

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (156)**

Київ 2014

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (156) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2014. – 215 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми;
- рецензії, коментарі, відгуки.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2014. Реєстраційний № КВ 5350 від 01.08.2001 року.

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

До проблеми вихідної моделі вітчизняного державного управління

У статті розглядаються особливості вихідної моделі державного управління в Україні, розвиток якої за сучасних умов обумовлює значні проблеми управління – глибоко дисфункціональний його розвиток по відношенню до моделей, існуючих у розвинутих країнах.

Ключові слова: вихідна модель управління, караль-но-експропріаційна модель, паразитарний стан еліти суспільства, дегенерація правового захисту, «тавро бездержавності», синкретизм влади і елітного бізнесу.

В статье рассматриваются особенности исходной модели государственного управления в Украине, развитие которой в современных условиях обуславливает значительные проблемы управления – глубоко дисфункциональное его развитие по отношению к моделям, которые существуют в развитых странах.

Ключевые слова: исходная модель управления, карательно-экспроприационная модель, паразитарное состояние элиты общества, дегенерация правовой защиты, «клеймо безгосударственности», синкретизм власти и элитного бизнеса.

In Article discusses the features of the original model of public administration in Ukraine, whose development in modern conditions leads to significant management problems – deep disfunktsionalnoe its development in relation to the models that exist in developed countries.

Keywords: original model of governance, punitive expropriation model parasitic state elite society, degeneration of legal protection «stigma of statelessness», syncretism authorities and business elite.

Постановка проблеми. Пошук історичних причин сучасних проблем деградації державного управління слід виводити з особливостей становлення вихідної його моделі, особливостей формування генотипу чинників кризової його деформації (по відношенню до розвинутих моделей управління). Процеси тінізації, деградації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової деформації державного управління обумовлюють необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих інституційних впливів, у тому числі постімперських, необхідність пошуку засобів їх обмеження.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Національна антикорупційна стратегія на 2011–2015 роки (схвалена Указом Президента України від 21.10.2011 №1001), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників тіньової економіки належать праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка,

I.I. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, причин її існування та розвитку потребують подальшого вивчення, зокрема, тінзаційні властивості первинної, вихідної моделі державного управління, яка у подальших історичних своїх метаморфозах має великий потенціал тінзації.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного комплексу тінзаційного потенціалу існуючої моделі державного управління, його сучасних декомпозицій, деформаційного його генотипу.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Конституцією України наша держава визначена як «демократична, соціальна» [1, с. 4], що накладає на неї високі зобов'язання відносно стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку. Натомість реальна економічна модель розвитку ще далека від стандартів демократичної та соціальної, а функції держави відрізняються відірваністю, сепаратизмом влади від потреб широких верств народу, надлишковою жорсткістю фіскальної та каральної систем, спадковим по-тягом, зокрема, до зростання розшарування доходів населення. Так, за даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), сьогодні у світі спостерігається найбільше за останнє півстоліття розшарування населення на багатих і бідних [2]. Тенденція зростання доходів багатших верств населення та одночасного зубожіння бідних посилюється: перші стають ще багатшими, а другі – ще біднішими, маючи різний прояв по країнах.

В Європейському Союзі лідером за швидкістю розмежування населення на багатих та бідних стала Великобританія: 10% її найзаможніших громадян отримують у 12 разів більше доходів, ніж 10% найбіднішого населення країни. Подібною є ситуація в Італії, де співвідношення доходів багатих і бідних становить 10:1. У Німеччині, Данії та Швеції – 6:1 (для порівняння: у 1980-х роках воно було 5:1). Найгостріше проблема розшарування населення стоїть у країнах із ринками, що розвиваються. Так, у Бразилії, Росії, Індії та Китаї доходи багатіїв у 50 разів перевищують доходи бідних [3]. Щодо України ОЕСР дослідження не проводила, але за експертними оцінками цей показник ще гірший.

Держава починається з освоєння абстракції спільного інтересу, що підноситься над інтересами приватними і груповими, над інтересом локальних спільнот та окремих людей, які входять до цих спільнот. Спільний інтерес – це безпека, захищеність від зовнішніх загроз і внутрішній порядок у широкому розумінні слова (неспроможність забезпечити порядок і спонукала новгородців, якщо судити за літописним свідченням, запросити варязьких князів). Але щоб такий інтерес не лише правителями, а й ширшим колом людей, які становлять, говорячи сучасною мовою, владну еліту. Для цього, своєю чергою,

подібних людей у суспільстві має бути достатня кількість, а влада повинна мобілізувати їхню енергію та здібності. Іншими словами, йдеться про мобілізацію особистісних ресурсів для обслуговування державних потреб, причому в історичному середовищі, де домінувала архаїчно-колективістська родоплемінна доособистісна культура [4, с. 355].

Натомість в Україні діє довгостроковий (багатовіковий) тренд, згідно з яким вихід із чергової економічної кризи суттєво погіршує засади майбутнього розвитку: звужується та обмежується внутрішній сукупний попит населення як основи сучасної економіки, її стабільного розвитку; стискається система самоврядування, відбувається надлишкова централізація та паразитарно розростається бюрократична вертикаль управління, що все більше віддаляє центри прийняття державних рішень від народу, натомість сучасні процеси в розвинутих країнах переважно інтенсифікують горизонтальні зв'язки; державні рішення мають закритоклановий, тіньовий характер, діяльність державно-владної системи та афілійованих до неї структур набувають тінзуючого тиску, що виводить за межі правового поля діяльність зростаючих контингентів членів суспільства тощо. У черговий раз загострюється стрижнева проблема розвитку українського суспільства – відсутність ефективної національної еліти. У зв'язку з існуванням цього тренду виникає потреба пошуку дискурсивної вихідної матриці, вихідної моделі у системі управління державою, яка циклічно нагадує про своє існування суттєвими деформаційними наслідками.

Принцип як вихідний пункт теорії є, своєю чергою, першим і найбільш загальним визначенням ідеї. Але він формулюється у формі найбільш загального та вихідного теоретичного поняття (категорії), змістом якого виступає найбільш загальний закон, що виявляє субстанціональне відношення предмету дослідження.

У русі єдиної субстанції даної предметної галузі знаходиться логічна основа єдності всіх понять (категорій) теорії, що зв'язані між собою її вихідним принципом. Інші принципи теорії виконують методологічну функцію подальшої конкретизації ідеї, є основою окремих розділів теорії, її відгалужень.

Метод сходження від абстрактного до конкретного передбачає після встановлення предмету науки перехід до виділення вихідної генетичної й структурної «клітинки» предмета дослідження, а також вибору початкового пункту аналізу і викладення сутності самої цієї «клітинки». На наш погляд, вихідна категорія теорії дисфункції державного управління в країні повинна бути «клітинкою» предмету, яка відбиває відношення (взаємозв'язок) загального (загальної субстанції) і окремого. Вона за своєю структурою являє собою, таким чином, відносну єдність протилежностей, «елементарну конкретність». Завдяки цьому з вихідної категорії теорії стає можливим виведення більш складних, синтетичних понять і законів.

Такою вихідною категорією (моделлю) теорії державного управління, на наш погляд, як результат наукової гіпотези, є категорія «державне управління з урахуванням національ-

них особливостей України в умовах трансформаційних процесів». Вона є результатом завершальної категорії попередньої економічної теорії, але остання стає вихідною категорією лише тоді, коли досягає достатнього ступеня узагальнення та поглиблюється до розуміння субстанції. Як загальне чи всезагальне тут виступає така сторона (субстанція) визначеної вихідної категорії, яка присутня в кожному досліджуваному явищі дійсності і є визначальним по відношенню до всіх інших сторін або властивостей цих явищ.

Особливостями структури вихідної моделі державного управління пам'яті з послаблення, дегенеративності, неповноспроможності державного управління, що зрештою призвело до занепаду Київської Русі, була наявність відношення до жителів країни як до мешканців фактично окупованої країни, а самих суб'єктів державного управління – як окупаційного режиму. Це зв'язано з тим, як відмічає А.В. Свідзинський [4, с. 354–366], що вже рання історія східнослов'янських племен засвідчила, що виходячи із внутрішніх та зовнішніх особливостей своїми силами виробити структури, потрібні для ефективної державної самоорганізації, ці племена були не здатні. Лише поява добре організованих і войовничих загонів зі Скандинавії стимулювала державотворчі процеси, при цьому центром їх формування стала Наддніпрянщина завдяки економічному чиннику – дедалі більшому освоєнню водного шляху «з варяг у греки», який значною частиною йшов Дніпром. У результаті виникла Київська Русь, яка об'єднала раніше розрізнені племена. Завдяки вигідному географічному розташуванню і войовничій енергії князів зрештою Київська Русь набула навіть форми імперії, але у зв'язку з подальшим все більшим розчиненням скандинавського елемента в слов'янському середовищі вона постала перед проблемами державотворчого характеру, які стали суттєвою складовою генотипу українського суспільства. При цьому перед великим князівством виникла низка принципово нових питань: 1) легітимізація влади, поширеної на всі праукраїнські князівства (всю Київську Русь); 2) способи передачі цієї влади нащадкам; 3) методи збору данини з малих князівств; 4) формування дружини великого князя і його стосунків з дружинниками; 5) встановлення єдиних принципів управління в усій державі.

Основним методом розв'язання зазначених проблем великі князі обрали війну із зовнішніми ворогами з метою розширення підвладних територій і їх грабунку. Найбільшою мірою це стосується перших князів: Олега, Ігоря і особливо Святослава.

Важливою рисою мілітаристської політики держави стало спрямування її не тільки на зовнішніх ворогів, але й трансляція її на жителів самої Київської Русі, практикувалося навіть перетворення власних жителів на рабів, яких продавали в інші країни, а у війнах між окремими князівствами чи між київським князем та бунтівними князівствами почали практикуватися запрошення в якості підмоги ворожі Київської Русі кочові племена.

Культурне піднесення Київської Русі набуло значної сили за Ярослава, однак спроби правової регламентації життя значно відставали від тих стандартів, які в розглядувану добу формувалися в Західній Європі. Зародки писаного права хоча і з'явилися («Руська правда» та ін.), але вони стосувалися конкретних осіб і конкретних вчинків (ситуативний характер законів). Натомість не було ґрунту для правової регламентації стосунків між абстрактними представниками станів, що відрізняло руське право від того, яке виникало у Західній Європі, де формувався феодалний устрій. Не склалося також земельне право: землі було багато, а продуктивність її була мала, вона цінувалася лише селянами, а не військовою елітою, пріоритетом якої була військова здобич. Через це стан великих землевласників, як на Заході, не формувався. Князі «володіли» землею, але не брали участь у землеробстві, «володіння» зводилося лише до права (теж письмово не регламентованого) отримання данини. Збагачення князів та дружини у грабіжницьких війнах відкривало для них більше можливостей, ніж за умов миру. Із загальною слабкістю правових засад життя був пов'язаний зокрема такий потужний негативний чинник, як відсутність чи, власне, фактичне недотримання процедури престолонаслідування за старшинством. Уже Володимир отримав київський престол з порушенням, унаслідок військової перемоги над своїми братами. У подальшому війни за київський престол, що посилювалися після Володимира Мономаха, а також міжусобні війни між братами за окремі князівства, призвели до занепаду Київської Русі ще до приходу татаро-монголів, і, звичайно, неспроможність князів об'єднатися для відсічі завойовникам стала прямим наслідком внутрішнього розбрату.

Підсумовуючи, можна твердити, що державність Київської Русі хоч в основному склалася, все ж таїла певні недоробки, про які щойно йшлося, і які, особливо в екстремальних ситуаціях, виявляли слабкість усього державного організму.

Таким чином, на ранніх стадіях формування держави відбулося становлення жорсткої карально-фіскальної її системи, з високим рівнем позаправових форм діяльності, відсутністю ефективної, якісної еліти. У подальшому ця модель постійно відтворювалася, конкретизуючи у певних історичних умовах розлом інтересів влади та народу.

При дослідженні механізмів відтворення вихідної матриці державної організації життя за цих умов, зокрема деформуючого тінізаційного впливу імперської організації на «мале» суспільство особливої уваги потребує аналіз тінізаційного потенціалу її «кадрової» політики, особливий спосіб формування місцевої еліти. Так, набагато простіше й ефективніше імперія розширюється за допомогою розбещення аристократії імперських провінцій з моделлю «солодкого життя» власних верхів. Для цього використовується найширший комплекс заходів імперського (постімперського) впливу – освітньо-виховних, інформаційних, агентурних, культурологічних, релігійних, політичних, фінансових, психологічних тощо.

Створення у 1923 році номенклатури – нового елітного стану, який поєднав у масштабі країни кадри управління в єдину, підпорядковану центральній владі силу, що не мала природних механізмів зв'язку із суспільством, – цей зв'язок був обмежений соціальною пам'яттю лише одного покоління, це створення не передбачало механізмів захисту традиційних цінностей суспільства – сам захист мав ідеократичний характер, що заперечувало і всіляко обмежувало соціальну пам'ять суспільства. Така еліта була приречена на швидке переродження у суто паразитичний стан. За цих умов успадкування прав і привілеїв розбещує вищі стани, відбувається дегенерація еліти. Війни і потрясіння затримують цей процес, частково активізують соціально значущі прояви діяльності еліти, але в більш сприятливий час, коли посилюються зовнішні зв'язки, процес виродження прискорюється.

Жорсткий карально–загарбницький характер мала вихідна модель з державного управління за радянської доби: карально–експропріаційний характер самої революції 1917 року, військового комунізму, найпотужнішого вивозу культурно–історичних, релігійних цінностей за кордон, так званої колективізації села разом зі знищенням селянства, національної інтелігенції, репресій, голодомору тощо. Експропріаційний характер мали і процеси «входження» вітчизняної економіки у ринок: приватизація, роздержавлення, інфляція, створення паразитарної елітної економіки [5, с. 234–271] тощо.

У ті, на жаль, короткі історичні періоди величі українського народу, коли вдавалося вийти за обмежене коло вихідної матриці, подолати «тавро бездержавності» (формулювання Б. Цимбалістого) і на чолі країни постати представникам справжньої національної еліти, тоді, навіть за самих несприятливих умов, країні вдавалося зробити напрочуд багато.

Так, попри всі ці несприятливі обставини Українська Держава за час Гетьманату П. Скоропадського домоглася значних успіхів у розвитку економіки, міжнародної торгівлі, стабілізувала фінанси і наповнила казну, здобула міжнародне визнання (її визнали понад 20 країн світу). Вона провела тяжкі переговори про делімітацію кордонів з Росією, організовувала активно діючу службу підтримки правопорядку та внутрішньої безпеки. Видатну роль в останньому відіграв міністр внутрішніх справ Ігор Кістяківський.

Але найбільш вражаючі досягнення були здобуті у сфері культури, зокрема в організації науки і освіти. Була утворена Українська академія наук, відбулося відкриття в Києві першого Державного українського університету, а згодом другого Українського університету в Кам'янці–Подільському. Передбачалося відкриття українських університетів в інших містах. Тоді ж «Просвіта» та Земство заснували в Полтаві Історично–філологічний факультет. Засновано Державний український архів, в якому мали бути зосереджені документи історії України, перевезені з архівів Москви та Петрограда; засновано Національну галерею мистецтва, Український історичний музей та Українську національну бібліотеку, яка зростала з надзвичайною швидкістю. Наприкінці геть-

манської доби в цій бібліотеці було вже понад 1 млн. книжок, серед них багато унікалів, стародруків і т.п. Кількістю та якістю книжок Національна бібліотека могла конкурувати з кращими бібліотеками Європи.

Сучасна політична та економічна еліта, яка представляє інтереси адміністративно–економічних груп, поставлена перед проблемою: як гарантувати стабільність та недоторканість бізнесу і власності як від нових переділів, так і надмірного втручання влади, побудованій на синкретизму (нерозчленованості) влади від елітного бізнесу. Частина сучасного елітного сектора розуміє довгострокові переваги правових гарантій над силовими і готова грати за правилами та встановлювати ці правила. Бізнес–групи елітного сектора, зорієнтовані на західні ринки, мають потребу легалізації капіталів та ведення бізнесу на цивілізованих засадах; зорієнтовані на національний ринок – потребу у підвищенні платоспроможності населення та внутрішніх суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, передбачає обопільну детінізацію доходів елітних та ординарних структур.

Серед високих державних службовців є представники, здатні чинити опір процесу синкретизації влади, його певному обмеженню та введенню у кероване річище. Спостерігається також хоч і слабка, але постійна тенденція до омоложення пострадянської еліти, посилення в колі нової еліти антигібридизаційних (антисинкретичних) владних тенденцій.

