорону здоров'я, у 2004 р. – 6,7%, у 2005–2007 рр. цей показник становив 6,4%, у 2008 році – 6,7% та у 2009–2010 рр. він склав 7,8% (державні й приватні витрати разом з урахуванням офіційних і неофіційних прямих платежів населення).

Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення щорічно зростали з 2003 р. (388,0 грн) і склали у 2010 році 1 850,3 грн, тобто зросли на 20% у 2010 р. порівняно з 2009 роком, на 13% у 2009 р., на 38% у 2008 р., на 32% у 2007 р., на 23% у 2006 р. Найбільше зростання витрат на охорону здоров'я на душу населення відбулося у 2008 р. і становило 1 368,2 грн (259,8 дол. США). Для порівняння: аналогічні витрати державного сектору в Німеччині становили 4 120 дол. США за обмінним курсом Національного банку, у Франції – 4 449,5; у Фінляндії – 3 728,9; у Чехії – 1 108; у Латвії – 784; у Польщі – 667,7; в Естонії – 834,8.

Фінансування системи охорони здоров'я України забезпечується з трьох основних джерел – державні (суспільні кошти), приватні кошти та кошти іншого світу.

Державні (суспільні) кошти включають Зведений бюджет і соціальне страхування й становлять 56,3% (47 711,32 млн грн) загальних витрат на охорону здоров'я (з них 75% (35 783,49 млн грн) складають кошти місцевих бюджетів, а 25% (11 927,83 млн грн) виділяє держава).

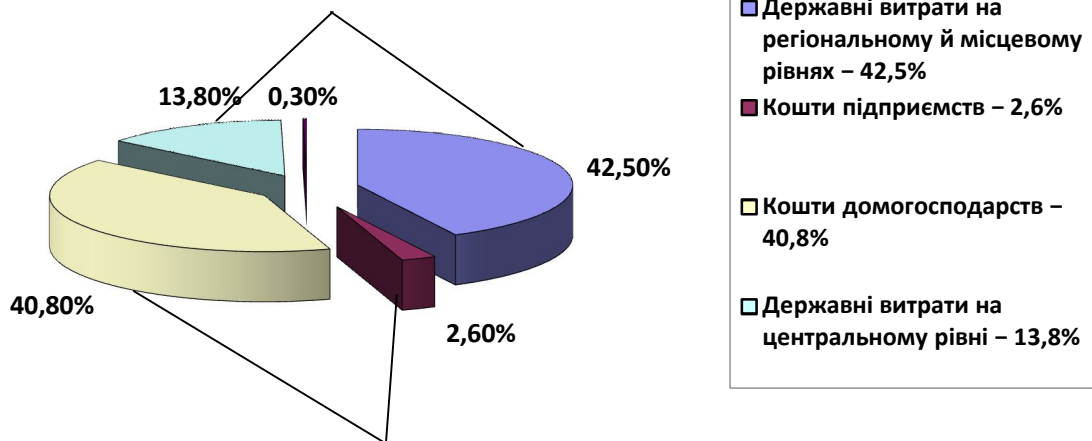
Державні джерела – 56,3%.

Якщо аналізувати динаміку суспільних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я, то, згідно з даними Національних рахунків охорони здоров'я, їх питома вага щорічно збільшувалася від 58% у 2003 р. до 60,4% у 2006 р. і до 61,5% у 2007 р., а у 2009 р. вона зменшилася до найнижчого рівня за останні шість років і становила 54,7%, у 2010 р. відбулося невелике зостання до 56,3%. Таке зменшення обсягів суспільних коштів можна пояснити зменшенням від 15,7% у 2008 р. обсягів коштів, що направлялися на охорону здоров'я з державного бюджету до 13,8% у 2010 р. (максимальний обсяг спостерігався у 2004 р. – 20,2%), а також за рахунок незначного зменшення обсягів коштів на охорону здоров'я з місцевих бюджетів (з 44,9% у 2006 р. до 41,5% у 2008 р. і до 42,5% у 2010 р.). Незважаючи на таке зменшення, частка коштів з місцевих бюджетів у суспільних ресурсах фінансування охорони здоров'я становить 75% від суспільних ресурсів або 43% від загального обсягу витрат у 2010 р.

Приватні кошти – це кошти домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства, приватні фірми та корпорації, які, за даними 2010 р., у структурі загальних видатків займали 43,4% (36 779,24 млн грн). Слід відмітити, що частка приватних ресурсів у фінансуванні охорони здоров'я поступово зменшувалась упродовж 2003–2007 рр. з 41,5% до найнижчого рівня у 2007 р. – 38,2% загальних витрат. З 2008 р. спостерігаємо її поступове збільшення. Обсяги приватних коштів зростають за рахунок збільшення частки витрат на охорону здоров'я домогосподарствами (з 38,6% у 2003 р. до 45,1% у 2009 р. (найвищий рівень), що майже на 2,6% більше, ніж у 2008 р.). На жаль, більша частина коштів на рівні домогосподарств витрачається методом прямих виплат і не йде на передплату до страхових фондів в Україні.

Якщо провести аналіз загальних витрат на охорону здоров'я по країнах Європейського Союзу (табл. 1), то можна побачити, що оптимальне зростання витрат на ОЗ становить 8–10% ВВП. Порівнюючи цей показник з аналогічним показником у пострадянських країнах, можна зазначити, що загальні витрати на охорону здоров'я з усіх джерел фінансування в Україні є вищими, ніж у Російській Федерації (5,4% від ВВП), Вірменії (4,4% від ВВП), Казахстані (3,7% від ВВП), Киргизстані (5,9% від ВВП). Лише в Грузії цей показник перевищує український (8,2% від ВВП). Україна посідає друге місце – 7,8%, решта витрачають на здоров'я менше 6% ВВП.

Державні джерела – 56,3%



Приватні джерела – 43,4%

Таблиця 1

Загальні витрати на охорону здоров'я по окремих країнах у 2009 р.

	ЗВОЗ у % до ВВП	Державні витрати на ОЗ у % до ЗВОЗ	Приватні витрати на ОЗ у % до ЗВОЗ
Україна (2010 НРОЗ)	7,8	43,7	56,3
Російська Федерація	5,4	35,6	64,4
Вірменія	4,7	56,5	43,5
Грузія	10,1	71,3	28,7
Казахстан	4,5	40,8	59,2
Киргизстан	6,8	49,1	50,9
Болгарія	6,4	39,3	55,4
Румунія	5,4	17,4	78,9
Польща	7,1	25,4	68,2
Словачія	8,5	28,2	67,3
Чеська Республіка	7,6	16,6	80,2
Угорщина	7,4	27,6	69,9
Німеччина	11,4	21,2	75,7
Естонія	7,0	20,9	75,5
Іспанія	9,7	24,8	72,1
Данія	11,2	13,7	80,1

У більшості країн Європи (Данія, Фінляндія, Ірландія, Італія, Норвегія, Португалія, Іспанія, Швеція, Велика Британія) фінансування системи охорони здоров'я здійснюється переважно за суспільні кошти або на основі медичного страхування (Франція, Німеччина, Люксембург, Нідерланди). Добровільне медичне страхування і прямі платежі населення за медичні послуги є додатковими джерелами й переважно застосовуються для платоспроможного населення або за надання окремих високотехнологічних, більш комфортних видів медичних послуг. У Західній Європі досить розповсюджена система співучасті споживачів медичних послуг в їх оплаті, однак вона використовується за умови, якщо система фінансування охорони здоров'я не в змозі покрити всі послуги за рахунок суспільних коштів або медичного страхування. У зв'язку з тим, що часткове покриття витрат може порушити принцип справедливого доступу до медичних послуг, цей принцип використовується в обмежених випадках, крім того, від пря-

мих платежів звільняються соціально незахищені прошарки населення (особи з низьким рівнем доходів, пенсіонери, безробітні, а також хронічно хворі, вагітні) [3].

Кошти іншого світу (кошти міжнародних донорських організацій, спрямованих у систему охорони здоров'я України) становлять лише 0,3%, або 254,23 млн грн за даними 2010 року, найбільша частка коштів іншого світу у фінансуванні охорони здоров'я була у 2003 р. – 0,5%.

Механізми фінансування закладів охорони здоров'я, які діють сьогодні, не забезпечують ефективний розподіл наявних фінансових ресурсів (рис. 3).

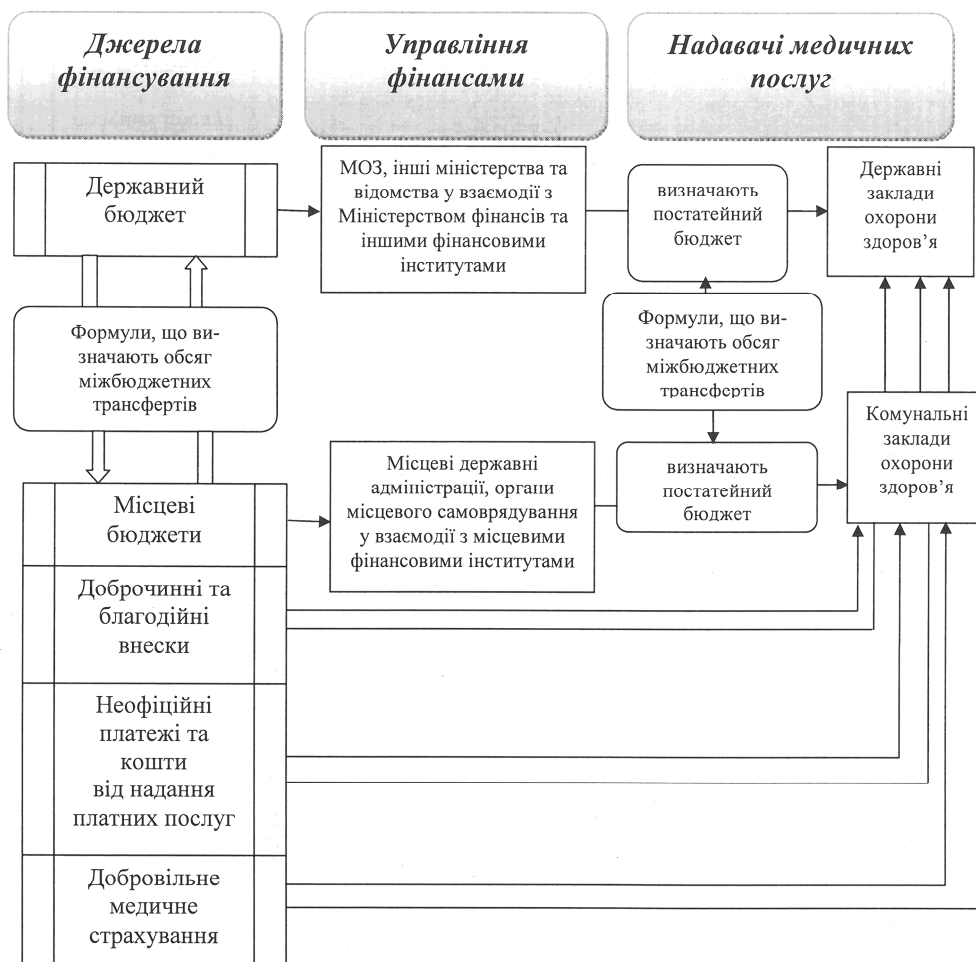


Рис. 3. Механізм розподілу фінансових ресурсів системи охорони здоров'я в Україні [4]

Тому необхідно здійснювати пошук додаткових до коштів державного та місцевих бюджетів джерел фінансових ресурсів і формування багатоканальної системи фінансування охорони здоров'я, а також підвищення ефективності використання фінансових ресурсів, які спрямовуються на потреби охорони здоров'я, шляхом відмови від кошторисної форми бюджетного фінансування медичних закладів на користь такої, яка враховувала б обсяг, структуру, якість медичних послуг.

Висновки. Провівши аналіз фінансового забезпечення медичних послуг, можемо побачити, що щороку має місце збільшення бюджетного фінансування охорони здоров'я, але об'єктивного покращення стану галузі й стану здоров'я населення не відбувається. Структура витрат і джерела фінансування деформовані. Фінансування із суспільних джерел функціонує окремо від приватного, через це більша частина коштів на рівні домогосподарств витрачається шляхом прямих витрат (з кишені), ці кошти могли б бути спрямовані на формування обов'язкової системи страхування, оскільки залучення в систему охорони здоров'я додаткових коштів через систему медичного страхування покращило б становище.

1. Реформування системи охорони здоров'я в Україні : організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення. – К. : НІСД, 2011. – 41 с.
2. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы / [Е. Mossialos, А. Dixon, J. Figueras at al.] // Европейское региональное бюро ВОЗ / Изд-во “Весь Мир”, 2002. – 333 с.
4. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. Уроки для України / за заг. ред. В. Г. Чернетка, В. М. Рудого. – К. : Академпрес, 2002. – 112 с.

Рецензенти:

Ткачук І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 336.14
ББК 65.9 (4 Укр)

Футерко О.І.

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

ДННУ “Академія фінансового управління”
04119, м. Київ, вул. Дегтярівська, 38–44

Анотація. У статті розглянуто основні показники, що характеризують рівень бюджетної безпеки України. Проаналізовано їх динаміку та вказано на деякі фактори, що вплинули на тенденцію зміни. Запропоновано можливі заходи щодо підвищення рівня бюджетної безпеки.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, дефіцит бюджету, державний борг, сальдо торговельного балансу, офіційні трансферти.

Annotation. The paper considers main indicators characterizing the level of fiscal security of Ukraine. There are their dynamics and some factors that influenced the trend changes analyzed in it. The possible measures are proposed to improve the budgetary security.

Key words: gross domestic product, the budget deficit, public debt, balance of trade, official transfers.

Вступ. Поняття “безпека” можна визначити як стабільний стан системи, що суттєво не порушується внаслідок зміни зовнішніх чи внутрішніх умов її функціонування. Але при цьому необхідно враховувати, що суб'єктивне розуміння рівня безпеки залежатиме від автора оцінки. В економічному контексті прийнятний стан фінансів для однієї країни може вказувати на початкові фактори й індикатори зародження кризи для іншої. Це залежатиме від ступеня економічного розвитку та рівня інтеграції у світову економіку. Більш об'єктивну оцінку забезпечуватиме використання відносних показників, що підтверджує актуальність дослідження.