Отже, сама логіка економічних та суспільно–політичних процесів створює можливість обмеження паразитарних явищ, вибору еліти на користь соціально ефективного розвитку, забезпечення рівня країни на передових позиціях у світовому співтоваристві.

Висновки

В Україні діє довгостроковий (багатовіковий) тренд, згідно з яким звужується та обмежується внутрішній сукупний попит населення як основи сучасної економіки, її стабільного розвитку; стискається система самоврядування, відбувається надлишкова централізація та паразитарно розростається бюрократична вертикаль управління, натомість сучасні процеси в розвинутих країнах переважно інтенсифікують горизонтальні зв'язки, що все більше віддаляє центри прийняття державних рішень від народу; державні рішення мають закоритоклановий, тінювий характер, діяльність державно–владної системи та афілійованих до неї структур набувають тінізуючого тиску, що виводить за межі правового поля діяльність зростаючих контингентів членів суспільства тощо. У черговий раз загострюється стрижнева проблема розвитку українського суспільства – відсутність ефективної національної еліти. У зв'язку з існуванням цього тренду виникає потреба пошуку дискурсивної вихідної матриці, вихідної моделі у системі управління державою, яка циклічно нагадує про своє існування суттєвими деформаційними наслідками.

Особливостями структури вихідної моделі соціальної пам'яті з послаблення, дегенеративності, неповноспромож-

ності державного управління, що зрештою призвело до занепаду Київської Русі, була наявність відношення до жителів країни як до мешканців фактично окупованої країни, а самих суб'єктів державного управління – як окупаційного режиму.

Важливою рисою мілітаристської політики держави стало спрямування її не тільки на зовнішніх ворогів, але й трансляція її на жителів самої Київської Русі, практикувалося навіть перетворення власних жителів на рабів, яких продавали в інші країни, а у війнах між окремими князівствами чи між київським князем та бунтівними князівствами почали практикуватися запрошення в якості підмоги ворожі Київської Русі кочові племена.

У ті, на жаль, короткі історичні періоди величі українського народу, коли вдавалося вийти за обмежене коло вихідної матриці, подолати «тавро бездержавності» і на чолі країни постати представникам справжньої національної еліти, навіть за самих несприятливих умов, країні вдавалося зробити напрочуд багато.

Сучасна політична та економічна еліта, яка представляє інтереси адміністративно-економічних груп, поставлена перед проблемою: як гарантувати стабільність та недоторканість бізнесу і власності як від нових переділів, так і надмірного втручання влади, побудованій на синкретизму (нерозчленованості) влади від елітного бізнесу. Частина сучасного елітного сектору розуміє довгострокові переваги правових гарантій над силовими і готова грати за правилами та вста-

новлювати ці правила. Бізнес-групи елітного сектора, зорієнтовані на західні ринки, мають потребу легалізації капіталів та ведення бізнесу на цивілізованих засадах; зорієнтовані на національний ринок – потребу у підвищенні платоспроможності населення та внутрішніх суб'єктів господарювання, що, своєю чергою, передбачає обопільну детінізацію доходів елітних та ординарних структур.

Серед високих державних службовців є представники, здатні чинити опір процесу синкретизації влади, його певному обмеженню та введенню у кероване річище. Спостерігається також хоч і слабка, але постійна тенденція до омоложення пострадянської еліти, посилення в колі нової еліти антигібридизаційних (антисинкретичних) владних тенденцій.

Список використаних джерел

1. Конституція України. – К.: Українська правнична фундація, 1996. – С. 4.
2. An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings / The OECD. – Paris, 2011. – P. 22.
3. Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries / The OECD. – Paris, 2008. – P. 122.
4. Свідзинський А. В. Синергетична концепція культури / А.В. Свідзинський. – Луцьк: ВАТ «Волинська обласна друкарня», 2009. – 696 с.
5. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор. – 614 с.

УДК 339.9.138

С.В. ТКАЧУК,
к.е.н., Національний університет харчових технологій

Теоретичні та практичні підходи до розуміння та класифікації споживчих потреб

У роботі аналізуються існуючі підходи до розуміння категорії «потреба», погляди на класифікацію потреб та їхню ієрархію. Пропонується бачення споживчих потреб з урахуванням психологічних та маркетингових аспектів, а також їхня класифікація з погляду наявності чи відсутності у них аспекту самореалізації.

Ключові слова: потреба, первинні потреби, вторинні потреби, стратегія поведінки, тип особистості, ключові фактори здійснення покупки.

В работе анализируются существующие подходы к пониманию категории «потребность», взгляды на классификацию потребностей, их иерархию. Предлагается видение потребительских потребностей с учетом психологических и маркетинговых аспектов, а также их классификация с точки зрения наличия или отсутствия в них аспекта самореализации.

Ключевые слова: потребность, первичные потребности, вторичные потребности, стратегия поведения, тип личности, ключевые факторы совершения покупки.

The existing approaches to understanding of the category of «need», views on needs' classification, their hierarchy are analyzed. It is proposed to understand consumers' needs, taking into account the psychological and marketing aspects and also their classification, depending on presence or absence of the aspect of self-realization.

Keywords: need, basic needs, secondary needs, behavioral strategy, personality type, key factors of making purchase.

Постановка проблеми. Останнім часом маркетинг набуває дедалі більшого розповсюдження не лише на підприємствах, які пропонують матеріальні товари, він охоплює сферу послуг. На сьогоднішній день жодне підприємство не може бути орієнтоване суто на виробництво, ігноруючи вигоди, які диктує споживач. Особливістю, яка мала місце раніше, матиме і надалі, є складність, неоднозначність та розмаїття потреб споживачів, які повинні бути задоволені виробником. Вивченням специфіки споживчих потреб присвя-

чені праці багатьох авторів, втім сучасний маркетинг вимагає глибшого аналізу первинних та вторинних, прихованих і явних потреб задля досягнення гармонійного поєднання реалізації кінцевих цілей: максимізації прибутків підприємств та підприємців, максимального задоволення потреб споживачів з урахуванням вимог соціально-етичного маркетингу та забезпечення зростання економіки країни в цілому. Це викликає необхідність більш детального дослідження перерахованих проблем та розроблення пропозицій щодо їх оптимального вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень та публікацій [1–6] маркетинг сучасних підприємств – це дещо набагато більше, ніж звичайна сукупність дій, які б пришвидшили купівлю пропонуваного товарів (послуг) споживачами. Все більше підприємств, які раніше були орієнтовані суто на виробництво, переорієнтували свою діяльність на маркетинг і прагнуть не просто знизити витрати та запропонувати товари за нижчими цінами, а більшою мірою врахувати специфічні потреби існуючих та потенційних сегментів. Стосовно потреб є багато підходів та класифікацій, які вимагають певної систематизації в контексті сучасності, а їх задоволення повинно здійснюватись з урахуванням інтересів суспільства в цілому.

Мета статті. З викладеного вище виникає необхідність дослідити класичні та сучасні погляди на потреби споживачів, систематизувати їх розмаїття задля можливості максимального врахування споживчих потреб при обґрунтуванні підприємствами та фірмами маркетингових стратегій, а також розробити пропозиції щодо оптимального поєднання інтересів виробників, споживачів та суспільства в цілому.

Виклад основного матеріалу. Поняття маркетингу виникло дуже давно і у своєму розвитку пройшло ряд етапів, кількість та послідовність яких варіює у різних дослідників. Якщо мінімізувати кількість етапів становлення та розвитку маркетингу, їх можна звести до трьох: маркетинг, орієнтований на виробництво, маркетинг, орієнтований на продаж, маркетинг, орієнтований на споживача. Тобто на останньому етапі ключовим у понятті маркетингу стає споживач, і маркетолог (підприємець, менеджер фірми) передусім ставить за мету не зниження витрат виробництва та оптимальне налагодження постачання сировини (як у маркетингу, орієнтованому на виробництво) і навіть не максимізацію продажів за рахунок підвищення якості, оптимального поєднання якості/ціна (маркетинг продажів), а задоволення специфічних потреб певної групи споживачів у контексті конкурентної боротьби. Три перераховані етапи маркетингу навіть у нашій країні (яка тривалий період характеризувалася командно-адміністративною економікою, і тому розвиток маркетингу в ній розпочався пізніше, ніж, скажімо, в більшості країн Західної Європи чи США) завершують історію формування маркетингу хіба що станом на кінець XX століття. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин усе більшого значення набувають такі концепції маркетингу: маркетинг

вражень, маркетинг стосунків та соціально-етичний маркетинг. Хоча, якщо взяти досвід підприємств економічно розвинених країн, ці концепції виникли набагато раніше.

Якщо проаналізувати позиціонування товарів та послуг більшістю підприємств, можна побачити, що при розробленні етикеток, фірмових найменувань, знаків для товарів (послуг), рекламних звернень вони не стільки акцентують увагу на практичних властивостях товару (послуги), скільки на створенні відповідних приємних асоціацій із товаром (послугою) та фірмою взагалі. Виробник прагне створити у споживача неповторне, надзвичайне, позитивне враження, ареал спокою та приємного відпочинку, солідності та надійності, неповторності та оригінальності, можливості самоствердження тощо – в залежності від специфіки товару (послуги) та конкретного споживчого сегменту. Маркетинг вражень, як і маркетинг у класичному розумінні, перебуває в тісній взаємодії із споживчими потребами. Потреби споживачів – це поняття, яке проходить ключовою, найбільш значущою «лінією» через будь-яку концепцію маркетингу, по суті, навіть там, де споживач начебто не знаходиться в центрі уваги (наприклад, маркетинг, орієнтований на виробництво ставить за мету максимальне зниження витрат виробництва, але для чого? В тому числі для того, щоб задовольнити потребу споживача, для якого ключовим чинником здійсненні покупки є низька ціна). Саме розуміння, виявлення та систематизація споживчих потреб та пропонування відповідних товарів, правильне їх позиціонування, створення відповідних вражень значною мірою визначає успішність фірми та її прибутковість.

Тому звернемося до категорії «потреба», до самої її сутності та різновидів потреб. Потребу не можна розглядати як бажання споживача придбати певний продукт (товар або послугу), підкріплене відповідною платоспроможністю. Ця категорія матиме назву «запит». Навіть якщо вказане бажання не буде підкріплене реальною платоспроможністю, все одно розглядати категорію «потреба» у вищезазначеному розумінні буде не вірно. Суб'єктом потреби краще вважати не людину як споживача, а людину, як особистість, а об'єктом – не конкретний продукт, а дещо набагато ширше, що виходить за межі суто матеріального і містить у собі складну сукупність елементів. Виявити ці елементи та вкласти їх у певному наборі в конкретний товар або послугу – це завдання, яке стоїть перед маркетологом. Так, Г. Мюррей пропонує різні варіанти класифікації потреб, серед яких є поділ потреб на первинні і вторинні, а також на такі, про які споживач вже усвідомив, і на позасвідомі, приховані потреби. Більшість маркетологів вважають первинні потреби фізіологічними, а вторинні – духовними або соціальними. Та чи вірно це бачення у сучасному світі і чи вірно усі маркетологи його тлумачать? Чи завжди суто фізіологічні потреби є первинними? Взяти хоча б той факт, що інколи споживачі віддають перевагу модному, але менш зручному одягу (потреба у самовираженні), аніж звичайному одягу, який краще захистить їх від холоду та негоди (фізіологічні потреби та потреби в безпеці), і при цьому

Йдеться не обов'язково про дорогий модний одяг, попит на який формують люди, чиї первинні потреби уже задоволені. Звернемося до класичного розподілу потреб (піраміда А. Маслоу): на нижчому щаблі стоять первинні потреби, які включають в себе фізіологічні та потреби в безпеці, при цьому фізіологічні мають нижчу значимість, далі в напрямі зростання – соціальні потреби, потреби в повазі та потреби в самовираженні. Очевидно, потреби в повазі та в самовираженні присутні не лише на найвищих щаблях піраміди потреб, вони є в переважній більшості індивідуумів завжди, не залежно від того, задоволені їх фізіологічні потреби чи ні. Інша справа, що погляди на самовираження і повагу у кожної людини свої, і тут перед маркетологом постає задача виявити специфічні потреби у розрізі конкретних сегментів. Задля глибшого розуміння сутності прихованих потреб, в тому числі так званих вторинних, не фізіологічних, варто звернутися до вчення З. Фрейда, згідно з яким «Я» кожного індивідуума перебуває у постійній боротьбі між «Воно», тобто інстинктами, бажаннями, які не завжди вписуються у систему загальноприйнятих цінностей та «Над Я» – нормами суспільства, в якому перебуває даний індивід. Така боротьба призводить до того, що одні бажання трансформуються, адаптуючись під такі, які пропускає цензура «Над Я», тобто норм, прийнятих у суспільстві, інші переходять у так звану чорну скриньку, підсвідомість. Очевидно, перші бажання формуватимуть явні, виражені потреби, тобто такі, про які усвідомлює споживач. До них можна віднести як фізіологічні та соціальні, так і деякі духовні потреби. Другі бажання формують потреби скриті, а саме такі скриті, приховані потреби, які будуть відноситись до духовних потреб і більшою мірою задовольняються через механізм маркетингу вражень (рис. 1). Йдеться, звичайно, не про якісь аморальні потреби та їхнє задоволення, а про такі, що,

знаходячись у підсвідомості, можуть реалізовуватись, наприклад, у творчій діяльності людини.

Американський психолог В. Джеймс підходив до класифікації особистості людини, поділяючи її на три складові: фізична особистість, соціальна особистість та духовна особистість, причому в ієрархії особистостей фізична особистість знаходилася на найнижчому щаблі, духовна – на найвищому. Очевидно, якщо аналізувати потреби індивідуумів, виходячи із цієї класифікації, то потреби «духовної особистості» будуть мати пріоритет у першості задоволення перед потребами «фізичної особистості» і не будуть вторинними (табл. 1).

Як видно з табл. 1, деякі потреби одночасно виникають у декількох складових особистості. Це пов'язане із тим, що ці складові знаходяться у тісному взаємозв'язку і формують єдину особистість. Так, за даною теорією, до духовної особистості (найвищий рівень) відносять потреби, бажання людини до пізнання, відтворення та створення нових творів мистецтва. До соціальної особистості (другий рівень) відносять місце людини у суспільстві, її приналежність до певного соціального класу. До фізичної особистості (найнижчий рівень) за даним підходом відносять зовнішній вигляд людини, її фізичне оточення (квартиру, меблі тощо), в тому числі членів родини (добробут і репутацію батьків, сестер, братів, дітей тощо). Тому до фізичної особистості, окрім суто фізіологічних потреб, слід віднести принаймні соціальні потреби (а можливо, якщо заглиблюватись в це питання, то й потреби в повазі і самовираженні).

При розгляді споживчих потреб варто звернутися до вчення представника неофрейдизму К. Горні, відповідно до якого людиною керують дві основні тенденції: потяг до безпеки та потяг до задоволення своїх бажань. Ці тенденції часто перебувають у взаємному протиріччі, яке знаходить вирішення у чотирьох стратегіях поведінки: потяг до людей, потяг до влади, потяг до

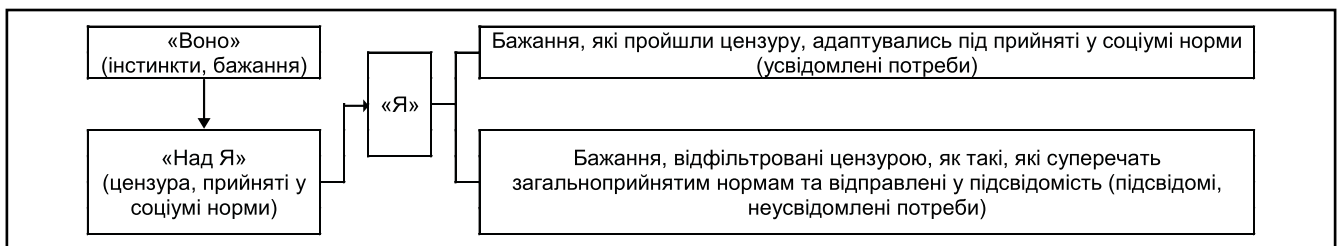


Рисунок 1. Потреби особистості у контексті теорії З. Фрейда

Таблиця 1. Потреби споживачів у контексті складових особистості

	Складові особистості (за В. Джеймсом)	Домінуючі потреби (за А. Маслоу)	Товари (послуги), які користуватимуться попитом	
Психологічні аспекти	«Духовна» особистість	Потреби у самовираженні, потреби в повазі, соціальні потреби	Відвідування історичних та культурних пам'яток, театрів, музеїв, концертів; твори літератури, образотворчого мистецтва, музичні твори (книги, картини, буклети із фотографіями пам'ятників, музичні диски) тощо. А також засоби, за допомогою яких людина може створювати власні твори (наприклад, необхідні матеріали для малювання або музичні інструменти та інші засоби для створення, відтворення та запису музичних творів)	Маркетингові аспекти
	«Соціальна» особистість	Соціальні потреби, потреби в повазі, потреби у самовираженні	Освітні послуги, працевлаштування, а також туристичні послуги, відвідування театрів, музеїв і т.д.	
	«Фізична» особистість	Фізіологічні потреби, потреби в безпеці, соціальні потреби	Продукти харчування, одяг, житло, меблі, освітні послуги, працевлаштування тощо	

підкорення, потяг до ізоляції. Якщо адаптувати названі стратегії до споживчих потреб, можна зробити висновок, що кожна з них формує попит на певну сукупність і фізіологічних, і не фізіологічних – духовних та соціальних – потреб (табл. 2). Так, наприклад, стратегія «прив'язаності» (потяг до людей) трансформується у потреби в спілкуванні, формує попит на деякі види туристичних подорожей, на екскурсії, на відвідування гуртків за інтересами тощо. Вона ж може формувати попит на суто матеріальні товари, наприклад, серед підлітків одяг, який дозволить йому (підлітку) краще почувати себе серед однолітків. В останньому випадку поєднані соціальні потреби, потреби в самовираженні і в повазі, які тут є нерозривними. Стратегія влади породжує потреби, які формують попит на вищу освіту, на підвищення кваліфікації на просування по службі, а також на відповідні атрибути так званої «фізичної особистості» (за В. Джеймсом): одяг відомих солідних фірм, автомобіль відповідної марки, житло у «дорогому» районі тощо. З іншого боку, потяг до влади може розглядатися не лише із класичної точки зору, як описано вище (висока посада, матеріальна забезпеченість), а й з точки зору інших споживчих сегментів (той самий підліток, який хоче бути лідером серед друзів: тут коло потреб може формувати попит на зовсім інші товари).