Питання аналізу окремих індикаторів бюджетної безпеки висвітлені в наукових працях таких учених як В. Андрущенко, Т. Вахненко, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Кудряшов, І. Луніна, В. М. Опарін, Г. П'ятаченко, В. Суторміна, І. Чугунов, В. Федосов та ін. Але при цьому функціонування окремої економіки відбувається динамічно, у межах світової економічної системи й піддається впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, тому потребує постійного спостереження та аналізу.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка динаміки показників бюджетної безпеки України та пропозиція окремих заходів щодо їх покращення.

Результати. В Україні для оцінки рівня економічної безпеки розроблено “Методику розрахунку рівня економічної безпеки” як окремого елемента національної. Згідно з нею економічна безпека включає “макроекономічну, фінансову, зовнішньоекономічну

ну, інвестиційну, науково-технологічну, енергетичну, виробничу, демографічну, соціальну, продовольчу безпеку” [1]. Відповідно до критеріїв, найвище значення надається енергетичній складовій, що, урахувавши перевищення енергоємності української економіки більш ніж у два рази у порівнянні з економікою розвинутих країн, достатньо обґрунтовано. Наступним елементом є науково-технологічна безпека. Частка наукоємної продукції в структурі експорту України становить не більше 20% [2], що в декілька разів нижче від аналогічного показника розвинутих країн. Названі складові тісно пов’язані з третім елементом – фінансовою безпекою. У структурі останньої найвищу питому вагу займає бюджетна безпека.

Підтримання рівня бюджетної безпеки має на меті формування збалансованої системи державних фінансів, необхідної для забезпечення ефективного функціонування економічної системи. У теорії це повинно передбачати затвердження профіцитного або бездефіцитного бюджету. На практиці більшість країн формує бюджет з дефіцитом, причому сама його наявність не розглядається як абсолютно негативний фактор, тобто не викликає розбалансованість бюджетної системи. Для більш обґрунтованої оцінки пропонують використовувати систему відносних показників.

Згідно із зазначеною методикою до основних індикаторів бюджетної безпеки відносять:

1. Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, що не повинен перевищувати 30%.
2. Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП не має перевищувати 3%.
3. Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень не повинно перевищувати 30%.
4. Відношення дефіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі не повинно становити більше 5%.
5. Обсяг трансфертів з державного бюджету стосовно ВВП не більший ніж 15%.
6. Амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу в розрізі регіонів України не має перевищувати 20–30%.

Дані показників бюджетної безпеки наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Показники бюджетної безпеки України

Роки	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	Відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП, %	Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	Відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі, %	Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП
2003	28,16	0,39	150,42	2,27	4,39
2004	26,52	2,96	5,46	6,41	4,87
2005	30,40	1,80	12,15	0,76	5,29
2006	31,57	0,69	129,88	-2,96	6,28
2007	30,52	1,37	38,59	-5,99	6,20
2008	31,42	1,32	27,11	-7,73	6,24
2009	29,89	3,89	120,24	-1,77	6,81
2010	29,05	5,94	73,06	-2,60	7,18
2011	30,27	1,79	62,89	-3,95	7,21
01.06.2012	32,19	1,03	-131,02	-0,05	7,64

[Розраховано за даними 3–14]

Якщо говорити про рівень перерозподілу ВВП, то він має тенденцію до зростання. Найнижчий показник 26,52% характерний для 2004 року. Перевищення нормативного значення помічається за період 2005–2008 років під впливом економічного зростання в державі. Упродовж 2009 та 2010 років спостерігається незначне зниження до 29% під впливом зміни фінансової ситуації. Нині рівень перерозподілу ВВП щодо 2003 року зріс на 4% і перевищує нормативне значення на 2,19%. Для української економіки такий відсоток є дещо завищеним і виступає фактором стримування розвитку та переходу економічної діяльності в тінь.

Фактором впливу на рівень перерозподілу є структура бюджетних видатків, у якій основну частину складають соціальні витрати, що включають видатки на освіту, охорону здоров'я та окремо видатки на соціальний захист. При їх оптимізації варто оцінити переваги й недоліки введення страхової медицини, недержавного пенсійного забезпечення та підвищення за рахунок частини вивільнених ресурсів видатків на суто соціальний захист населення. У 2011 році соціальні видатки було скорочено, але в основному за рахунок офіційних трансфертів до Пенсійного фонду.

Високий рівень перерозподілу може виступати чинником перенаправлення потенційних інвестиційних ресурсів на споживчі видатки. Його зростання дає можливість збільшити бюджетні доходи, що має короткостроковий характер. Потрібен баланс між підвищенням питомої ваги бюджетних доходів стосовно ВВП та інвестиційним розвитком. Звичайно, Україна не готова до скандинавської моделі 60% перерозподілу ВВП через бюджет [15], суттєве підвищення оподаткування юридичних і фізичних осіб тільки призведе до зростання тінізації економіки, а не підвищення доходів держави. Урядова політика повинна проводитися в напрямі зростання бази, а не ставок оподаткування. З одного боку, скандинавська модель є привабливою із соціальної точки зору, але вона вимагає високого рівня доходів на душу населення та високої податкової свідомості, що сьогодні відсутні в Україні. Американська модель розподілу ВВП передбачає невисоке соціальне забезпечення [15], що в контексті діючих пріоритетів розвитку соціально-орієнтованої економіки не є цілком прийнятним. Для України більш перспективною є західноєвропейська модель, що припускає дещо вищий рівень перерозподілу в бік зростання соціальних функцій держави.

Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП поступово знижується протягом 2003–2006 років до рівня 0,69%, що пов'язано з економічним зростанням у країні. 2003 – перший рік, коли бюджет було сформовано з дефіцитом після відносно бездефіцитних 2000 та 2002 років. У наступні періоди спостерігається підвищення цього показника до майже 6% у 2010 році на фоні фінансової кризи. Упродовж 2007 та 2008 років відношення рівня дефіциту до ВВП зросло більш ніж у 2 рази. Кризові періоди 2009 та 2010 років теж характеризувалися перевищенням фактичного розміру над нормативним значенням. Зниження на 4,15% у 2011 році супроводжувалось уповільненням зростання державного боргу. Це можна оцінювати як позитивну тенденцію особливо на фоні динаміки вартості залучення боргу. Перша половина 2012 року прогнозує рівень бюджетного дефіциту не набагато вище 1%. Але на завершення року варто очікувати його часткове зростання щодо ВВП, у тому числі й за рахунок приросту фактичних бюджетних витрат. Ризиками для бюджетної системи можуть виступати зменшення ставки податку на прибуток і повернення до нульового оподаткування операцій з постачання експорту зерна, що автоматично збільшить об'єм відшкодовуваного ПДВ.

Аналізуючи загальне зниження бюджетного дефіциту, варто виділити негативну тенденцію зростання його покриття за рахунок зовнішніх запозичень. 2006 та 2009 роки взагалі визначались перевищенням розміру залучених зовнішніх ресурсів над дефіцитом бюджету. Тобто за рахунок зовнішніх ресурсів погашалася внутрішня заборгованість, що підвищувало залежність від іноземних кредиторів. Необхідно відзначити, що

2006 рік є етапом економічного зростання в державі, тому додаткове залучення коштів аргументувалося фінансуванням видатків розвитку та потенційним приростом фінансових результатів. Внутрішні фінансові ресурси в такій ситуації потрібно вкладати в реальні проекти, що приносять вищу прибутковість, ніж державні цінні папери при відносно невисокому ступені фінансового ризику. 2009 є роком фінансової кризи, спаду ВВП, погіршення основних фінансових показників. Залучення внутрішніх ресурсів було проблематичним унаслідок їх відсутності та компенсації підприємствами збитків, створення страхових запасів. Фактично нижче нормативного рівня цей показник сформовано за 2004, 2005 роки. У нормативні межі попадає також 2008 рік.

На розмір бюджетного дефіциту, курс національної валюти та рівень бюджетної безпеки впливає динаміка дефіциту торговельного балансу, беручи до уваги, що український експорт має переважно сировинний характер і є залежним від цін на світових ринках. Зниженню сировинної складової перешкоджає низька конкурентоспроможність готової продукції. Профіцит торговельного балансу спостерігався протягом 2003–2005 років. Зростання ВВП, підвищення попиту, зростання експорту приводять до надходження додаткових ресурсів і підтримують курс національної валюти. Указаний фактор є підтвердженням платоспроможності країни й приводить до зниження вартості залучених зовнішніх ресурсів, позитивно впливає на рейтинг державних цінних паперів. 2006 та 2007 роки хоч і вважаються періодом економічного зростання, але формується дефіцит платіжного балансу, що необхідно враховувати як потенційний кризовий фактор погіршення стану державних фінансів. На завершення 2007 року результат – 6% дефіциту торговельного балансу, тобто майже протилежний до 2004. 2008 рік відзначається найнижчим рівнем. Випереджаюче зростання імпорту зумовлено як світовою фінансовою кризою, так і динамікою цін на сировинних ринках. Зниження цього показника у 2009 році спричинено погіршенням кон'юнктури та, у першу чергу, зниженням на 37% експорту та на 43,8% імпорту [9, 11]. 2011 рік характеризується як приростом ВВП, так і поступовим відновленням економічної ситуації, але при цьому відбувається погіршення аналізованого показника до 3,95%, що вказує на можливі недоліки та посилення ризиків. Оскільки в структурі експорту основним елементом є сировина, а в складі імпорту суттєву частину займають наукоємні продукти, то зменшення об'єму ввезених товарів потребуватиме суттєвих інвестицій на підтримку національного виробника й не матиме швидкого ефекту. Навіть податкові пільги, які застосовуватимуться для стимулювання, призведуть до зменшення доходів на даний момент, відповідно позитивний ефект буде мати часовий лаг.

У свою чергу, одним із механізмів підтримки національного товаровиробника є система дотацій і субсидій. Але нині вона визначається низькою ефективністю та споживчим напрямом використання. З боку держави більш ефективнішим є пільгове кредитування під мінімальні відсотки, що зумовить необхідність повернення залучених ресурсів і знизить випадки нецільового використання дотаційних коштів.

Як негативну тенденцію слід розглядати поступове зростання обсягу міжбюджетних трансфертів, що не залежить від динаміки доходів чи фази економічного циклу. 74% приросту в порівнянні з 2003 роком указує на збільшення підтримки за рахунок коштів державного бюджету бюджетів нижчого рівня. Це свідчить також про зниження їх самостійності, що призводить до збільшення ризику та потенційно нестабільної платоспроможності. З одного боку, діючий показник нижчий від установленої норми, але 3,25% приросту за аналізований період щодо ВВП за 2003 рік в абсолютному вираженні становить 8,69 млрд грн, що є інвестиційним резервом.

Чинна система розподілу спричиняє нерівномірність підтримки окремих регіонів. Причому дотації вирівнювання не є ефективним методом мінімізації розриву доходів на одну особу в розрізі окремих територій. Механізм вилучення доходів знижує моти-

вацію місцевих органів влади до пошуку нових джерел їх залучення. З метою уникнення нерівномірності підтримки окремих регіонів варто прислухатися до думки стосовно необхідності підвищення частки податку з доходів фізичних осіб, що залишається в розпорядженні місцевих бюджетів. Відчутний ефект від інвестування у вигляді додаткових ресурсів чи покращення інфраструктури на місцевому рівні позитивно вплине на загальну економічну ситуацію. Підвищення самостійності місцевого самоврядування дасть можливість дещо збалансувати підтримку окремих регіонів, сьогодні можна визначити нерівномірність розподілу фінансування.

Додаткової уваги потребує оцінка бюджетної безпеки окремих регіонів, для яких потрібно розробити відповідну систему показників. Прикладом, рівень дефіциту щодо регіонального ВВП, покриття дефіциту за рахунок офіційних трансфертів, відношення офіційних трансфертів до доходів бюджету та ін. Ключовим питанням є визначення рівня та шляхів мінімізації дотаційності бюджетів. Фактором ризику є постійна тенденція до зростання Взаємозв'язку дефіциту і доходів місцевих бюджетів. Система бюджетного вирівнювання є неефективною, у тому числі і через відволікання коштів на тимчасове покриття касових розривів для місцевих бюджетів. Додаткові резерви можна знайти за рахунок удосконалення системи бюджетного планування та використання методу цільового планування на середньо- та короткострокові періоди.

Для оцінки бюджетної безпеки варто, окрім аналізу покриття дефіциту за рахунок зовнішніх запозичень, брати до уваги відношення дефіциту зведеного бюджету до зовнішнього державного боргу. Це дасть можливість визначити динаміку залежності від іноземних кредиторів і рівень ризиків, пов'язаних з нею. Упродовж 2003–2004 років це співвідношення зросло спочатку до 23,6%, а потім знизилося на 5,8%. Найнижчим рівнем є 7,48% у 2006 році, що пов'язано із зниженням розміру бюджетного дефіциту з 10 216,5 млн грн у 2004 році до 3 776,6 млн грн на цей час і наданням переваги внутрішнім джерелам фінансування у 2004 та 2005 роках [3, 4]. Протягом наступних 4 років відношення дефіциту зведеного бюджету до зовнішнього державного боргу поступово зростає до 35,58% у 2010 році на фоні надання переваги зовнішнім джерелам фінансування за період 2009–2011 років. Результатом 2011 року стало зниження на 23,8%, перше півріччя 2012 року показало подальший спад до 5,36%. Але зазначена тенденція досягнута за рахунок зниження бюджетного дефіциту, оскільки зовнішній державний борг на завершення 2011 року стосовно 2006 року зріс у 4 рази.

Оцінюючи рівень ефективності функціонування державної фінансової системи, головним параметром є відношення дефіциту до ВВП, що за аналізований період перевищувало норматив тільки упродовж 2 кризових років. На основі цього декларуються позитивні результати бюджетної політики. Але рівень перерозподілу ВВП, покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень перевищує норматив протягом 6 періодів, відношення профіциту чи дефіциту торговельного балансу до загального обсягу – 3 роки при 7-річному від'ємному торговельному балансі. Це вказує на перелік негативних тенденцій, що підвищують фінансові ризики.