Стратегія підкорення переплітається із соціальними потребами А. Маслоу, але є різниця між цими соціальними потребами та соціальними потребами, які викликані стратегією потягу до людей. В останньому випадку потреби є «добровільними», усвідомленими, такими, які викликані інтересом до оточуючого, до соціального та культурного життя. Коли ж йдеться про стратегію підкорення, потреби обираються із «вимушеної необхідності», диктуються соціальними та іншими вимогами, так званим «Над Я» із теорії З. Фрейда. Наприклад, потреба, що формує попит на отримання тієї освіти, на якій наполягає родина індивідуума. Іншим прикладом може слугувати попит на відвідування дитиною гуртка з певного виду спорту, який не стільки викликає у дитини інтерес або дає можливість самореалізуватися, скільки є необхідним для можливості її перебування у колі однолітків. Спірним є питання, наскільки корисним та потрібним для індивідуума є такий попит, утім він існує, і виробник товарів (послуг) мусить враховувати його при прийнятті рішень. Очевидно, різниця

між попитом на соціальні потреби у випадку стратегії потягу до людей і у випадку стратегії підкорення буде начебто непомітною, втім виявлятиметься в деяких аспектах. Наприклад, у випадку гуртків по інтересах: людина, що відвідує гурток суто добровільно, матиме попит на додаткові заняття, а та, що відвідує із вимушеної необхідності, не матиме такого попиту за умов задовільної успішності.

Стратегія ізоляції може породжувати попит на нерухомість у віддалених від міста районах, а також на систему захисту цієї нерухомості (огорожі, системи безпеки), тобто частково тут мають місце потреби в безпеці. Також стратегія ізоляції може переплітатися з потребами у самовираженні, трансформуючись у бажання не просто ізолювати себе, забезпечити спокій та затишок, а виділити себе з-поміж інших, акцентувавши свою неповторність, як індивідуума. Останнє, наприклад, формує попит на ексклюзивний, незвичний (не обов'язково дорогий) одяг. Варто одразу уточнити, що тут йдеться про ізоляцію так би мовити із «нормальної» точки зору (в психології інколи стратегію ізоляції розглядають не як бажання людини відпочити у спокійному віддаленому місці та присвятити себе задоволенню духовних потреб (читання літератури тощо), а як патологічне відсторонення від людей і суспільства взагалі та навіть вороже ставлення до них. Такий аспект тут не розглядається, оскільки він пов'язаний суто із психологією, а не з маркетингом).

Із вищесказаного можна зробити висновок, що потреба як категорія є досить неоднозначною, складною, такою, яка варіює не лише в залежності від конкретного сегмента, а й усередині сегмента, який складається начебто зі схожих типів споживачів. Кожен споживач є індивідуумом, який має свій унікальний набір потреб та їх комбінацію. І завданням маркетолога є виділити сегменти, які б склалися із споживачів із максимально схожими потребами у контексті пропонованого продукту, а також вкласти у цей продукт набір якостей, які б задовольняли ці потреби.

Вище йшлося переважно про нефізіологічні потреби, а духовні і соціальні, в тому числі потреби у самовираженні та повазі. Це зовсім не означає, що фізіологічні потреби є такими, яким не потрібно приділяти уваги. Потреби у продуктах харчування, безпеці, медичних послугах є у кожного індивідуума

Таблиця 2. Потреби споживачів у контексті стратегій поведінки

	Стратегія поведінки за К. Горні (неофрейдизм)	Домінуючі потреби (за А. Маслоу)	Товари (послуги, які користуватимуться попитом)	
Психологічні аспекти	Стратегія «прив'язаності» (потяг до людей)	Соціальні потреби	Туристичні подорожі, екскурсії, курси, гуртки за інтересами, соціальні проекти (участь та організація) тощо	Маркетингові аспекти
	Стратегія влади	Потреба у повазі, потреба у самовираженні	Вища освіта, підвищення кваліфікації, одяг та інші товари відомих фірм тощо	
	Стратегія підкорення	Потреба у безпеці, соціальні потреби	Товари та послуги, які допоможуть «вписатися» у відповідне соціальне коло: одяг відповідного стилю, освітні послуги з отримання певної спеціальності, гуртки за так званими «загальноприйнятими» у певному колі інтересами тощо	
	Стратегія ізоляції	Потреба у безпеці, потреба у самовираженні	Житло у віддаленому районі, приватні будинки, в тому числі із системою охорони; товари та послуги, які необхідні для реалізації особистих інтересів, таких як хобі тощо	

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

і вони повинні бути враховані при розробленні маркетингових програм. Питання в тому, чи варто їх відмежовувати від нефізіологічних потреб. Так, візьмемо споживача із середнім рівнем доходу, який купує собі одяг на теплу пору року, наприклад зимові чоботи. Однозначно, що він прагне задовольнити фізіологічну потребу: захист від холоду. В той же час споживач, навіть якщо він не має зимового взуття та купує товар не з метою диференціації, а з метою придбання його як товару першої необхідності, буде, очевидно, обирати саме той вид товару з-поміж доступного цінового діапазону, який йому подобається більше. То чи вірно сказати, що тут задовольняється суто фізіологічна потреба? Очевидно, має місце і соціальна потреба (бажання «вписатися» у певне оточення), і естетична потреба, і, можливо, потреба у самовираженні (у контексті наведеного прикладу більшість підлітків обирають «модне» або «молодіжне» взуття чи взуття, яке виділяється з-поміж інших за певними характеристиками навіть у випадку, якщо на момент покупки зимового взуття підліток не має, і цей товар представляє для нього першу необхідність). Тому напрашується висновок, що фізіологічні та нефі-

зіологічні потреби перебувають у тісному взаємозв'язку, і не вірним буде їх суворе розмежування. Втім, інколи дійсно є випадки, коли при здійсненні покупки споживач керується суто фізіологічними потребами. Наприклад, попит на хліб, попит на утеплення житлового будинку.

Спробуємо класифікувати потреби за таким принципом:

1) потреби, не пов'язані із самовираженням (суто фізіологічні потреби);

2) потреби, пов'язані із бажанням людини до самовираження (фізіологічно-психологічні, психологічні, в тому числі духовні потреби) (рис. 2).

При цьому самовираження слід розуміти у широкому аспекті, виходячи із психологічних особливостей кожного окремого індивіда, в тому числі враховуючи теорії прихованих бажань, «чорної скриньки» З. Фрейда та поглядів представників неофрейдизму. Як видно з рис. 2, потреби, що не стосуються самореалізації, як правило, викликають попит на товари першої необхідності у загальному розумінні або на товари, так би мовити, «першої необхідності» у соціальному плані. Найголовнішим чинником, що спонукає до здійснення покупки, є ціна,

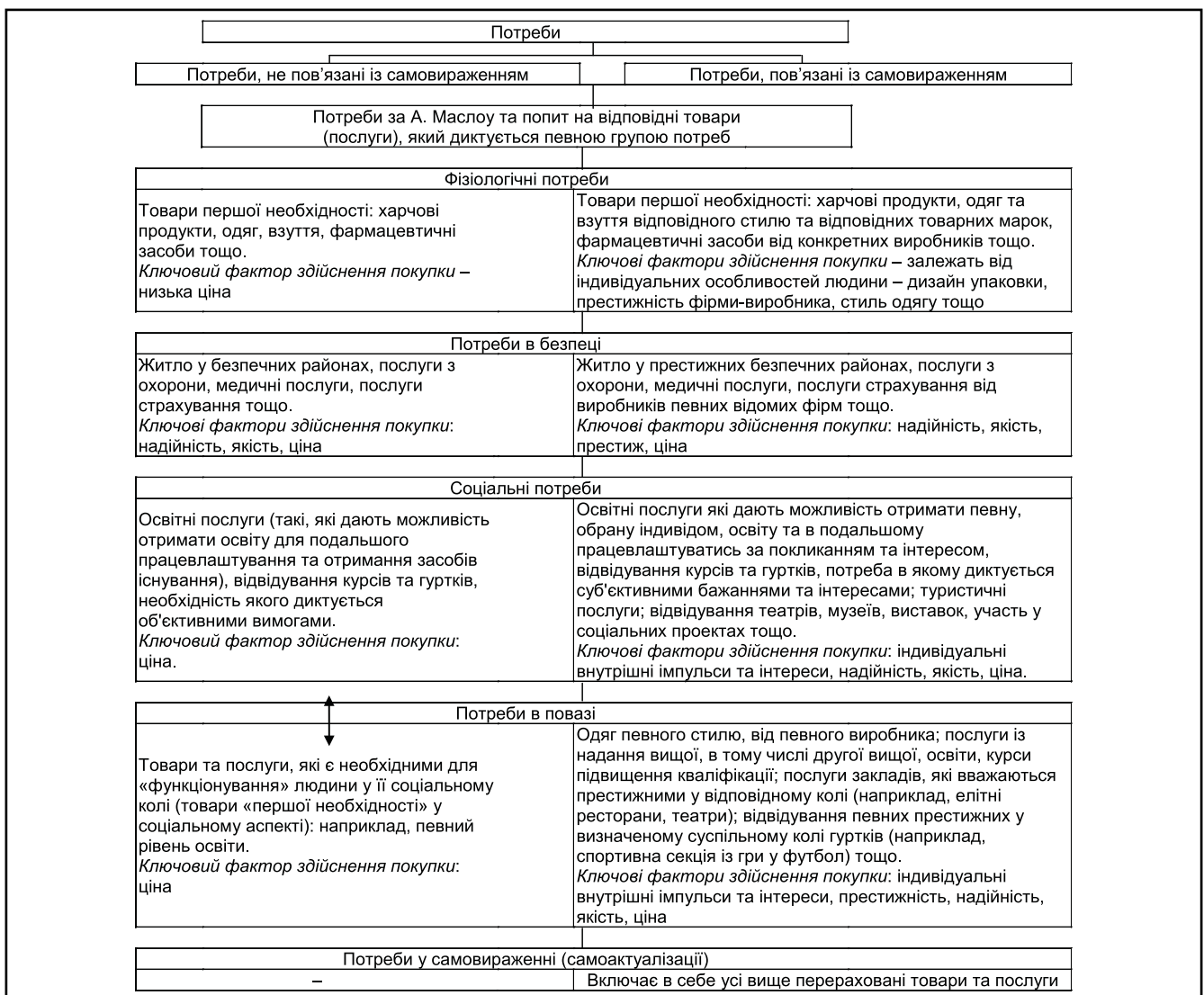


Рисунок 2. Систематизований підхід до класифікації споживчих потреб та розуміння стимулів здійснення покупки

поруч з якою інколи стоять якість та надійність (залежить від рівня доходів споживача). Соціальні потреби важко однозначно відокремити від потреб у повазі, оскільки, якщо відкинути фактор самореалізації, то соціальні потреби умовно можна поділити на дві великі групи: потреби у спілкуванні та потреби у повазі, які передбачають «невиокремлення» людини із того соціального кола, в якому вона перебуває, невідставання від загальноприйнятих у цьому колі норм, правил і вимог. Тому на рис. 2 соціальні потреби і потреби у повазі по групі тих потреб, які не пов'язані із самореалізацією, об'єднані пунктирною лінією. Що ж стосується другої групи потреб, тієї, яка пов'язана із самореалізацією, тут ключовими факторами, які спонукають споживача здійснювати покупки, є його індивідуальні бажання, інтереси, імпульси, престиж та якість тощо.

Висновки

Проаналізувавши існуючі підходи до класифікації споживчих потреб, можна сказати, що всі вони пов'язані із психологічними особливостями людини. Важко однозначно розмежувати суто фізіологічні та не фізіологічні потреби і визначити, які з них є первинними. Розглядаючи загальноприйняті підходи до класифікації та ієрархії потреб споживачів у контексті психологічних аспектів особистості, можна прийти до висновку, що деякі потреби доцільно віднести одночасно і до фізіологічних, і до духовних, а духовні та соціальні потреби інколи мають для людини не менше значення, ніж фізіологічні. Оскільки навіть найнижчі за класифікацією потреби (первинні) інколи переплітаються із потребами в самовираженні (вторинні), було запропоновано погляд на класифікацію потреб з погляду наявності чи відсутності у них аспекту самореалізації та з акцентом ключові фактори, що матимуть місце при здійсненні покупки у кожному конкретному випадку.

Варто зауважити, що існуючі та запропоновані погляди на класифікацію споживчих потреб є узагальненими і можуть корегуватися в залежності від споживчого сегменту, на який

орієнтоване підприємство. В будь-якому випадку потреба – це категорія складна і неоднозначна, а точна і детальна класифікація та ієрархія потреб буде індивідуальною для кожної особистості. Втім ця категорія є однією із ключових у сучасному маркетингу, без розуміння споживчих потреб неможливе ефективне функціонування підприємства навіть за умов застосування найефективніших технологій, якісної сировини та висококваліфікованих кадрів (що також є важливими і необхідними складовими успішної діяльності). Тому перед маркетологами стоїть завдання зрозуміти загальні підходи до особливостей, класифікації та ієрархії споживчих потреб, а також максимально адаптувати свою маркетингову політику під специфічні вимоги обраного сегменту. Маркетингова політика, заснована на такому принципі, разом з ефективними технологіями, висококваліфікованими кадрами та якісною сировиною надасть можливість підприємству розширити межі впливу, завоювати прихильність більшої кількості споживачів, підвищити прибутки та зміцнити імідж на внутрішньому ринку та на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг. Загальний курс, 5-те видання: Пер. з англ.: Уч. посіб. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2007. – 608 с.
2. Варій М.І. Психологія особистості: Навчальний посібник / М.І. Варій. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 592 с.
3. Забарна Є.М., Окландер Т.О. Маркетинг Підручник. / Є.М. Забарна, Т.О. Окландер. – Одеса: ОНПУ, 2012. – 149 с.
4. Калюжнова Н.Я., Якобсон А.Я. Маркетинг: общий курс: учеб. пособие / Под ред. Н.Я. Калюжновой, А.Я. Якобсона. – 2-е изд., испр. – М.: Омега-Л, 2010. – 476 с.
5. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг. Менеджмент: экспресс-курс / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер: Мир книг, 2012. – 479 с.
6. Максименко С.Д. Загальна психологія. / За заг. ред. С. Д. Максименка. Підручник. – Вінниця: Нова книга, 2004. – 704 с.

О.І. АНДРУСЬ,

к.п.н., доцент кафедри економіки і підприємництва,

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Сучасні аспекти забезпечення ефективності ціноутворення в Україні

У роботі проаналізовано і узагальнено сучасні аспекти забезпечення ефективності ціноутворення в Україні. Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності національного ціноутворення, зокрема обґрунтування методологічних основ, підвищення ефективності національного ціноутворення стратегічних та соціально значущих галузей, які безумовно потребують державної підтримки.

Ключові слова: прями та непрямі методи ціноутворення, державне регулювання, система оподаткування, неоподаткований мінімум, ефективність ціноутворення.