Якщо розглянути загальні тенденції щодо темпів зміни показників стосовно базового 2003 року, то найбільш різкою динамікою характеризується відношення дефіциту державного бюджету до ВВП і відношення дефіциту зведеного бюджету до зовнішнього державного боргу. Це показує, що держава у своїй політиці фінансування дефіциту орієнтується на зовнішні джерела, що призводить до нарощення державного боргу паралельно з зростанням ВВП.

Фактором впливу є рівень інфляції, найвищий індекс якої у порівнянні з попереднім роком становив у 2008 році 22,3%, у 2007 – 16,6% [16]. Тенденція до нарощення спостерігається з 2005 року, що є фактором зростання бюджетного дефіциту.

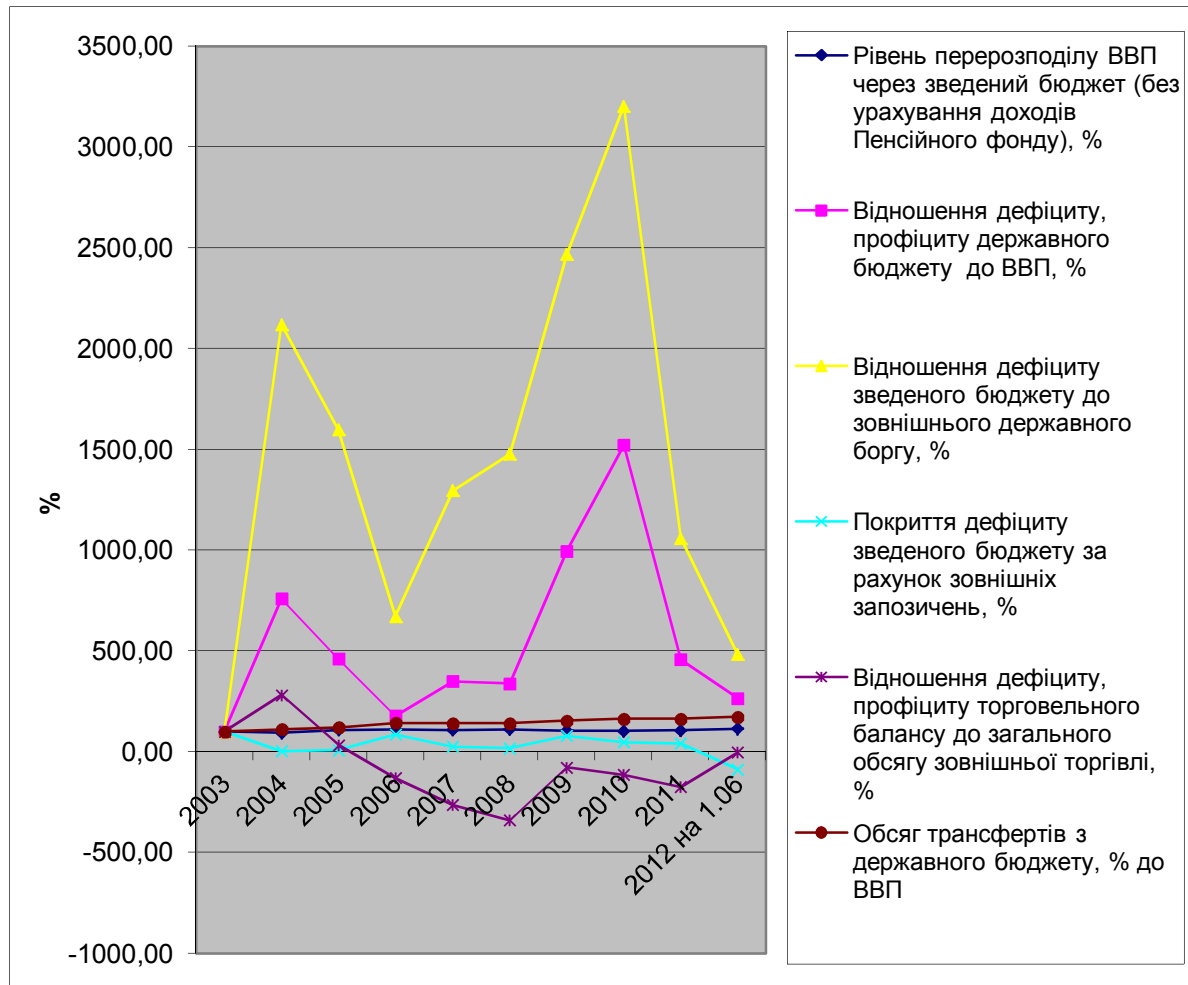


Рис. 1. Динаміка показників бюджетної безпеки (побудовано за проведеними розрахунками згідно з даними 3–14)

Найменшими коливаннями відзначаються обсяг трансфертів і рівень перерозподілу ВВП. На фоні позитивного зниження розміру дефіцитів 2005 та 2006 років першими індикаторами негативної ситуації можна вважати зниження відношення профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі та формування переваги імпорту над експортом. 2007 рік хоч і відмічається приростом ВВП, але при цьому на внутрішні ризики вказують зростання співвідношення дефіциту до ВВП та зовнішнього боргу, часткове зростання обсягу державних трансфертів та імпорту. Негативні тенденції прискорюються протягом 2008–2010 років, тобто зовнішні фактори підсилили внутрішні дисбаланси української економічної системи. За результатами 2009 року внаслідок кризової ситуації відбулося погіршення відношення дефіциту до ВВП чи зовнішнього боргу, також зросла частка іноземних коштів у структурі джерел покриття. Як досягнення не варто розцінювати зниження негативного сальдо торговельного балансу, оскільки одночасне зменшення імпорту й експорту спричинене динамікою світової кон'юнктури та зниженням внутрішнього попиту внаслідок дефіциту фінансових ресурсів та зниження курсу національної валюти.

Найбільш негативним з точки зору бюджетної безпеки є 2010 рік. Найвищий коефіцієнт зростання 32,02 спостерігається щодо співвідношення дефіциту зведеного бюджету та зовнішнього державного боргу. Для дефіциту державного бюджету стосовно ВВП темп приросту становить 14,21%. На другому місці відповідно 24,67 та 9,96 – коефіцієнти зростання в попередньому періоді. Тобто, починаючи з 2009 року, швидкість

приросту державного боргу поступово зростає до рівня аналогічної тенденції ВВП. Це підтверджує посилення залежності від іноземних кредиторів.

2011 рік характеризується зниженням бюджетного дефіциту, але при цьому нарощується співвідношення імпорту до загального обсягу торгівлі, зберігається тенденція до зростання обсягів офіційних трансфертів. Відсоток перерозподілу ВВП через бюджет зберігається на рівні, що наближений до граничного. У першій половині 2012 року тенденція до поступового зростання рівня перерозподілу ВВП та офіційних трансфертів зберігається, що посилює навантаження на економіку.

Висновки. Державна політика в бюджетній сфері є незбалансованою й призвела до погіршення фінансової безпеки, підвищення ймовірності негативного впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків. При її оцінці в нашій державі основна увага звертається на відношення бюджетного дефіциту до ВВП. Хоча за аналізований період тільки 2 найбільш критичні роки (2009 та 2010) відзначаються перевищенням нормативного показника, але при цьому в економічній системі достатньо негативних тенденцій, що характеризують наявність внутрішніх ризиків. З метою мінімізації дефіциту необхідно уникати випереджаючого зростання витрат у порівнянні з бюджетними доходами та зменшити в їх структурі на декілька пунктів споживчу складову на користь інвестиційної.

Для зниження залежності від іноземних кредиторів у структурі джерел покриття потрібно підвищити питому вагу внутрішніх коштів шляхом стимулювання попиту на ОВДП і спрощення допуску на ринок фізичних та юридичних осіб.

Зростання рівня перерозподілу ВВП за останній період виступає фактором стримування економічного розвитку й указує на необхідність подальшого реформування системи соціального забезпечення, у тому числі й за рахунок розвитку недержавного пенсійного забезпечення та страхової медицини.

Негативною тенденцією впродовж періоду характеризується сальдо платіжного балансу та його відношення до загального об'єму зовнішньої торгівлі. Навіть зниження 2009 року не варто розцінювати як позитивний фактор, оскільки воно пов'язане з кризовою ситуацією та погіршенням ринкової кон'юнктури. Ключовим питанням є підвищення ефективності системи підтримки національного товаровиробника та зниження сировинної складової в структурі експорту.

Динаміка зростання питомої ваги офіційних трансфертів указує на підвищення дотаційності бюджету та негативно впливає на економічну систему. Фактором покращення бюджетної безпеки повинно стати підвищення самостійності місцевих бюджетів. Для цього пропонується збільшити частку податків, що залишаються в їх розпорядженні.

Активна державна політика має бути спрямована на мінімізацію бюджетного дефіциту та підвищення бюджетної безпеки з метою стабільного економічного розвитку.

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] / М-во екон. розв. і торгівлі України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
2. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 6 міс. 2012 року [Електронний ресурс]. – Державна підтримка українського експорту. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу : http://ukrexport.gov.ua/ukr/vnishno_t_balans//6431.html.
3. Статистичний щорічник України за 2005 р. / Держ. ком. статистики України. – К., 2006.
4. Статистичний щорічник України за 2009 р. / Держ. ком. статистики України. – К., 2010.
5. Показники виконання Державного та Зведеного бюджету України за 2010–2011 роки [Електронний ресурс]. – М-во фінансів України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/324695/file/DBU_ZBU.pdf.
6. Показники виконання Державного бюджету України за I півріччя 2011–2012 років [Електронний ресурс]. – М-во фінансів України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/file/link/348834/file/DBU_ZBU_I-pivr2012.pdf.

7. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2006 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/883551>.
8. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2008 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/1462353>.
9. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2009 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16728123>.
10. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Bulet_vukonap_DBU_2010.pdf.
11. Звіт про виконання Державного бюджету за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Державна казначейська служба України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/doccatalog/document?id=147627>.
12. Звіт про виконання Державного бюджету за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Державна казначейська служба України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147453>.
13. Звіт про виконання Державного бюджету за 2011 рік [Електронний ресурс] – Державна казначейська служба України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147449>.
14. Звіт про виконання Державного бюджету за перше півріччя 2012 року [Електронний ресурс]. – Державна казначейська служба України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=170455>.
15. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) : навч. посіб. / Опарін В. М. – 2-ге вид., допов. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
16. Індеси споживчих цін у 1992–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Державна служба статистики України. Офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рецензенти:

Лук'яненко І.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Національного університету “Києво-Могилянська академія”;

Левандівський О.Т. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Дані про авторів

Анін Віктор Іванович – доктор економічних наук, професор, член Академії будівництва України, керівник Державного будівельного комбінату управління справами Верховної Ради України.

Jantoń-Drozdowska Elzbieta – Profesor Zwyczajny doktor habilitowany (Prof. zw. drhab.), Kierownik Katedry Nauk Ekonomicznych, Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu Wydział Prawa i Administracji.

Барчук Валентина Петрівна – старший викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Бєлікова Надія Володимирівна – кандидат економічних наук, докторант, науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку.

Бондарчук Наталія Володимирівна – доктор наук з державного управління, професор кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Василина Оріся Романівна – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного аграрного університету.

Василюк Марія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Васільєва Леся Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Виклюк Мар'яна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та обліку Львівської філії ПВНЗ “Європейський університет”.

Волинець Уляна Андріївна – аспірант Інституту регіональних досліджень Національної академії наук України.

Галушак Валентина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

Галушак Ірина Євгенівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Гладій Христина Григорівна – аспірант Тернопільського національного економічного університету.

Гловацька Валентина Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Горлачук Валерій Васильович – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки підприємства та землеустрою Чорноморського державного університету ім. П.Могили.

Гречановська Ірина Генрихівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економіки підприємства Одеської державної академії будівництва та архітектури.

Гритчук Лілія Любомирівна – студентка IV курсу фахового спрямування міжнародні фінанси Тернопільського національного економічного університету.

Дідич Зоряна Андріївна – старший викладач Львівського національного аграрного університету.

Дмитровська Вероніка Степанівна – викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Долга Галина Венедиктівна – аспірантка ПВНЗ “Європейський університет”.

Євенко Т.І. – аспірант, асистент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Жук Ольга Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Завідняк Ольга Валеріївна – аспірант, асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Донецького національного технічного університету.

Загорняк Володимир Богданович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та туризму Приватного вищого навчального закладу “Інститут управління природними ресурсами” Університету економіки та права “КРОК”.

Квасницька Раїса Степанівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ).

Кізіма Тетяна Олексіївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Тернопільського національного економічного університету

Кінаш Ірина Петрівна – кандидат економічних наук, доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Коваленко О.Ю. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського.

Коваленко Кристина В'ячеславівна – магістр Автомобільно-дорожнього інституту Донецького національного технічного університету.

Ковалюк Олексій Миколайович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка.

Колач Світлана Михайлівна – кандидат економічних наук, в. о. доцента Львівського національного аграрного університету.

Комарницький Іван Федорович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою загальноекономічних дисциплін Буковинського державного фінансово-економічного університету.

Кондур Оксана Созонтівна – кандидат фізико-математичних наук, професор кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Копчак Юрій Степанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Король Володимир Степанович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Кріль Ярослава Ярославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту економічного факультету Львівського національного університету імені Івана Франка.

Левандівський Омелян Тарасович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Любохинець Ольга Віталіївна – аспірант, асистент кафедри економіки та менеджменту промислових підприємств Хмельницького національного університету.

Михайленко Світлана Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів та банківської справи Європейського університету (м. Київ)

Мегедин Наталя Романівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Мельник Надія Богданівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Надорожня Світлана Олегівна – аспірантка Хмельницького національного університету.

Непочатенко Олександр Анатолійович – викладач Уманського національного університету садівництва.

Овсянніков Ігор Анатолійович – заст. директора з експлуатаційного утримання автомобільних доріг Київської області.

Павлова Галина Євгеніївна – кандидат економічних наук, директор Інституту економіки ДДАУ, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Пандас Анастасія Валеріївна – аспірантка кафедри економіки підприємства Одеської державної академії будівництва та архітектури.

Перезовова Ірина Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Перепічка Ірина Петрівна – фінансовий директор ТОВ “Експерта” м. Івано-Франківськ, магістр з обліку і аудиту.