В работе проанализированы и обобщены современные аспекты обеспечения эффективности ценообразования в Украине. Результаты исследования могут быть использованы в дальнейшем изучении проблем повышения эффективности национального ценообразования, в частно-

сти обоснования методологических основ, повышения эффективности национального ценообразования стратегических и социально значимых отраслей, которым безусловно необходима государственная поддержка.

Ключевые слова: *прямые и косвенные методы ценообразования, государственное регулирование, система налогообложения, необлагаемый минимум, эффективность ценообразования.*

This paper analyzes and summarizes current aspects of pricing efficiency in Ukraine. The research results can be used to further study the problems and improve national pricing, including justification for the methodological foundations, improve national pricing policy and socially relevant areas that definitely need government support.

Keywords: *direct and indirect methods of pricing, government regulation, taxation, tax allowance, efficiency pricing.*

Постановка проблеми. Ціноутворення як важіль господарського механізму підприємства реалізується у взаємодії попиту та пропозиції, обслуговує всі етапи суспільного відтворення, виступає основою подальшого розподільчого процесу. Ціна як економічний інструмент підприємства стаючи об'єктом суспільного розподілу, відбиває як елементи вартості суспільного продукту, так і ефективність її інституційного забезпечення. Відтак аналіз проблем сучасного ціноутворення сприятиме обґрунтуванню шляхів підвищення його ефективності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показує, що проблема сучасного ціноутворення є предметом численних наукових досліджень, які відображають різні її аспекти. Зокрема, проблеми розвитку процесу ціноутворення історично знайшли відображення у працях класиків економічної науки: А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, Дж.К. Гелбрейта. Висвітленню проблем теорії та практики сучасного ціноутворення присвячені дослідження В.М. Гальперіна, В.Є. Єсіпова, І.А. Єрухимовича, І.В. Ліпсіца, А.Д. Чудакова, Л.О. Шкварчук. Ефективність управління цінами та ціновою політикою знайшла відображення в роботах Т.Г. Євдокимової, Г.А. Маховикової, І.А. Желтякової, С.В. Перверзевої, Я.В. Литвиненка, В.Л. Корінева. Обґрунтування стратегії і тактики ефективного ціноутворення розкрито в роботах Т.Т. Негла, Р.Дж. Долана, Г. Саймона. Практичний досвід дослідження конкурентних цінових переваг підприємства висвітлено в роботах М.В. Марна, Е.В. Регнера, К.К. Завади. Дослідження проблем сучасного державного регулювання цін у зарубіжних країнах подано в роботах М.Ю. Лева, Є.Д. Чувиліна, В.Г. Дмитрієвої.

Отже, ефективне ціноутворення сприяє підпорядкуванню виробництва суспільним потребам. А адекватний рівень цін сприяє економічному зростанню, забезпечує ефективне конкурентне середовище, орієнтує виробництво на інноваційний зміст, скорочує витрати виробництва та прискорює обіг виробничого капіталу, підвищує якість товарів і послуг та їх споживчий попит.

Означений стан проблеми зумовлює потребу аналізу і узагальнення проблем сучасного ціноутворення з метою окреслення шляхів підвищення його ефективності. Це сприятиме взаємному узгодженню економічних інтересів покупців та продавців, підвищенню ефективності сучасних методів та стратегій ціноутворення – чинників ефективного механізму господарської діяльності сучасного підприємства. Теоретичні висновки мають бути зроблені з позицій збереження надбань сучасної економічної науки.

Мета статті – проаналізувати проблеми сучасного ціноутворення в Україні та окреслити шляхи підвищення його ефективності.

Виклад основного матеріалу. Ринкові перетворення в Україні, процеси роздержавлення, розподілу капіталів вочевидь довели неадекватність самопідтримки, самостимулювання, саморегулювання вільного ринку. Тому економічна роль держави у створенні інституційного поля, «правил гри» цивілізованого ринку виняткова. Однак національний досвід також свідчить, що держава не тільки забезпечує інституційне поле економічної діяльності, а й сама виконує функції підприємця.

Аналіз досвіду розвинених країн показує, що саме держава з її можливостями мобілізації ресурсів активно підпорядковує виробництво суспільним потребам, корелює економічні інтереси суб'єктів ринку, забезпечує оптимальні умови господарської діяльності підприємницького сектора та базові умови життєдіяльності домашніх господарств. А рівень державного регулювання процесів ціноутворення, його форми і методи суттєво відмінні в різних країнах. Однак цінове регулювання здійснюється передусім із метою запобігання інфляції в умовах товарного дефіциту, монополізму виробників, зростання цін на сировинні та енергетичні ресурси, розвитку сприятливого інвестиційного клімату.

Забезпечення ефективної політики ціноутворення державою здійснюється за допомогою регулювання цін, системи оподаткування, вилучаючи частину доходів у виробників та споживачів, підтримки виробників і споживачів, через системи дотації за допомогою прямих та непрямих методів.

Прямі методи регулювання переважають на етапі становлення ринку, недостатнього розвитку механізму його регулювання та в умовах економічної кризи. Це – встановлення на певний термін фіксованих (твердих) цін на товари та послуги першої необхідності, застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення, контроль граничних рівнів рентабельності виробничих, посередницько-збутових та торговельних надбавок, дотування виробників деяких товарів (наприклад, сільськогосподарської продукції), укладання угод про ціни між підприємствами і державою (наприклад, з нафтотрейдерами щодо цін на паливно-мастильні матеріали) тощо.

Непрямі методи державного впливу на ціноутворення переважають в умовах стабільної економіки, коли потенціал ринкового механізму регулювання діє на повну силу. Непряме регулювання досягається передусім через диференціацію рівнів оподаткування та кредитування, митну, акцизну політику тощо.

Теоретично держава має достатньо дієвих важелів впливу на формування цін національної економіки. Однак практика господарської діяльності підприємств і домашніх господарств в умовах сучасної економічної кризи свідчить про те, що реальний рівень цін товарів і послуг, на жаль, не забезпечує поставлених цілей національного ціноутворення, що зумовлює їх перманентне підвищення, знижує і ділову активність підприємств, і споживчий попит.

На думку Дж. Гелбрейта, держава повинна здійснювати особливий контроль над цінами з метою їх стабілізації в періоди інфляційного тиску, оскільки стан макроекономічної рівноваги визначається ступенем державного впливу. Останній забезпечує стан макроекономічної рівноваги трьома можливими способами – рівновагою без контролю, нерівновагою, яка спирається на контроль і доповненою контролем рівновагою. Забезпечення рівноваги без контролю, зазначає Дж. Гелбрейт, забезпечується податковою та фінансовою системами [2].

Аналіз результатів суспільного виробництва, законодавчо-правових документів свідчить, що в ході розвитку ринкових відносин в Україні уряди віддавали перевагу ринковій рівновазі без контролю. Наслідком цього є те, що національний ринок і дотепер не набув цивілізованого рівня розвинених країн.

Визначальним фактором неефективного національного ціноутворення є реформована, однак неефективна в інтересах всього суспільства, податкова система України. Аналіз положень введеного в 2010 році Податкового кодексу свідчить, що структура податків і діючі ставки оподаткування недостатньо орієнтовані на подолання затяжної економічної кризи, виведення значної частини національної економіки з тіні, попередження ухилень від сплати податків, удосконалення механізму ціноутворення та корелювання всіх суспільно-економічних інтересів.

Ефективна податкова система має відповідати елементам вимогам теорії оподаткування. Так, порівняльний аналіз індексів податкового навантаження деяких країн (табл. 1) свідчить про надмірне оподаткування в Україні в умовах кризи [5, с. 19].

Це зумовлює нерівномірний розподіл податкових зобов'язань між платниками податків і недотримання принципу їх рівності перед законом.

Крім того, в провідних країнах світу з метою рівномірного розподілу податкових зобов'язань застосовують прогресивне оподаткування, яке дозволяє зменшити обсяги «тіньових» доходів, рівень оподаткування платників податків з низьким рівнем доходів та підвищити загальний рівень доходів до бюджету [3, с. 50–54].

Однак реформована податкова системи України значною мірою орієнтовна на задоволення інтересів держави всупереч інтересам підприємницького класу та домогосподарств, оскільки зміна ставок оподаткування за новим Податковим кодексом суттєво не змінила ані величини податкових надходжень до бюджету, ані надмірне податкове навантаження на платників податків.

Світова практика оптимізації лише податку на додану вартість свідчить, що з початком світової економічної кризи його зниження було оперативним здійснено урядами різних країн і виступило одним із кроків урядів по її подоланню (табл. 2) [1].

Водночас у Податковому кодексі України задекларовано зменшення величина податку на додану вартість з 20 до 17% лише з 1 січня 2014 року. Однак із настанням вказаного періоду навіть така декларація не реалізована. Тому, незважаючи на значущість цього податку для формування національного бюджету, його рівень в умовах світової кризи та «хронічно нестабільного національного ринку» є одним із найбільших у світі. Це суттєво знижує ділову активність підприємницького класу та важким тягарем перекладається на споживача в ціні кожного товару.

Водночас базою оподаткування податку на додану вартість є не тільки прибуток і заробітна плата (реальні елементи новоствореної вартості), а й амортизаційні відрахування.

Необґрунтованим є й оподаткування одних податків іншими. Так, із метою розширення податкової бази, обкладання мита й акцизу податком на додану вартість, які не мають відношення до новоствореної вартості. Внаслідок цього податок на додану вартість втрачає свій економічний сенс і практично перетворюється на податок з продажу – певного виду багатократний податок з обороту.

Отже, діючі непрямі податки й водночас елементи ціни товару – мито, акциз і ПДВ як цінотворчі фактори суттєво (в деяких випадках багатократно) підвищують рівень цін національної економіки, а сучасний адміністративно-правовий механізм

Таблиця 1. Індекси податкового навантаження в деяких країнах світу

Країни	Індекси податкового навантаження
ОАЕ, Бахрейн, Саудівська Аравія, Багамські острови, Оман, Македонія, Гонконг, Катар, Румунія	1,3–1,9
Естонія, Вірменія, Сінгапур	2–2,1
Ірландія, Болгарія, Чилі, Латвія, Камбоджа, Грузія	2,3
Литва, Ісландія, Киргизстан, Польща, Туркменістан	2,4
Кіпр, Молдова, Албанія, Канада, Чехія, Росія	2,5
Узбекистан, Болівія, Таджикистан, Боснія і Герцеговина, Парагвай	2,6
Хорватія, Маврикія, Беліз, Бразилія, Непал	2,8
Швейцарія, Ботсвана, Домініканська Республіка, Україна, Ангола	2,9
Великобританія, США, Іспанія, Китай, Індія, Франція, Німеччина	3,1–3,4
Чад, Північна Корея	4,9–5

Таблиця 2. Ставки ПДВ у деяких країнах світу

Країна	Ставка, %	
	стандартна	знижена
Німеччина	19	7
Італія	20	10, 6 чи 4
Латвія	21	10 з 2011 року 12
Литва	21	9 чи 5
Словенія	20	8,5
Франція	19,6	5,5 чи 2,1
Чехія	20	10
Естонія	20 (до 01. 06.2009 – 18)	9
Австралія	10	0
Білорусь	18 (з 01. 01.2010 – 20)	10
Грузія	18	0
Ізраїль	16	–
Росія	18	10 чи 0
Туреччина	18	8 чи 1
Узбекистан	20	0
Україна	20	17 (з 1.01.2014)
Японія	5	–

формування ціни сприяє компенсації значного податкового тиску кінцевим споживачем товару. Зменшення «податкового тягаря» у структурі ціни сприяло б її скороченню не менше ніж у 1,5–2 рази. Особливо це стосується підакцизних товарів.

Тому саме податок на додану вартість – потужний фактор зростання цін на всіх стадіях виробництва та реалізації товарів і послуг має стати основою підвищення ефективності ціноутворення в Україні та вдосконалення податкової політики в цілому. Для цього необхідно здійснювати поступове зниження діючих ставок. Оскільки миттєве законодавче зниження ставок оподаткування не стільки сприятиме зниженню цін товарів і послуг, скільки збільшенню прибутків продавців. Тому доцільно регламентувати співвідношення ціна / ставка оподаткування.

Прибуток як елемент ціни товару також об'єкт оподаткування. Однак в умовах затяжної економічної кризи підприємці прагнуть знизити інфляційні ризики, тому часто необгрунтовано та безконтрольно з боку держави вдаються до збільшення рівнів рентабельності продукції. При цьому частина податкових платежів з прибутку підприємства компенсується саме необгрунтованим і неконтрольованим зростанням вільних ринкових цін. Це стосується і єдиного соціального внеску підприємств на фонд заробітної плати, які формують собівартість продукції та ціну.

Актуальність цієї проблеми зумовлюється потребою подолання диспропорцій різних підприємницьких сфер. Так, необгрунтовані й неконтрольовані державою рівні рентабельності різних видів підприємницької діяльності (виробничої, посередницької, комерційної тощо) зумовлюють недостатні прибутки виробничої сфери національної економіки в Україні та, водночас, надприбутки інших сфер підприємницької діяльності. При цьому надмірні ціни просто вихолощують саме поняття споживчого попиту.

Наслідками такої диспропорції є, по-перше, необгрунтоване підвищення цін значної кількості товарів національної

економіки, яке суттєво знижує купівельну спроможність не тільки незабезпеченої частини суспільства та скорочує її споживчий попит, а й активно розширює цю частину суспільства, знижуючи загальний рівень життя активного працездатного населення, яке за інших умов могло б сформувати середній клас суспільства.

По-друге, більш глибокий аналіз проблеми дозволяє виявити іншу гальмівну суперечність суспільного виробництва в Україні. Безумовно, в умовах кризи кожний економічний суб'єкт знаходить власні шляхи виживання. Однак сформовані деформації пропорцій рівнів рентабельності різних видів підприємницької діяльності в Україні набувають загрозливо несприятливих меж. Оскільки виробнича сфера з її перманентною потребою інноваційно-технологічного оновлення «плентається» позаду посередницького та торгового бізнесу. При цьому багатократно підвищення рівнів рентабельності та загалом цін відбувається саме на торгово-посередницькому етапі просування товарів і послуг від виробника до споживача.

Соціальним наслідком цього є передусім недоступність житла для більшості українців, надвисокий рівень цін на лікарські препарати тощо. Тоді як у розвинених країнах ціни ринку житла знаходяться під особливою увагою урядів, інвестиційних компаній та банків, а також державою дотуються значна кількість лікарських препаратів.

Діюча в Україні податкова система детермінує зростання податкових платежів пропорційно зростанню цін. Це вигідно для фіскального змісту системи, однак неприйнятно з позицій обгрунтованості платників податку та, врешті, стабілізації цін національної економіки. Виникає суперечлива ілюзія зростання доходів національного бюджету, яка обумовлюється передовсім інфляційними чинниками – зростанням цін, збільшенням податкової маси та дефіциту бюджету, оскільки інфляційні процеси значною мірою впливають на його витрати. Таким чином, діючий механізм ціноутворення не сприяє підвищенню ефективності економіки України, ос-

кільки не відповідає економічним умовам і завданням подолання сучасної економічної кризи.

У ході формування ефективного ціноутворення в Україні недостатньо використовуються досвід і тенденції економічно розвинених країн. Оскільки загальновідомо, що підвищенню ефективності ціноутворення та стабілізації внутрішніх та зовнішніх цін сприяють:

- простота та зручність системи оподаткування;
- мобільність і гнучкість податкової системи в умовах швидких соціально-економічних змін;
- обґрунтованість фінансових потреб держави (фіскальна достатність податкової системи);
- помірність оподаткування (потреби держави у фінансах не повинні знижувати зацікавленість платників податків у господарській діяльності, оскільки надмірні податки зменшують податкову базу, а отже, і податкові надходження та водночас породжують тенденції приховування прибутків платниками податків);
- відповідність податкової системи критеріям справедливості (прогресивне оподаткування, запобігання подвійному та багаторазовому оподаткуванню, мінімізація податкових пільг тощо);
- інтеграція цільових соціальних податків та їхнє реформування, спираючись на ефективний світовий досвід (наприклад, Чилі).

Зниження податкового тиску на суб'єкти економіки, вдосконалення величини та структури оподаткування орієнтовно на рівень інфляції сприятимуть підвищенню ефективності ціноутворення, значній стабілізації цін, підвищенню реальних доходів і домашніх господарств, і підприємницького сектору. Зростання реальних доходів суб'єктів ринку дозволило б знайти додаткові внутрішні інвестиційні ресурси як для виробничої сфери національної економіки, яка потребує суттєвого оновлення, так і для розв'язання важливих соціальних проблем населення. Водночас таке реформування сприяло б і збільшенню податкових надходжень до бюджету.