Пилипів Надія Іванівна – доктор економічних наук, професор, зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Підгірна Валентина Никифорівна – кандидат економічних наук, старший викладач Буковинського державного фінансово-економічного університету.

Полевик Геннадій Миколайович – кандидат економічних наук, докторант Херсонського національного технічного університету.

Прокопенко Наталія Семенівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ “Європейський університет”.

Синиця Світлана Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Станьковська Ірина Мирославівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Старікова Ольга Сергіївна – аспірант Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля.

Сус Тарас Йосипович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Танклевська Наталія Станіславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”.

Твердохліб Вікторія Вікторівна – асистент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Терлецький Володимир Петрович – магістр спеціальності “Облік і аудит” Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Титарчук Ірина Миколаївна – доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Ткач Олег Володимирович – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту і маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Толпежніков Роман Олексійович – кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету ДВНЗ “Приазовський державний технічний університет”.

Толпежнікова Тетяна Георгіївна – аспірант ДВНЗ “Приазовський державний технічний університет”.

Урбан Оксана Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент Луцького національного технічного університету.

Усова Ганна Володимирівна – асистент кафедри “Менеджмент організацій” Автомобільно-дорожнього інституту.

Фарйон Олександра Остапівна – асистент кафедри економічної теорії Львівського національного аграрного університету.

Феденько Світлана Миколаївна – аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Фурса Тетяна Петрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Футерко Олександра Ігорівна – асистент кафедри фінансів та обліку Приватного вищого навчального закладу “Галицька академія”, аспірант ДННУ “Академія фінансового управління”.

Фучеджи Валентина Іванівна – викладач Одеського національного економічного університету.

Хомка Володимир Михайлович – кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Львівського національного аграрного університету.

Царенко Оксана В’ячеславівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри обліку і аудиту Академії муніципального управління.

Шекета Є.Ю. – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шеленко Діана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шеремета Ксенія Юріївна – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету.

Шкроміда Віталій Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Шкроміда Надія Ярославівна – кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Щебельська Вікторія Олегівна – магістр Автомобільно-дорожнього інституту Донецького національного технічного університету.

Якубів Валентина Михайлівна – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

ЗМІСТ

Дослідження процесу розвитку вітчизняного підприємництва

Анін В.І., Виклюк М.І. Формування пріоритетів інноваційного розвитку малого підприємництва	3
Бондарчук Н.В., Васильєва Л.М., Павлова Г.Є. Напрями вдосконалення внутрішнього аудиту розрахунків з покупцями й замовниками	9
Горлачук В.В., Коваленко О.Ю. Методичний підхід до аналізу фінансової конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	15
Ковалюк О.М., Кріль Я.Я. Повернення товарів у торгівлі: облікові та податкові наслідки	25
Прокопенко Н.С., Овсянніков І.А., Долга Г.В. Податковий борг за податковими зобов'язаннями з майнового оподаткування: реалії сьогодення	29
Якубів В.М. Тенденції і перспективи сільського розвитку у взаємозв'язку зі становленням аграрних підприємств	33
Василюк М.М. Формування та облік витрат житлово-комунального господарства	38
Гладій Х.Г. Аналіз стратегій диференціації продукту підприємств на кондитерському ринку	44
Гловацька В.В., Жук О.І., Копчак Ю.С. Swot-аналіз як основний інструмент стратегічного планування розвитку сільського зеленого туризму в Карпатському регіоні	50
Квасницька Р.С., Надорожна С.О. Теоретичні аспекти контролінгу	55
Кінаш І.П. Функціонування комунікаційної інфраструктури України та її роль у задоволенні потреб споживачів	60
Мельник Н.Б. Розрахунки при відрядженнях у системі елементів методу бухгалтерського обліку	65
Перезовова І.В., Перепічка І.П., Гритчук Л.Л. Експлікація поняття реорганізації, особливостей і форм її здійснення в контексті проведення економічної експертизи законодавчо-нормативних джерел	71
Станьковська І.М. Управлінська діагностика: загальна концепція та застосування в системі управління конкурентоспроможністю	83
Сус Т.Й. Організаційно-економічні засади формування кооперації в екологічному сільгоспвиробництві	88
Титарчук І.М. Організаційні умови функціонування сільськогосподарських підприємств	94
Толпежніков Р.О., Толпежнікова Т.Г. Особливості ціноутворення продукції промислового підприємства	99
Шеленко Д.І., Жук О.І., Мегедин Н.Р., Твердохліб В.В. Підприємництво як сучасна форма господарювання	103
Шкроміда В.В., Терлецький В.П. Аналіз основних засобів енергозбутового підприємства та їх вплив на фінансові результати господарювання	107
Шкроміда Н.Я. Оцінка волатильності компонентів економічного потенціалу підприємства	112
Євенко Т.І. Методологічні аспекти прогнозування ймовірності банкрутства банківських установ	117
Волинець У.А. Громадські організації в системі соціально-відповідального суспільства	122
Завідняк О.В. Фактори, що впливають на вартість гудвілу	126
Любохинець О.В. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України	131
Непочатенко О.А. Підходи до управління платоспроможністю сільськогосподарських підприємств	138
Усова Г.В., Коваленко К.В. Особливості застосування реінжинірингу бізнес-процесів на промислових підприємствах	143
Усова Г.В., Щебельська В.О. Особливості формування конкурентних переваг у сфері послуг	147

Фарйон О.О. Сільський зелений туризм: поняття, функції й тенденції розвитку в Україні та світі	151
Фучеджи В.І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління	156
Шекета Є.Ю. Новітні моделі організації робочого часу як ефективний метод подолання безробіття	161
Шеремета К.Ю. Форми фінансового забезпечення машинобудівних підприємств Хмельницької області	165

Моделі соціально-економічного розвитку

Гречановська І.Г., Пандас А.В. Рациональне використання міських земельних ресурсів	170
Кізіма Т.О. Поведінкові фінанси як новий напрям досліджень сучасної фінансової науки	175
Комарницький І.Ф., Підгірна В.Н. Стратегічні орієнтири відкритості національних економік України та Румунії	180
Михайленко С.В. Концептуалізація та функціональні характеристики системи бюджетного менеджменту	185
Пилипів Н.І., Фурса Т.П. Роль податкового аудиту в регулюванні економічних процесів	194
Танклевська Н.С. Формування сучасної парадигми фінансової політики розвитку сільського господарства країни	197
Ткач О.В. Особливості поширення кризових процесів від доміантних центрів (на прикладі кризових циклічних процесів в економіці США)	204
Царенко О.В. Дью ділідженс як превентивний захід зниження ризиків при оптимізації бізнес-процесів у регіонах	211
Jantoń-Drozdowska E. Konkurencyjność regionów w świetle literatury i polityki UE	216
Белікова Н.В. Методичний підхід до визначення пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку регіонів країни	224
Загорняк В.Б., Кондур О.С. Імітаційне моделювання в менеджменті промислової безпеки праці	229
Квасницька Р.С. Домогосподарство як інститут фінансового ринку України	235
Колач С.М., Василина О.Р., Дідич З.А. Тенденції розвитку сільського господарства України в контексті забезпечення світової продовольчої безпеки	241
Король В.С. Необхідність розробки стратегії економічного розвитку в регіоні	245
Левандівський О.Т. Механізм державної підтримки АПК	251
Полевик Г.М. Поняття біфуркації та його застосування в управлінні економікою	258
Синиця С.М. Аналіз інвестиційної привабливості Івано-Франківської області в системі глобальної конкуренції регіонів України	264
Старікова О.С. Комплексна оцінка ресурсного потенціалу регіону в умовах його структурної перебудови	272
Урбан О.А. Тенденції розвитку української фінансової системи в умовах глобалізації	276
Хомка В.М. Методика викладання дисципліни “Бухгалтерський облік” для студентів економічного факультету	280
Галушак В.В. Перспективи розвитку фінансового ринку України	283
Барчук В.П. Особливості розвитку та використання трудового потенціалу Прикарпаття	288
Галушак І.Є. Управлінська й організаційна концепції формування стратегічних цілей регіонів як суб’єктів розвитку	295
Дмитровська В.С. Трансферти в системі регулювання міжбюджетних відносин	302
Феденько С.М. Фінансове забезпечення медичних послуг у системі бюджетного фінансування	314
Футерко О.І. Бюджетна безпека України	319
Відомості про авторів	327