Удосконаленню податкової системи сприяло б і надання пільг платникам податку на прибуток у частині зниження собівартості продукції. Вилучення цієї частини прибутку з бази оподаткування стимулювало б підприємства активніше шукати шляхи зниження собівартості, збільшувати заощадження для модернізації та розширення виробництва.

Звернемося до класика економічної науки Л. Мізеса, який зауважує, що в гальмівному ринку влада та ринок протидіють один одному, оскільки уряд спонукає підприємців використовувати виробничі фактори на власний розсуд [4]. Отже, нагальна потреба оптимізації національного досвіду ціноутворення зумовлює необхідність обмеження урядом рівнів прибутків у торгово-посередницькій сфері. Однак таке регулювання повинно мати переважно рекомендаційний характер. Більш дієвим важелем оптимізації ціноутворення було б прогресивне оподаткування економічних суб'єктів з надприбутками та перерозподіл акумульованих у бюджеті засобів на розв'язання актуальних соціальних програм.

Іншим суттєвим недоліком діючої системи ціноутворення в Україні є відсутність практичного стимулювання визначальних пропорцій ефективного розвитку економіки, зокрема співвідношення темпів зростання продуктивності праці та фонду споживання на макро- та мікроекономічному рівнях.

Водночас контроль держави над цінами, на думку Дж. Гелбрейта, – провідний інструмент ефективного планування промислового розвитку економіки, який дозволяє реально впливати на задоволення потреб підприємств у сучасних технологіях і капіталах (ціни повинні бути достатньо низькими, щоб заохочувати споживчий попит, і достатньо високі прибутки для фінансування розвитку підприємств) [2]. Як свідчить досвід, уряди розвинених країн ретельно контролюють цю пропорцію різноманітними методами впливу.

І врешті, випередження зростання продуктивності праці порівняно з фондом споживання підприємств – визначальна умова стабільного розвитку економіки, фактор управління інфляцією та скорочення дефіциту бюджету і водночас перспективний важіль державного регулювання ціноутворення. Забезпечення державою названих пропорцій податковими методами дозволило б підвищити не тільки ефективність ціноутворення в Україні, а й вивести значну частину економіки «з тіні».

Зазначимо, що із введенням неоподаткованого мінімуму була здійснена спроба вплинути на скорочення темпів зростання фонду споживання на підприємствах. Однак його величина (17 грн.) суттєво не вплинула на зростання продуктивності праці, а навпаки, підштовхує підприємства приховувати реальний фонд заробітної плати, розподіляючи його на значну кількість працівників. Таким чином, у межах національної економіки фактично стимулюється непродуктивна праця з мінімальною оплатою.

Водночас світова практика оподаткування свідчить, що в більшості розвинених країн переважає прогресивне прибуткове оподаткування. Так, величина сукупних податків з громадян США в 2012 році становила 35%. При цьому величина неоподаткованого мінімуму становила \$8950, а для подружжя – \$17 900. Крім того, на доходи вище \$357 700 передбачено різноманітні вилучення з бази оподаткування (іпотечні відсотки, податки на нерухомість, освіту тощо). Це суттєво зменшує податковий тиск на середній клас суспільства, особливо на домовласників, які мають іпотечні зобов'язання. Сукупна ставка оподаткування в Німеччині варіює від 14 до 45%, а величина неоподаткованого мінімуму в 2012 році становила 7834 євро [1].

Підвищенню ефективності ціноутворення інвестиційних товарів і житла сприяло б і реформування банківської сфери. Зокрема, законодавчого зниження позикових кредитних відсотків, оскільки їх діюча величина не стимулює ані кількісне, ані якісне зростання як виробничої бази, так і ринку житла, формуючи практично подвійну ціну цих товарів.

Процес проїдання основного промислового капіталу продовжується. Особливо це відбивається на підприємствах малого бізнесу, які найбільше потребують державної під-

тримки. Зниження ставок кредитування та оподаткування прибутків банків у частині інвестиційного та житлового кредитування сприяли б підвищенню ділової активності та розв'язанню проблеми доступного житла.

Висновки

Проведений аналіз проблеми підвищення ефективності ціноутворення в Україні дозволяє узагальнити ряд висновків:

1. Процеси роздержавлення, розподілу капіталів, лібералізації цін довели неадекватність самопідтримки, самостимулювання, саморегулювання вільного ринку.

2. Економічна роль держави потребує підвищення інституційної ефективності сучасного ціноутворення.

3. Реформування податкової системи в Україні сприяло б підвищенню ефективності ціноутворення.

4. Зниження ставок кредитування й оподаткування прибутків банків у частині інвестиційного та житлового кредитування сприяло б підвищенню ділової активності та розв'язанню проблеми доступного житла.

5. З метою підвищення ефективності національного ціноутворення в Україні, забезпечення інтересів виробників і споживачів доцільно розробити й законодавчо прийняти національну цінову стратегію.

6. Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності ціноутворення, зокрема обґрунтування методологічних основ, модернізації механізму формування цін стратегічних та соціально значущих галузей економіки, які потребують державної підтримки.

Список використаних джерел

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
2. <http://ek-lit.narod.ru/fridsod.htm>
3. Борейко В. Напрями посилення регулюючої функції податків з громадян // Економіка України. – 2009. – №1. – С. 50–54.
4. Лютий І., Тропініна В. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки // Економіка України. – 2007. – №8. – С. 19–23.
5. Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. – М.: Ельф-Пресс, 1996. – С. 430.
6. Парнюк В. Стимулювання структурних змін в економіці – головне завдання податкової реформи // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №11. – С. 214.
7. Швабій К. Міжнародний досвід у сфері оподаткування доходів населення // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 43–46.

УДК 336.76; 69.003

І.В. ДЕМ'ЯНЕНКО,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,

А.В. БУРЯК,

к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування,

В.О. ВЕЛИЧКІН,

к.т.н., доцент, Дніпропетровська державна фінансова академія

Механізм розміщення тимчасово вільних коштів бюджету на фінансовому ринку та його ризики

Розглянуто основні проблемні питання проведення активних операцій з коштами бюджетних касових залишків на внутрішньому фінансовому ринку країни. Визначені сфери прояву основних імовірних ризиків цих операцій та засоби їх мінімізації.

Ключові слова: бюджетні кошти, Єдиний казначейський рахунок, суб'єкт економічної діяльності, фінансовий ринок, активна фінансова операція, фінансовий ризик.

Рассмотрены основные проблемные вопросы проведения активных операций со средствами бюджетных кассовых остатков на внутреннем финансовом рынке страны. Определены сферы проявления основных вероятных рисков этих операций и средства их минимизации.

Ключевые слова: бюджетные средства, Единый казначейский счет, субъект экономической деятельности,

сти, финансовый рынок, активная финансовая операция, финансовый риск.

The basic problem questions of leadthrough of active operations are considered with the money of budgetary cash tailings at the internal financial market of country. Certain spheres of display of basic credible risks of these operations and facilities of their minimization.

Keywords: budgetary facilities, Unique treasury account, subject of economic activity, financial market, active financial operation, financial risk.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом сучасної державної фінансової політики в Україні є розробка дієвих механізмів позитивного впливу на прискорення темпів соціально-економічного поступу суспільства. Одним із важливих напрямів реалізації цього завдання є активізація ін-

вестиційно-інноваційного зростання національної економіки, що потребує нарощування вкладень коштів. Цьому має сприяти введення в обіг тимчасово вільних бюджетних коштів, акумульованих на Єдиному казначейському рахунку в Національному банку України. Введення в оборот тимчасово вільних бюджетних коштів (касових залишків) через банківську систему має збільшувати масу інвестиційних ресурсів у секторі короткострокового кредитування, що прискорює циклічність руху фінансових активів на фінансовому ринку, зменшує дефіцитність фінансових ресурсів, а відтак – здешевлення кредитів унаслідок зростання коштів та активізує інвестиційну діяльність.

Передумовою процесу включення в обіг коштів бюджетних залишків був поступовий починаючи з 1995 року перехід від банківського до казначейського касового виконання бюджетів. Правовою основою цього організаційного заходу стала постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України «Про створення внутрішньої платіжної системи Державного казначейства» від 15.09.99 №1721. У виконанні цієї постанови всі бюджетні кошти були зосереджені на Єдиному казначейському рахунку (ЄКР), відкритому в Національному банку України. Державному казначейству в 2001 році надано статус учасника Системи електронних платежів НБУ. Це дало змогу не лише зосередити всі кошти Державного бюджету України на ЄКР в НБУ, а й надано можливість Державній казначейській службі України (ДКСУ) здійснювати централізоване оперативне управління надходженнями доходів та видатками коштів усіх ланок бюджетної системи, що забезпечило своєчасне долання бюджетних розривів.

У 2006–2010 роках законом про державний бюджет України Міністерству фінансів щорічно надавалося право здійснювати операції короткострокового характеру на ринку цінних паперів та розміщення бюджетних коштів на депозитах у банках.

З прийняттям у 2010 році нової редакції Бюджетного кодексу України (БКУ) №2456–VI регламентовано порядок розміщення тимчасово вільних коштів ЄКР та коштів валютних рахунків державного бюджету на банківських депозитах або шляхом придбання державних цінних паперів із поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду. Крім позитивного впливу на поживлення короткострокового кредитування та обігу цінних паперів це дозволяє державі отримувати певний дохід від названих операцій на внутрішньому фінансовому ринку у вигляді процентів.

Разом із тим проведення операцій з бюджетними коштами на фінансовому ринку породжує необхідність внесення адекватних змін у механізм функціонування державних фінансів та розгляду питань безпечності бюджету.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження зарубіжного досвіду управління залишками бюджетних коштів на касових рахунках свідчать про те, що така практика широко використовується у світі, зокрема в США, Канаді, Франції, Італії, Швеції, Російській Федерації та інших країнах [2].

Переконливим прикладом ефективності розміщення бюджетних коштів ЄКР на депозитні вклади в банки є досвід Російської Федерації, де за 2008–2011 роки було укладено 1288 депозитних угод, обсяг розміщених коштів становив 5049,5 млрд. руб., а обсяг доходів від розміщення – 59,5 млрд. руб.

В Україні можливість розміщення коштів ЄКР на фінансовому ринку виникла лише у 2011 році, тобто із введенням в дію нової редакції БКУ у зв'язку із цим зазначена проблема функціонування механізму розміщення бюджетних коштів на фінансовому ринку набула актуальності лише останнім часом. В дослідженню цієї проблеми зробили внесок В. Башко, В. Висоцький, О. Деревко, В. Калинчук, С. Лондар, А. Савицька, А. Череп та інші автори [1–7].

У публікаціях зазначених авторів увага зосереджена переважно на аргументації позитивних наслідків від розміщення тимчасово вільних бюджетних коштів на фінансовому ринку. Проте недостатньо висвітлено механізм цього процесу, ступеня його ризиковості та мінімізації ризику.

Метою статті є аналіз імовірних ризиків розміщення касових залишків ЄКР на внутрішньому фінансовому ринку України та мінімізації ризиків залежно від прийнятих варіантів управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. При розгляді процесу розміщення касових залишків бюджетних коштів ЄКР на внутрішньому фінансовому ринку необхідно визначити статус цих фінансових операцій, їх суб'єктів та право чинності здійснення. Ці питання регламентовані частиною 8 ст. 16 БКУ таким чином: «Міністр фінансів України за погодженням з Національним банком України має право в межах поточного бюджетного періоду здійснювати на конкурсній засадах та/або шляхом проведення аукціонів розміщення тимчасово вільних коштів Єдиного казначейського рахунку та коштів валютних рахунків державного бюджету на депозитах або шляхом придбання державних цінних паперів з подальшим поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду». Аналогічна правочинність проведення операцій з коштами місцевих бюджетів надається органам місцевої влади: «Керівник місцевого фінансового органу має право за рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної місцевої ради в межах поточного бюджетного періоду здійснювати на конкурсних засадах розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на депозитах або придбання державних цінних паперів, цінних паперів емітованих Автономною Республікою Крим, відповідною міською радою, з подальшим поверненням таких коштів до кінця поточного бюджетного періоду».

Визначено в БКУ також порядок здійснення операцій з бюджетними коштами, введеними в обіг на фінансовому ринку. Вони можуть проводитися з дотриманням таких вимог:

- встановлення мінімальної ставки доходності придбання цінних паперів, укладання договорів придбання цінних паперів – при їх придбанні;
- укладання договору банківського вкладу (депозиту) з установою банку – при розміщенні на депозитах.

Зазначене свідчить про те, що суб'єктами здійснення операцій з розміщення тимчасово вільних коштів ЄКР є Міністр фінансів України (в частині коштів державного бюджету) та керівники місцевих фінансових органів (в частині коштів місцевих бюджетів). За характером фінансових операцій, здійснюваних з коштами ЄКР на фінансовому ринку, вони є різновидом комерційної діяльності, розрахованої на отримання доходу, а бюджетні грошові ресурси, які вводяться в обіг на фінансовому ринку функціонують як активи суб'єктів-розпорядників. Тобто розміщення вільних коштів ЄКР на фінансовому ринку є звичайним процесом здійснення суб'єктами економічної діяльності (СЕД) активних операцій. Ці операції пов'язані з відповідними ризиками, іманентними для фінансового ринку.

Ризик як економічна категорія (що характеризує специфіку конкретного типу економічних відносин) притаманний тим економічним відносинам, де існує невизначеність умов, що зумовлює імовірність настання негативної події, здатної негативно вплинути на досягнення очікуваних цілей. Ризик оцінюється шляхом визначення величини втрат суб'єкта господарювання від дії негативних чинників та імовірності настання. Управління ризиками – система процесів виявлення, оцінки та контролю можливих негативних явищ, подій, чинників або ситуацій для здійснення превентивних протидій, чи мінімізації шкідливих наслідків. Оскільки кошти ЄКР розміщуються у фінансовий ринок через банки, їхнє використання в активних операціях, як і всіх банківських ресурсів, пов'язане з відомими банківськими ризиками, серед яких є такі: кредитний, інфляційний, процентний.

Кредитний ризик зумовлюється імовірністю несплати або несвоєчасної сплати (повернення) основної суми вкладених в активну операцію коштів. Крім загрози втрати від активних операцій введених в обіг коштів ЄКР негативним наслідком у цьому випадку може бути неможливість їх повернення в бюджетну систему, що призведе до напруги у фінансовому забезпеченні бюджету.

Інфляційний ризик зумовлюється зменшенням купівельної спроможності інвестованих в активні операції коштів ЄКР. Компенсація імовірності настання загрози цього ризику має забезпечуватись встановленням процентної ставки на введені в обіг кошти ЄКР не нижчої за рівень фактичної інфляції.

Процентний ризик зумовлюється імовірністю фінансових витрат, які можуть зазнати держава-емітент та інвестори внаслідок непередбачуваної несприятливої зміни процентних ставок на борговому ринку. Це може спричинятися зміною кон'юнктури фінансового ринку під впливом як зовнішніх чинників (дії міжнародних криз), так і внаслідок збільшення або зменшення пропозицій вільних грошових ресурсів на фінансовому ринку. Причому чим вищий динамізм процентних ставок на ринку, тим вищий рівень процентного ризику.

У практичному ризик-менеджменті (при визначенні імовірності, оцінці, моніторингу, контролі ризиків) індикатором ризиковості активних операцій використовується показник VAR (Value at Range – величина на межі). Цей показник по-

лягає у визначенні гранично допустимої величини ризику (від абсолютної величини, рівної 100%), що зазвичай сприймається безпечним для конкретного типу активних операцій. Комплекс заходів ризик-менеджменту фінансових активних операцій має на меті забезпечення таких цілей: ризики мають бути конкретно чіткими, знаходитися в межах толерантності, усвідомленими, очікувана дохідність має компенсувати прийнятий ризик.

З огляду на те що кошти залишків касових рахунків ЄКР розміщуються для проведення активних операцій на фінансовому ринку з обігом у межах поточного бюджетного періоду є короткостроковим фінансовим ресурсом, найбільш вагомими для їх використання виступають два види ризиків: кредитний (неповернення коштів) і процентний (зменшення дохідності в разі спаду попиту на грошові ресурси). Таким чином величина ймовірного ризику і дохідності активних операцій значною мірою зумовлюється кон'юктурою фінансового ринку – динамікою попиту і пропозиції грошових ресурсів. Тенденція кон'юнктури на фінансовому ринку проявляється в наступному: якщо попит на грошові ресурси зростає, а пропозиція зменшується, то ціна на ресурс підвищується, а разом з цим і підвищується ризик неповернення коштів, що може досягати за VAR 100%. Якщо ж динаміка кон'юнктури протилежна (коли попит на грошові ресурси зменшується, а фінансовий ринок достатньо повно поглинає грошову пропозицію) то ризик розміщення коштів ЄКР на ринку зменшується. Але одночасно із цим зменшується ціна грошових ресурсів (процентна ставка – доходність вкладень), навіть в термінах дії контракту.

Дослідження кон'юнктури вітчизняного фінансового ринку за 2008–2010 роки, проведене на основі динаміки обсягу коштів на кореспондентських рахунках банків у Центральній розрахунковій палаті (ЦРП), обсягу ресурсів рефінансування і підтримки ліквідності банків, обсягу міжбанківського обігу грошей у межах залишків коштів в ЦРП, рівня міжбанківських кредитів, залучення банками депозитів домогосподарств, звітів Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку щодо обсягу здійснених грошових операцій, дозволило встановити таке:

- незважаючи на негативний прояв світової фінансової кризи, що припав на аналізований період, в секторі вітчизняного фінансового ринку обсяг обороту грошових ресурсів зростав: у 2008–2009 роках він досяг 18 млрд. грн., а у 2010 році – до 35 млрд. грн.;

- хоча в період кризи попит банків на ресурси рефінансування та підтримки ліквідності зростав, проте залежність цього попиту від обсягу грошових ресурсів на фінансовому ринку була несталою: попит мав випадковий характер і був незалежним від стану фінансової системи;

- обсяг міжбанківського кредитування як механізму перерозподілу грошових ресурсів у межах банківської системи навіть у період кризи істотно не зростав: його залежність від обсягу грошей у банківській системі була відсутньою.

Динамізм залежності величини ціни грошових ресурсів на фінансовому ринку від загального їх обсягу простежується досить чітко. Вона була відсутньою лише у кризовому 2009 році, коли попит на грошові ресурси зріс, але антикризові заходи уряду дозволили утримувати величину ціни майже без змін шляхом відповідного збільшення пропозиції грошей у системі регуляторної політики НБУ. Більш переконливо зазначена залежність спостерігалася в передкризовому (2008) і посткризовому (2010) роках. Так, у 2008 році вартість міжбанківських кредитів при зростанні їх обсягу за рік від 10,3 до 21,0 млрд. грн. зменшилася від 34 до 5%, а в 2010 році при зростанні обсягу міжбанківських кредитів від 15,2 до 35,5 млрд. грн. зменшилася від 5,0 до 1,9%.

Однією з головних передумов та основою для побудови ефективної системи управління державними коштами є запровадження системи фінансового планування і достовірного прогнозування грошових потоків та стану залишків коштів на ЄКР. Воно охоплює заходи передбачення вхідних і вихідних потоків коштів на ЄКР. Нині прогнозування фінансових потоків та залишків коштів на ЄКР здійснюється на основі екстраполяції та експертної оцінки на підставі показників щоденного сальдового балансу рахунку, графіків з погашення та обслуговування державного боргу, а також агрегованих показників минулих періодів щодо надходжень до державного бюджету та здійснення касових видатків.

Динаміка середньоденного помісячного вихідного сальдо на ЄКР у 2004–2010 роках наведена в таблиці.

Із наведених у таблиці даних видно, що утворення залишків коштів на ЄКР нерівномірне, відстежується високий рівень волатильності (коливань) величини денного обсягу як в помісячному, так і в порічному вимірі. Це пов'язано з нерівномірним надходженням коштів на ЄКР, а також наданням трансфертів та позичок Пенсійному фонду України, а також значних платежів із погашення та обслуговування державного боргу. Проте, враховуючи величину мінімального розміру необхідного залишку коштів на ЄКР для забезпечення всіх поточних платежів у короткостроковому періоді, що достатньо в межах 1,0–1,5 млрд. грн. добової потреби, в Ук-

раїні є досить високі ресурси для здійснення операцій з тимчасово вільними коштами на фінансовому ринку.

На підставі виявлених тенденцій динаміки грошових ресурсів на фінансовому ринку України доцільно розглянути ризиковість окремих операцій за офіційно правочинними операціями: розміщення на банківських депозитах, проведення активних операцій (кредитування) в банківській системі та проведення операцій з цінними паперами.

Варіант 1. Розміщення коштів на депозити банків

Величини ризиків неповернення коштів за цим варіантом згідно з нормативними показниками НБУ стосовно VAR (в %) залежить від категорії банків, які використовують депозитні кошти в обігу у формі короткострокових кредитів. Так, вкладення коштів ЄКР на депозитний сертифікат НБУ – безризикові. А при вкладенні на короткостроковий депозит у банк інвестиційного класу ризик неповернення коштів за VAR досягає 20%, а при вкладенні в банк не інвестиційного класу – 100%. Депозитний же сертифікат НБУ гарантує повну неризиковість, тому залишки коштів ЄКВкладаються на депозити НБУ. Це рішення є доцільним і з позиції процентного ризику.

Варіант 2. Розміщення коштів в активні (кредитні) операції банків

Кредитні операції з бюджетними коштами здійснюються в режимі «овернайт» (overnight) – у межах обумовленого терміну та визначеної ставки. За тривалістю кредити поділяються на три центри:

1) миттєвий (терміном овернайт, або не більш, ніж на один день). Це кошти соціальних виплат, або обов'язкових бюджетних трансфертів, тобто такі, які не можуть відволікатися на більш–менш тривалий термін;

2) поточний (терміном до одного місяця). Це кошти, які знаходяться на рахунках науково–технічних та виробничих програм (зокрема, для закупки товарів науково–технічного призначення, військової техніки, ліків тощо). Тобто такі, які регулярно здійснюються з певним часовим інтервалом;

3) короткостроковий (від одного до трьох місяців). Це кошти інвестиційних програм загального фонду бюджету та

Динаміка середньозваженого помісячного вихідного сальдо ЄКР Державної казначейської служби України в 2004–2010 роках, млн. грн.

Місяці	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Січень	3696	4519	17322	9317	7174	7096	1166
Лютий	5160	5853	18509	11476	11999	4766	1360
Березень	5315	5018	16913	13221	13133	3357	1867
Квітень	5013	5378	14900	12967	13808	2171	2632
Травень	5249	5528	14908	14153	13989	2691	3536
Червень	8365	5069	13968	13786	15718	1914	2879
Липень	11439	5405	12262	13231	13103	1577	3463
Серпень	13918	7780	12669	15847	16330	2868	8344
Вересень	13967	8232	13931	15912	17697	2464	7949
Жовтень	10220	7074	13098	11883	12653	1855	4405
Листопад	8273	11130	13663	13278	14117	2010	3553
Грудень	5521	22014	12205	10145	9764	2093	...
Середньозважений обсяг за рік	8017	7769	14501	12934	17739	2898	3756

Джерело: дані Державної казначейської служби України.

кошти спеціального фонду бюджету, тобто такі нагромадження, які використовуються за плановим графіком (зазвичай, поквартально).

Кредитування в режимі овернайт забезпечує безризиковість операцій використання бюджетних коштів в системі кредитування.

Варіант 3. Використання бюджетних коштів в операціях з цінними паперами

Згідно з чинним законодавством бюджетні кошти можуть використовуватись в операціях з цінними паперами виключно з державними позиками: держава здійснює позики для покриття бюджетного дефіциту, а потім викупає їх при наявності коштів. Усі операції з цінними паперами (запозичення – емісія та погашення державної позики) здійснюється через ЄКР. Ці операції здійснюються в режимі РЕПО – купівля пакету цінних паперів із зобов'язанням його зворотного продажу за попередньою домовленою ціною та у визначений строк. Це забезпечує цим операціям повну безризиковість.

Загальний обсяг торгів з облігаціями внутрішнього державного боргу в Україні щорічно зростає: у 2007 році він становив 59,89 млрд. грн., у 2008 році – 62,5 млрд. грн., у 2009 році – 99,0 млрд. грн., у 2010 році – 354,1 млрд. грн., а у 2011 році – 855,9 млрд. грн., або збільшився за 2007–2011 роки в 14,3 раза.

Таким чином, здійснення всіх видів операцій на фондовому ринку з тимчасово вільними бюджетними коштами є безризиковими. Враховуючи обсяг таких коштів (див. табл.), навіть при мінімально можливому процентному доході може приносити державі солідний прибуток.

Висновки

Відкриття Державної казначейської служби в Національному банку України Єдиного казначейського рахунку в 2002 році для централізованого обліку коштів і здійснення розрахунків у системі електронних міжбанківських переказів НБУ дало змогу забезпечити поєднання системи і термінових переказів фінансових ресурсів, що істотно вдосконалило управління грошовими ресурсами, що знаходяться під юрисдик-

цією держави. Це проявляється насамперед у відстеженні в оперативному режимі рівня фінансової забезпеченості всіх ланок бюджетної системи і своєчасного покриття коштами «бюджетних розривів», а також – виявлення обсягу тимчасово вільних коштів упродовж бюджетного періоду.

Наступним кроком є організація використання тимчасово вільних коштів на ЄКР в операціях на фондовому ринку, що є істотним резервом одержання прибутку як доходу державного бюджету. Розгляд ризиковості передбачених усіх трьох форм операцій на фондовому ринку з бюджетними коштами засвідчує їх безризиковість.

Активне використання залишків коштів ЄКР на фондовому ринку може сприяти стабілізації державної системи, що особливо важливо для їх здійснення на регіональному рівні.

Список використаних джерел

1. Башко В.Й. Міжнародний досвід управління бюджетними касовими залишками / В.Й. Башко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – №3 (44). – С. 28–40.
2. Висоцький В. Вдосконалення управління грошовими активами єдиного казначейського рахунку в Україні / В. Висоцький, В. Калинчук, А. Савицька // Світ фінансів. – 2008. – №3 (16). – С. 58–63.
3. Деревко О.С. Можливості використання касових залишків Єдиного казначейського рахунку на фінансовому ринку / О.С. Деревко // Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право) / Мат. XII Між нар. наук.–практ. конф. 29 травня 2009 р. – К.: УДУФМТ. – 2009. – С. 285–288.
4. Дроздов О.И. Размещение бюджетных средств на банковских депозитах / О.И. Дроздов // Бюджет. – 2009. – №2. – С. 64–67.
5. Лондар С.Л. Методичні основи управління фінансовими активами єдиного казначейського рахунку в Україні / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 53–65.
6. Стівчатый Л. Доходность и риск размещения временно свободных средств бюджета / Л. Стівчатый. – Сайт Finances. Kiev. ua. – 2010. – 5 с.
7. Череп А.В. Деякі аспекти управління коштами Єдиного казначейського рахунку / А.В. Череп, Л.А.Чорна // Економічний простір. – 2009. – №26. – С. 18–25.

УДК 656:658 15 (045)

О.М. РИБАК,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет

Міжнародний імідж України на фоні економіки протестів

Автор аналізує проблему розвитку та формування міжнародного іміджу держави в умовах нестабільної політичної ситуації. Вивчається закордонний досвід впливу політичних протестів на економіку. Пропонується ряд стратегічних заходів для формування позитивного міжнародного іміджу України.

Ключові слова: міжнародний імідж держави, інвестиційний імідж, репутація держави, фактори формування іміджу держави.

Автор анализирует проблему развития и формирования международного имиджа государства в условиях нестабильной политической ситуации. Изучается зарубеж-

ний опыт влияния политических протестов на экономику. Предлагается ряд стратегических мер по формированию позитивного международного имиджа Украины.

Ключевые слова: международный имидж государства, инвестиционный имидж, репутация государства, факторы формирования имиджа государства.

The author analyzes the impact of political protests on economic image of Ukraine. Examines of foreign experience the impact of political protests on the economy. Proposed a number of strategic steps to creating a positive international image of Ukraine.

Keywords: international image, investment image, reputation, image formation factors of state.

Постановка проблеми. В епоху глобалізації суспільства, посилення міжнародних зв'язків та розвитку інформаційної економіки питанню формування міжнародного іміджу держави почали приділяти особливу увагу. Успішний бренд відіграє важливу роль не тільки для окремо взятого товару, торгової марки чи підприємства. Вдало представлений на міжнародному рівні образ держави надає значні переваги при розвитку економіки, культури, та туристичної інфраструктури, допомагає при роботі на політичній арені.

Питання формування міжнародного іміджу держави для країн пострадянського простору, що тривалий час були ізольовані від міжнародної спільноти, само по собі відносно нове. А трансформація українського суспільства у міжнародний інформаційний простір та перехід до когнітивної економіки на фоні нестабільної політичної ситуації надає йому особливої актуальності.

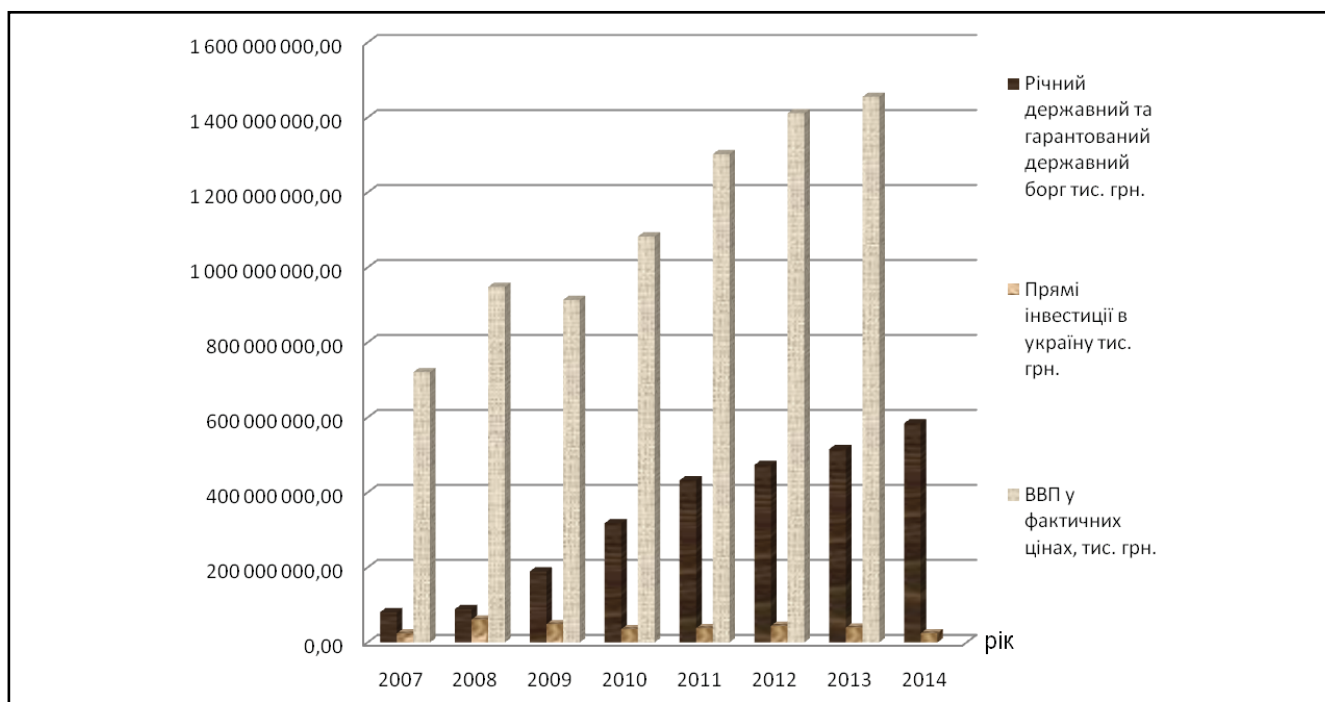
Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Враховуючи той факт, що поняття іміджу має транснауковий ха-

раактер, проблемою національного іміджу займалися фахівці інших галузей, таких як соціологія, політологія, філософії тощо. Економічний аспект міжнародного іміджу держави почав активно досліджуватись лише на початку 2000 року в роботах М. Недопитанського [1], С. Остапа [2] та ін. Д. Богуш у своїх дослідженнях аналізує та вивчає поняття інвестиційного іміджу та інвестиційного клімату держави [3]. Проблеми та шляхи формування позитивного міжнародного іміджу України піднімає Г. Вербицька [4]. А питання державної іміджології вивчається в наукових працях багатьох зарубіжних авторів, таких як С. Енхольт [5]. Проте з огляду на перехід суспільства на новий інформаційний рівень та умов розвитку української економіки на фоні політичних протестів зазначене питання потребує додаткового дослідження.

Метою статі є визначення основних факторів та складових формування позитивного міжнародного іміджу держави в нестабільному політичному та економічному середовищі, а також розробка ряду стратегічних заходів, спрямованих на покращення іміджу України в інформаційному суспільстві.