CONTENTS

Research development of domestic business

Anin V.I., Vyklyuk M.I. The formation of priorities of innovation development of small business	3
Bondarchuk N.V., Vasileva L.M., Pavlova G.Ye. Ways of improvement of internal audit of calculations with buyers and customers	9
Gorlachuk V.V., Kovalenko O.Yu. Methodological approach to the analysis of financial competitiveness of agricultural enterprises	15
Kovaljuk O.M., Kril Ya.Ya. Returning of commodities: accounting and tax consequences	25
Prokopenko N.S., Ovsyannikov I.A., Dolga H.V. The tax duty under tax obligations of property taxation: today's realities	29
Yakubiv V.M. Trends and Prospects of Rural Development in conjunction with the establishment of farms	33
Vasylyuk M.M. Formation and cost accounting of housing	38
Hladiy K.G. Analysis of product differentiation strategies of enterprise in the confectionery market	44
Głowatska V.V., Zhuk O.I., Kopchak Yu.S. Swot-analysis as the primary tool for strategic planning of rural tourism in the Carpathian region	50
Kvasnytska R.S., Nadorozhna S.O. Theoretical aspects of controlling	55
Kinash I.P. The functioning of communication infrastructure in Ukraine and its role in satisfying the consumer needs	60
Melnyk N.B. Payments for business trips in the system elements of accounting method	65
Perevozova I.V., Perepichka I.P., Hrytchuk L.L. Explication of the concept of reorganization, characteristics and forms of its implementation on the basis of examination of the legal and regulatory sources	71
Stankovska I.M. Managerial diagnosis: general concept and application management system competitiveness	83
Sus T.Yo. Organizational and economic bases of forming cooperatives in ecological agricultural production	88
Tytarchuk I.M. Organizational modalities farms	94
Tolpezhnikov R.O., Tolpezhnikova T.G. Features of pricing of products of industrial enterprise	99
Shelenko D.I., Zhuk O.I., Mehedyn N.R., Tverdokhlib V.V. Entrepreneurship as a modern form of management	103
Shkromyda V.V., Terletsyy V.P. Analysis of fixed assets enerhozbutovoho enterprises and their impact on financial performance management	107
Shkromyda N.Ya. Score volatility components of the economic potential of the company	112
Yevenko T.I. Methodological aspects of prognostication probability of bank institutions bankruptcy	117
Volunets U.A. Public organizations in the system of social-responsible society	122
Zavidnyak O.V. Factors affecting the cost of goodwill	126
Lubohynets O.V. Trends of development of engineering enterprises	131
Nepochatenko O.A. Approach to managing solvency agricultural enterprises	138
Usova G.V., Kovalenko K.V. Features applications of reengineering business processes in industrial enterprises	143
Usova G.V., Shchibelska V.O. Features of competitive advantage in the service sector	147
Faryon O.O. Rural green tourism: a concept, functions and progress trends in Ukraine and the world	151
Fuchedji V.I. SWOT-analysis as a tool for financial crisis management	156
Sheketa Ye.Yu. Newest model of the organization of working time as an effective method to overcome unemployment	161
Sheremeta K.Yu. Forms of financial assurance of machine-building enterprises in Khmelnytsky region	165

Models of social and economic development

Grechanovska I.G., Pandas A.V. Rational use of urban land resources	170
Kizyma T.O. Behavioral finance as a new research direction of modern financial science	175
Komarnytckyy I.F., Podgornaya V.N. Strategic Guidelines openness of national economies of Ukraine and Romania	180
Mikhaylenko S.V. Conceptualization and functional characteristics of the system of budgetary management	185
Pylypiv N.I., Fursa T.P. Role of tax audit in adjusting of economic processes	194
Tanklevska N.S. Formation of modern paradigm financial policy for agriculture country	197
Tkach O.V. Features of crisis from the dominant center (for example crisis cyclical process in the U.S. economy)	204
Tsarenko O.V. Due diligence as preventive the west of decline of risks during optimization of biznes-procesiv in regions	211
Jantoń-Drozdowska E. The competitiveness of the regions – the theoretical and the european union approach	216
Belikova N.V. Methodical approach to the determination of the social-economics growth orient of the regions	224
Zahornyak V.B., Kondur O.S. Simulation in the management of industrial safety	229
Kvasnitska R.S. Household as institute of financial market of Ukraine	235
Kolach S.M., Vasylyna A.R., Didych Z.A. Trends in agriculture in Ukraine in the context of global food security	241
Korol V.S. The need to develop a strategy for regional economic development	245
Levandivskyy O.T. Mechanism of state support of agroindustrial complexis	251
Polevik G.M. Concept of bifurcation and its application in management of economic	258
Synytsya S.M. Investment Analysis Ivano-Frankivsk region in the system of global competition regions of Ukraine	264
Starikova O.S. Comprehensive assessment regional resource potential in terms of its structural adjustment	272
Urban O.A. The progress of ukrainian financial system are in the conditions of globalization	276
Homka V.M. Methods of teaching “Accounting” for students of Faculty of Economics	280
Galushchak V.V. The formation and the perspectives of Ukraine’s financial market development	283
Barchuk.V.P. The features of development and use of labor potential of Precarpathian region	288
Galushchak I.Ye. Management and organizational concept of the strategic objectives of the regions as subjects of	295
Dmytrovska V.S. Transfers in the regulatory system of interbudgetary relations	302
Fedenko S.M. Financing of health services in the funding	314
Futerko O.I. Security budget of Ukraine	319
Information about authors	327

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий збірник

Випуск 9

Том 2

За редакцією **ТКАЧУК Ірини Григорівни**

Головний редактор *Василь ГОЛОВЧАК*
Літературний редактор *Олександра ЛЕНІВ*
Комп'ютерна правка і верстка *Оксана КЛИМЕНКО*
Коректор *Надія ВЕБЕР*

Підп. до друку 29.01.2013. Формат 60x84/8. Папір офсет.
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.
Ум. друк. арк. 38,94. Наклад 300 пр. Зам. № 54.

Видавець і виготовлювач
Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
76018, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1
тел.: 71-56-22

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
від 12.12.2006 серія ДК 2718*