Виклад основного матеріалу. Вивчаючи закордонний досвід вдалого використання міжнародного іміджу, варто зауважити, що цей показник надає можливість залучати іноземні інвестиції на територію держави на якісно новому рівні. Дає можливість значно покращити структуру запозичень, знизити відсоток та зменшити кількість короткострокових боргів. Так, за оцінками спеціалістів, Україна у 2013 році мала середній рівень зовнішнього боргу – близько 40% ВВП (див. рис.). Однак залучені Україною позики вирізняються своєю короткостроковістю та високим рівнем відсоткових ставок.

Так, обслуговування державного боргу України у відсотках до ВВП можна порівняти з тим, що існує у США та Велико-



Динаміка валового внутрішнього продукту (ВВП) у порівнянні з державним та гарантованим державним боргом і прямими іноземними інвестиціями в Україну у формі акціонерного капіталу [6, 7]

британії, однак рівень заборгованості у США перевищує 100%, а у Великобританії – понад 80%. Зазначені тенденції зумовлені перед усім позитивним іміджем цих держав, що історично сформувався за рахунок цілеспрямованої економічної та політичної гри на міжнародному рівні.

Стереотипи та міфи, що склалися навколо України, характеризують її як невливову європейську державу з невизначеним шляхом інтеграції у світове співтовариство, з пострадянською спадщиною, нестабільною владою, мінливим законодавством, слабкою фінансово-кредитною системою, значним податковим тягарем, високими інвестиційними ризиками, корупцією, бюрократією, не досить розвиненою інфраструктурою та поганою екологією (Чорнобильська катастрофа). Трохи покращують уявлення, що склалися, природно-ресурсний, науковий та трудовий потенціали. Проблема усунення історично сформованих стереотипів ускладнюється не достатньою інтегрованістю України у світовий інформаційний простір. Інформація, що надходить у закордонні засоби масової інформації (ЗМІ) не контролюється, має яскраве політичне забарвлення та носить негативний характер. За останні три місяці 2014 року Україну згадують лише в контексті масових протестів, загрози громадянської війни та дефолту на фоні колосальних фінансових зобов'язань.

Цілком природно, що зазначені тенденції негативно вплинули на розвиток економіки. Основними з них є: відтік прямих іноземних інвестицій, виведення обігових коштів за кордон, затримка валютної виручки, зменшення кредитного портфелю, скорочення потоку прямих іноземних інвестицій.

За даними GfK Ukraine, індекс споживчих настроїв у грудні 2013 року дорівнював 80,3 пункту, що на 5,2 пункту менше, ніж у листопаді. При цьому серед складових даного індексу найбільшою мірою змінився індекс поточного особистого матеріального становища – він втратив відразу 7,1 пункту (до 77,7). Галузей, на які протести роблять безпосередній вплив, небагато, але одна з них ключова для зростання української економіки – це торгівля.

За підсумками 2013 року товарообіг підприємств знизився на 2%. У січні 2011 року цей показник втратив близько 1% порівняно з січнем 2013 року, скоротившись до 59,6 млрд грн. Промислове виробництво в січні 2014 року скоротилося на 5% порівняно з січнем 2013 року. За таких умов у бюджеті на 2014 рік закладено показник зростання ВВП – 3%, що, за даними вітчизняних та міжнародних експертів, не є реальним показником та потребує корекції до рівня 1,5–1% [8].

Негативні наслідки в реальній економіці посилює різке падіння держави у міжнародних рейтингах. Так, аналіз індексу конкурентоспроможності України за 2013 рік та початок 2014 року показує втрату 11 позицій. Аналогічну динаміку втрати показують тільки Уругвай, Єгипет, Гана і Бенін [9]. Міжнародне рейтингове агентство Fitch, своєю чергою, підтвердило суверенний рейтинг України на рівні B-, але при цьому зробило негативні прогнози по країні, що згодом знайшли підтвердження з огляду на складну політичну си-

туацію. Наприкінці вересня 2013 року агентство Moody's знизило рейтинг єврооблігацій України до Caa1 з B3. Пониження було викликане «зростаючою стурбованістю відносно зовнішньої ліквідності країни, невизначеністю переговорів з Міжнародним валютним фондом і погіршенням відносин з Росією». Станом на 4 квітня 2014 року зазначений рейтинг становив Caa3 з негативним прогнозом [6].

При погіршенні рейтингів країни страждають також українські фінансові установи та компанії через ризик погіршення бізнес-середовища, що може вплинути на їхню діяльність. Це значно ускладнює їхню роботу на міжнародних ринках, впливає на обсяги експортно-імпорتنих операцій, міжнародний платіжний баланс та ситуацію з виплатою зовнішнього боргу держави.

Незважаючи на зазначені тенденції, слід зауважити, що Україна має також позитивний досвід протестів. Так, у 2005 році, після «помаранчевої революції», обсяг прямих іноземних інвестицій сягнув рекордних для України позначок, а ВВП став показувати стійку динаміку зростання. Саме тоді про Україну вперше заговорили, як про незалежну державу з реальними перспективами. Зростання ВВП та поштовх для подальшого розвитку отримала також Грузія після «революції троянд». Антиурядові протести в Угорщині 2006 року показали зростання ВВП приблизно на 4%. Економічними наслідками «арабської весни» в Алжирі став сталий приріст ВВП протягом 2010–2013 років у середньому на 3% щорічно.

На жаль, існують і приклади згубного впливу протестів на розвиток держав. Це передусім Судан, Сирія та Лівія, остання тільки за 2011 рік втратила 60% ВВП. Нестабільною залишається ситуація і в Тунісі.

За таких умов питання економічного розвитку України на пряму залежатиме від формування її позитивного міжнародного іміджу та стабілізації політичної ситуації в державі. При цьому практичний інтерес до питання формування позитивного міжнародного іміджу держави пов'язують також із переходом до інформаційного розвитку суспільства, коли відбувається скорочення частки населення, зайнятого у виробництві реального продукту, та збільшується кількість людей, що працюють у сфері взаємодії «людина – людина». При цьому імідж перетворюється у цінність, від наявності і якості якої залежить успішність діяльності, а формування та управління іміджем стає навиком, що є необхідним більшості індивідумів [4].

Поняття міжнародного іміджу сьогодні трактується неоднозначно. Економічні аспекти формування «інвестиційного іміджу», «інвестиційного клімату» та «міжнародного іміджу» держави тісно пов'язані між собою, а зазначені дефініції потребують уточнення.

Інвестиційний клімат являє собою комплекс економічних, політичних, соціальних, правових та інших заходів країни, яка залучає інвестиції, що спрямований на забезпечення здійснення інвестиційної діяльності її суб'єктами в умовах мінімальних інвестиційних ризиків. Сприятливий інвестиційний клімат країни, як правило, не залежить від підприємств, іноземних або вітчизня-

них інвесторів, при цьому створення належних ринкових умов для здійснення діяльності пов'язують із подоланням або зниженням ризиків для інвесторів на рівні держави.

Інвестиційний імідж – комплексне відображення різноманітних аспектів інвестиційного клімату в уявленнях інвестора. Інвестиційний імідж є складовою частиною загального міжнародного іміджу країни наряду із соціальним, політичним, туристичним та економічним іміджем.

Міжнародний імідж країни є поняттям більш широким. По суті, він являється емоційно забарвленим образом країни як держави та її складових, соціального, політичного, культурного (туристичного) та економічного (зокрема, інвестиційного) аспектів, в уявленні різних цільових груп на міжнародному, національному та локальному рівнях. У міжнародному конкурентному середовищі саме імідж визначає місце країни у світовій системі [4].

З усього означеного вище можна зробити висновок, що міжнародний імідж держави формується під впливом її таких образів: виробничо-економічного, підприємницького, цивільно-культурного, природно-ресурсного, історико-географічного та еколого-туристичного. При цьому основними факторами, що впливають на зазначені образи, є економічні, політичні та соціальні. Саме вони впливають на образи та формують репутацію держави та її імідж на міжнародному рівні.

Серед соціальних факторів традиційно виділяють такі складові: умови життя та безпеки в країні, соціальний клімат, суспільний порядок, історичні особливості, що склалися на даній території. Політичні фактори зумовлюють: стабільність влади, наявність політичного діалогу інститутів влади, суспільного самоврядування та політичних партій, прозорість політичних процедур та їх висвітлення. Економічні фактори включають такі складові: рівень та динаміку економічного розвитку держави; стан інфраструктури та комунікацій, інвестиційний клімат та імідж держави, стабільність та прозорість фіскальної системи, свободу міграції капіталу за рахунок розвиненого фінансового сектору, стійку грошово-кредитну політику та ін.

В умовах інформаційного простору всі фактори та складові міжнародного іміджу тісно взаємопов'язані та мають розглядатися в комплексі. На нашу думку, міжнародний імідж України має демонструвати всі складові її міжнародного іміджу та надавати можливість для здійснення комплексної оцінки умов співпраці з країною. Однак акцентувати увагу має на позитивних складових, здатних зацікавити міжнародне співтовариство та потенційних партнерів. Питання формування позитивного міжнародного іміджу України сьогодні має вирішуватися через:

- припинення масивних протестів за рахунок початку прозорої процедури формування уряду з урахуванням інтересів населення незалежно від регіонів проживання;
- стабілізацію нормативно-правової бази з продовженням курсу наближення до міжнародних стандартів обліку та організації бізнесу;

- спрощення податкового законодавства та зменшення фіскального тягаря, що надасть можливість вивести економіку з тіньового сектору та збільшить надходження до бюджету;
- опрацювання концепції сприйняття країни власним населенням та міжнародною спільнотою;
- співробітництво з міжнародними фінансово-кредитними організаціями з максимальним висвітленням зазначеного процесу національними та міжнародними ЗМІ;
- розробку системи комунікацій, що враховуватиме способи отримання інформації всіма верствами населення та контроль за розповсюдженням дезінформації;
- організацію системи відповідальності державних органів влади та громадян за розповсюдження інформації, що негативно впливатиме на міжнародний імідж України та ін.

Саме тоді міжнародний імідж України стане інструментом реалізації зовнішньополітичних інтересів, надасть можливість для додаткового залучення стратегічних інвестицій із метою їх подальшої капіталізації.

Висновки

У роботі піднімається питання впливу міжнародного іміджу України на якість та структуру інвестиційних ресурсів, що отримує держава. За результатами проведених досліджень визначено, що подальший розвиток економіки в сучасних умовах потребує стратегічних інновацій з метою подальшої їх капіталізації, що є неможливим без політики формування позитивного іміджу країни на міжнародному рівні. Робота містить теоретичне дослідження понять «інвестиційний імідж», та «міжнародний імідж», визначає основні фактори та складові формування останнього.

Сучасні тенденції розвитку інформаційного середовища трансформували поняття іміджу і визначили нові аспекти його формування. Спираючись на аналіз сучасної політико-економічної ситуації та вивчення закордонного досвіду реагування економіки на протести, в роботі запропоновано ряд стратегічних заходів, що призведуть до трансформації міжнародного іміджу України.

Список використаних джерел

1. Недопитанський М. Імідж країни – це дуже серйозно / М. Недопитанський // Віче. [текст]. – 2002. – №2 (119).
2. Остапа С. Формування позитивного іміджу / С. Остапа // Українська Всесвітня координаційна рада. [Електрон. ресурс], травень 2002. – Режим доступу: <http://www.news.ce.lviv.ua>
3. Богуш Д.О. Міжнародний імідж України: проблеми і перспективи / Д.О. Богуш. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://blogs.pravda.com.ua/authors/bogush/4b843f0bd3e45/>
4. Ведбицька Г. Міжнародний імідж України: проблеми та шляхи реформування // Український інформаційний простір. Міжнародна інформація та міжнародні відносини. [текст]. – К.: КНУКІМ, 2013. – С. 4–9.
5. Simon Anholt. COMPETITIVE IDENTITY: The New Brand Management for Nations, Cities and Regions. PALGRAVE MACMILLAN. [текст]. – 2007. – Р. 147.

6. Міністерство фінансів України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article>

7. Державна Служба статистики України. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>

8. Ковальчук А., Ормоцадзе М. Во что обойдутся митинги валовому продукту страны / Ковальчук А., Ормоцадзе М. [Електрон. ресурс] //

Forbes Україна 14 марта 2014. – Режим доступу: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1365849-ekonomika-protestov>

9. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 рр. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>

УДК 339.923:339.14

С.Г. МІКАЕЛЯН,

к.е.н., доцент, докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Інтероперабельність і пропріетарність стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції

Проаналізовано тенденції та детермінанти розвитку стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції. Визначено особливості інтероперабельних і пропріетарних стратегічних альянсів. Охарактеризовано специфіку стратегічних альянсів у високотехнологічних галузях.

Ключові слова: стратегічні альянси, високотехнологічна продукція, транснаціональні корпорації, конкурентні переваги, рівень витрат на НДДКР.

Проанализированы тенденции и детерминанты развития стратегических альянсов ТНК на рынке высокотехнологической продукции. Определены особенности интероперабельных и проприетарных стратегических альянсов. Охарактеризована специфика стратегических альянсов в высокотехнологических отраслях.

Ключевые слова: стратегические альянсы, высокотехнологическая продукция, транснациональные корпорации, конкурентные преимущества, уровень расходов на НИОКР.

The trends and determinants of TNC strategic alliances are analysed in the market high technology products. The features of interoperable and proprietary strategic alliances are identified. The specificity of strategic alliances characterized in the high-tech industries.

Keywords: strategic alliances, high-tech products, multinational corporations, competitive advantage, spending on R&D.

Постановка проблеми. В сучасній світовій економіці особливого значення набувають технологічні стратегічні альянси, в тому числі за участю ТНК. Вони дають додаткові переваги та дозволяють ТНК суттєво скоротити термін організації нового виробництва і на 50–70% знизити вартість освоєння виробництва. При цьому досягається 93–99% рівня якості продукції партнера. На частку науково-техніч-

них альянсів високотехнологічних галузей (фармацевтична, біотехнологічна, виробництво нових матеріалів, оборонна, авіакосмічна та інформаційно-комунікаційних технологій) припадало 80% усіх створюваних науково-технічних альянсів і 20% – на середньотехнологічні галузі (виробництво інструментів та медичного обладнання, побутової електроніки, автомобілебудування, хімічну).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню стратегічних альянсів як конкурентної стратегії ТНК присвячували свої роботи такі видатні зарубіжні дослідники, як Б. Гарретт Дж. Даннінг, П. Дюссож, Р. Уелборну, В. Кастен, Г. Хеймел, А. Інкпен і Б. Сімонін, Т. Дас, Б. Тенг, С. Кумар і А. Сетх. Динаміка стратегічних альянсів детально аналізується в роботах П. Віндрума, І. Доза, М. де Ронда, А. Піка. Особливості мереж стратегічних альянсів виступали як предмет досліджень Б. Когута, Р. Берта і Дж. Коулмана.

У сучасній економічній літературі тема стратегічних альянсів уже отримала певний розвиток і традиційно розглядалася в контексті розвитку міжфірмових виробничих кооперацій. Проте недостатньо уваги приділено особливостям розвитку стратегічних альянсів на ринку високотехнологічної продукції.

Метою статті є виявлення тенденцій та особливостей розвитку стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції та уточнення методів підвищення ефективності їх застосування для поліпшення конкурентних позицій ТНК.

Виклад основного матеріалу. Стратегічні альянси являють собою гнучкі механізми співпраці між фірмами, що дозволяють більш ефективно використовувати сильні сторони учасників, вирішувати стратегічні завдання, зміцнювати конкурентні переваги кожної із сторін за рахунок спільного управління ресурсами. За допомогою альянсів великі та середні фірми швидко адаптуються до змін у технологіях, здійснюють технологічні прориви на стиках галузей, долають кордони країн і економічних союзів, освоюють закордонні ринки збуту, розділяючи з партнерами ризики і вигоди.

На підставі дослідження ідентифіковано основні детермінанти стратегічних альянсів, що пов'язані з:

- укладанням письмового договору, який передбачає двосторонні взаємовідносини, що базуються на спільному створенні і розподілі знань для таких цілей, як розвиток нових технологій, виробничих процесів, маркетингових стратегій;
- альянс, як правило, не є самостійною юридичною особою;
- компанії здійснюють спільну координацію процесів стратегічного планування та управління, що дозволяє більш ефективно узгоджувати довгострокові відносини з метою отримання вигоди.

Мета стратегічних альянсів може бути також різною: проникнення на нові ринки, зниження ризику за рахунок його розподілу, об'єднання взаємодоповнюючих знань та активів, які жодна із компаній не може самостійно розвинути, одержання економії на масштабах, зменшення витрат, подолання торгових та інвестиційних бар'єрів, спільні наукові дослідження й обмін технологіями, розробка загальних технічних стандартів, розширення асортименту продукції тощо.

Особливо динамічне зростання кількості стратегічних партнерств спостерігається в галузі НДДКР (зокрема, в галузі інформаційних технологій і біотехнологій).

Стратегічні альянси стали необхідним заходом у зв'язку з тим, що компанії зіткнулися з глобальною конкуренцією, що

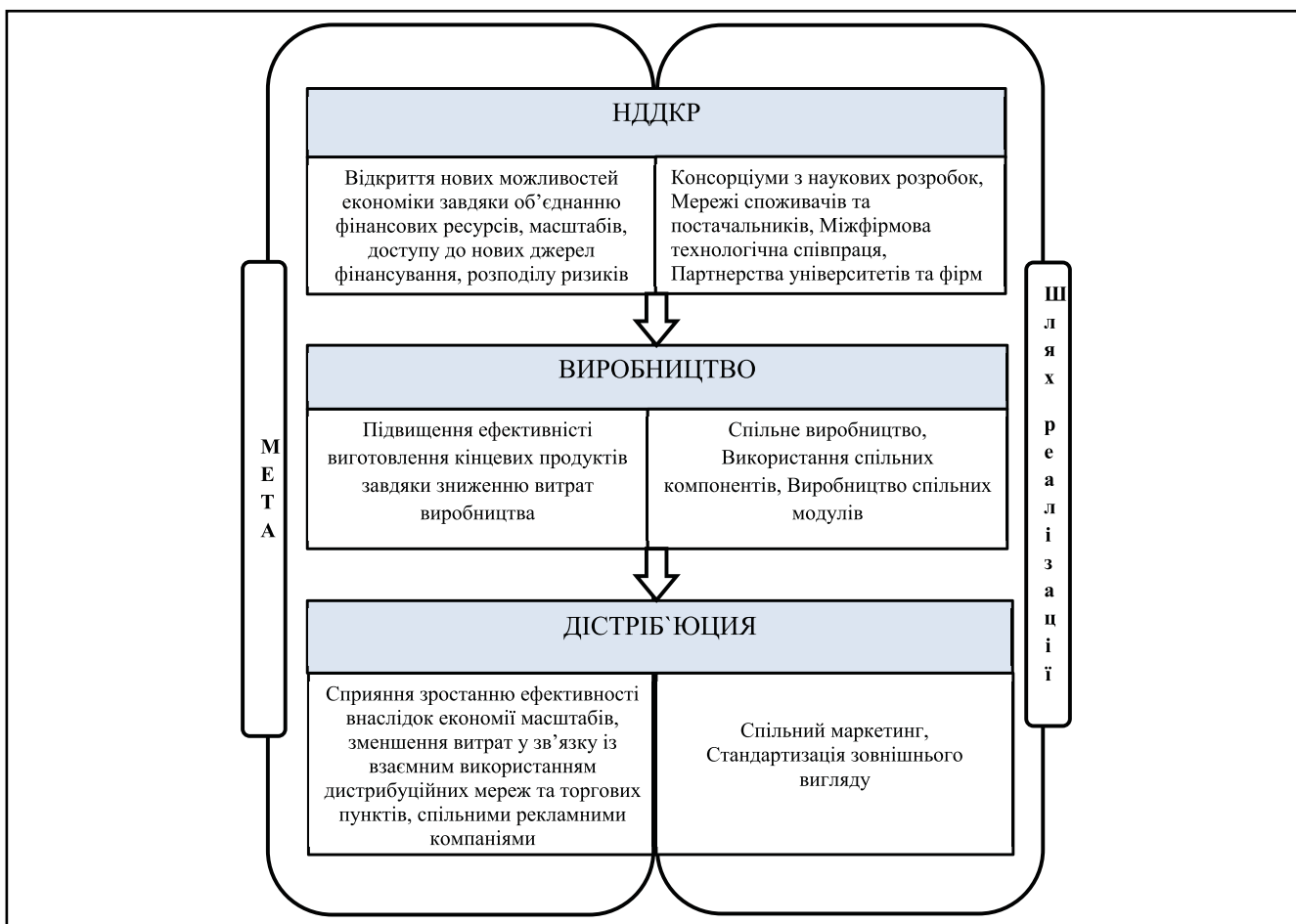
посилюється, зростаючими витратами на НДДКР, на розвиток і випуск продукції, а також на маркетинг. Основними цілями стратегічних альянсів є:

- швидке входження на ринок і запуск товару;
- отримання доступу до нових продуктів, технологій і ринків;
- поділ витрат, ризиків і ресурсів.

Загалом реалізація стратегічних альянсів на ринку високотехнологічної продукції може бути охарактеризована за допомогою моделі (див. рис.).

На основі дослідження приходимо до висновків про адекватність застосування окремих понять, що використовуються у сфері програмного забезпечення, в економічних відносинах, що виникають у сфері виробництва високотехнологічної продукції, запропоновані К.І. Трубніковою [1].

Характерною особливістю інтероперабельного стратегічного альянсу є розширення питомої ваги ринку шляхом створення конкурентних переваг та удосконалення і поліпшення існуючих товарів і послуг. При цьому забезпечуються можливості взаємодії продуктів із різних економічних систем; взаємна сумісність обладнання різних виробників; можливості використання устаткування для споживання товарів (послуг) на ринках; об'єднання постачальників товарів (послуг) споживання яких ініційовано обладнанням; розширення функціональних можливостей, встановлених на обладнанні.



Модель реалізації стратегічних альянсів на ринку високотехнологічної продукції

Розробка автора.

У той час коли пропріетарний стратегічний альянс приводить до створення принципово нових ринків та галузей, що характеризується високою монопольною нормою прибутку і створенням нових товарів і послуг, формування нових потреб.

Слід підкреслити відмінності у ступені значимості стратегічних альянсів для окремих галузей промисловості. Значення стратегічних альянсів як фактора розвитку зростає залежно від рівня розвитку коопераційних відносин та технологій в галузі. Як свідчать дані, альянси мають найбільше значення в середньотехнологічних галузях із високим рівнем предметної спеціалізації (автомобілебудування, хімічна галузь) і високотехнологічних галузях (ІКТ, фармацевтика, біотехнології, авіабудування).

Головна особливість таких стратегічних союзів – формування зовсім нового типу та рівня внутрішньокорпоративних, міжкорпоративних і глобальних зв'язків. Саме через систему зв'язків ТНК отримують особливі можливості виходити на світові ринки не тільки через традиційну, а й через внутрішньокорпоративну торгівлю і займати потрібні їм ніші. Але досить часто ТНК можуть не шукати, а створювати для себе ніші, оскільки діюча система зв'язків забезпечує їм гарантований доступ на ринки товарів і послуг, вихід на який можливий лише за умови наближення до клієнтів, розширення ринків товарів та послуг, які важко або дорого обслуговувати на відстані і оперативно реагувати на виникнення нових споживачів та ринкових умов або їх змін.

В автомобілебудуванні альянси полягають у жорстких формах і носять складний, комплексний і комплементарний характер. Партнерські ТНК широко використовують механізм взаємної участі в капіталі. В автомобільній промисловості, за даними ОЕСР [2], в період з 1998 по 2008 рік було створено близько 3,2 тис. стратегічних альянсів. Приблизно 75% стратегічних альянсів в автомобільній промисловості – виробничі спільні підприємства. Основними цілями створення стратегічних альянсів є: досягнення глобального охоплення ринків, проведення спільної розробки автомобільних платформ, уніфікація вузлів і деталей, проведення спільних НДДКР, здійснення спільних закупівель, а також спільне використання збутової мережі. Найбільш яскравим прикладом у цій сфері є заснований в 1999 році альянс Renault–Nissan, що став найдовшим міцним крос-культурним поєднанням серед великих автовиробників. Це унікальне партнерство є практичним, гнучким інтероперабельним бізнес-інструментом, який може розширюватися, щоб вмістити нові проекти і партнерів по всьому світу.

В останні сім років альянс перетворився на буфер для захисту партнерів під час регіональних спадів, і це прискорило Renault і імпульс Nissan у деяких із найбільш швидкозростаючих економік у світі.

Альянс допоміг Renault і Nissan перевершити історичних регіональних суперників, піднявши компанії в елітний статус. Разом Renault і Nissan ввійшли у трійку автомобільних груп в усьому світі.

На основі перехресного володіння акціями та взаємної зацікавленості альянс платформа забезпечує максимальну синергію, не руйнуючи брэнда. Для того щоб досягнути конкурентної економії від масштабу, багато автовиробників приступають на співпрацю за аналогією новаторського партнерства, що створено Renault і Nissan 14 років тому [3].

При аналізі сформованих альянсів в автомобільній галузі виявлено, що розгалужена система взаємовідносин між партнерами в рамках альянсу зачіпає різні господарські одиниці і напрями діяльності. В сучасних альянсах взаємодія компаній переходить у складний процес «конкуренція – співпраця». При подальшому розвитку відбувається скорочення конкурентного простору. Конкуренція ведеться між глобальними альянсовими мережами, що складаються з декількох автомобільних ТНК і основними стратегічними постачальниками комплектуючих.

Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) є сучасною галуззю економіки і такою, що динамічно розвивається. У 1997–2002 роках частка стратегічних альянсів у секторі ІКТ становила приблизно 15–17% від загальної кількості всіх створюваних стратегічних альянсів. У 2003–2006 роках частка стратегічних альянсів сектору ІКТ скоротилася до 7–8%. У 2003–2006 роках було створено близько 900 альянсів за участю 1,8 тис. фірм.

У секторі ІКТ, що характеризується динамічним і гіперконкурентним середовищем, альянси ТНК створюються в основному з метою адаптації до зовнішнього середовища. Завдяки розвитку значних альянсових мереж найбільші ТНК мають можливість вибудовувати гнучкі стратегії середньострокового і довгострокового розвитку, а також оперативно реагувати на мінливі умови зовнішнього середовища.

Основними секторами для формування стратегічних альянсів в ІКТ є: програмне забезпечення та системи обробки інформації, телефонні комунікації, комунікаційне обладнання, електронні компоненти та приналежності, комп'ютерне та офісне обладнання.

Однією з найбільш яскравих та динамічних компаній даного сектору останніх років є Google Inc. За останні десять років компанія взяла участь у цілому ряді альянсів з найрізноманітнішими гравцями даної галузі, крім того, поглинула безліч дрібніших учасників, що володіють популярним на ринку активом (наприклад, YouTube) або необхідними патентами, технологіями та виробничими потужностями (так було з Motorola Mobility).

Найбільш важливим стратегічним альянсом, в який вступила компанія Google з метою виходу на ринок смартфонів і планшетів, є альянс із Sony, укладений у травні 2010 року [4]. Метою даної угоди було поширення мобільної платформи Android від Google у всій лінійці існуючих і майбутніх продуктів в області мобільних пристроїв від Sony. Компанії в рамках даного альянсу без участі в капіталі зобов'язалися проводити спільні дослідження та розробки з метою оптимізації мобільного софту від Google в пристроях Sony. Крім того, в рамках аль-

янсу велася і все ще ведеться спільна дослідницька та інноваційна діяльність з розробки та застосування нових технологій в мобільних пристроях. Варто відзначити далекосяжні плани обох компаній – поєднати програмне забезпечення та інший софт від Google з технологіями і пристроями Sony, реалізацію ряду проектів з адаптації даної операційної системи і супутніх програм до використання в інших приладах, наприклад, телевізорах нового покоління, цифрових рамках тощо. Крім того, компанія Sony отримала можливість надати своїм користувачам доступ до тисяч додатків і програм, використовуючи хмарні сервіси Google. Коли був укладений даний альянс, платформа Android була встановлена на останні мобільні пристрої під маркою спільного підприємства Sony Ericsson (ще один сьогодні вже не існуючий стратегічний альянс двох великих компаній у секторі ІКТ). На сьогодні свідченням успішності даного альянсу є стрімке розширення лінійки смартфонів від Sony (під однойменним брендом), що завойовує все більшу частку на ринку, і лінійки високотехнологічних планшетів, що складають солідну конкуренцію продуктам Apple і Samsung.

У ході проведеного дослідження встановлено, що альянс сам за участю ТНК у секторі ІКТ у більшій мірі властива проблема розмивання кордонів окремої компанії внаслідок активного розвитку альянсових мереж, а також безперервного і динамічного інноваційного процесу. Розмиті кордони компаній у перспективі призводять до складнощів у прогнозуванні результативності діяльності альянсу. Також при розвитку альянсових мереж у ТНК у секторі ІКТ виникають проблеми з необхідністю врахування виникаючих ризиків приймаючих країн. При участі в значному числі альянсових мереж у ТНК сектору ІКТ неминуче виникнуть проблеми оцінки найбільш ефективних напрямів розвитку, а також вибору найкращих технологічних рішень.

Аналіз практики створення стратегічних альянсів між фармацевтичними та біотехнологічними компаніями націлені на оптимізацію витрат по НДДКР і виявлення найбільш перспективних препаратів і продуктів, що мають потенціал розвитку при проведенні клінічних випробувань. Особливу перевагу мають препарати, що вже знаходяться на другий і третій фазах клінічних випробувань або ті, що показали значний потенціал у ході досліджень на етапі предклінічних випробувань. Такі препарати завдяки створенню стратегічних альянсів можуть бути набагато швидше виведені на ринок і принести прибуток. Завдяки розвитку стратегічних альянсів із біотехнологічними фірмами на ранніх етапах розробки, а також з фармацевтичними компаніями або мережами фармацевтичних і біотехнологічних фірм на пізніх етапах розробки препаратів окремо взята фармацевтична ТНК здатна гнучко контролювати весь виробничий і пов'язаний з нею інформаційний ланцюжок.

Дослідження у фармацевтичному секторі у країнах ЄС дає підстави констатувати, що серед провідних фармацевтичних ТНК склалися дві групи фірм. До групи особливо великих ТНК входять: Bayer SE (Bayer Health Care AG), GSK, Astra

Zeneca, Sanofi–Aventis. Ці компанії сформували значне число альянсів у різних сферах і формах. У 2000–2008 роках ці компанії сформували понад 300 стратегічних альянсів.

Другу групу представляють великі фармацевтичні компанії, які можна віднести до невеликих ТНК. Ці компанії в 2000–2008 роках сформували близько 150 стратегічних альянсів. Сформовані альянси в більшості своїй є вузькоспеціалізованими, основними партнерами при їх формуванні виступають малі та середні біотехнологічні компанії [5].

В останнє десятиліття спостерігається стирання кордонів між фармацевтичною та біотехнологічною галузями. В цей період відзначено різке зростання числа стратегічних альянсів в галузі при збільшенні середньої вартості угоди з формування альянсу.

В умовах кризи, коли компанії націлені переважно на вирішення короткострокових завдань щодо забезпечення поточної діяльності, згортання чи врятування бізнесу, стратегічні альянси як масовий інструмент стратегічного розвитку фірм тимчасово втрачають свою актуальність. В умовах невизначеності ділового середовища для багатьох компаній змінюються звичні орієнтири і оціночні показники. Це призводить до припинення діяльності в рамках альянсу або відмови від його подальшої реалізації. Стратегічний альянс є в більшій мірі чинником середньострокового стратегічного розвитку компанії і в кризових умовах не повинен розглядатися як механізм оперативного реагування. Криза може підштовхнути і прискорити формування альянсів у тих галузях, де відкриваються нові можливості. Формування альянсів буде ще більш продуктивним за прямої або опосередкованої державної підтримки.

Висновки

На основі дослідження доведено, що під інтеперабельним стратегічним альянсом слід розуміти об'єднання, що дає змогу розширити питому вагу ринку шляхом створення конкурентних переваг та удосконалення і поліпшення існуючих товарів і послуг. У той час коли пропріетарний стратегічний альянс приводить до створення принципово нових ринків та галузей. У будь-якому разі ефективно управління стратегічним альянсом ТНК передбачає врахування взаємного впливу партнерів ТНК один на одного, що створює умови для максимізації позитивних синергетичних ефектів, що виражаються у підвищенні ефективності взаємодії з різними партнерами. Аналіз практики створення стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції дозволяє зробити висновок про те, що основним завданням створених стратегічних альянсів є оптимізація витрат по спільним НДДКР і мінімізація пов'язаних з ними тимчасових, технологічних та фінансових ризиків.

Список використаних джерел

1. Трубникова Е.И. Методологические проблемы формирования стратегий экономических субъектов: институциональный аспект [Текст]: монография / Е.И. Трубникова. – Самара: Изд-во Сам НЦ РАН, 2009. – С. 150.

2. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. – URL: http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2013_sti_scoreboard-2013-en

3. Alliance facts & figures 2012–2013 – Retrieved from: <http://www.renault.com/en/lists/archivesdocuments/alliance-facts-and-figures-2012.pdf>

4. Sony and Google Establish Strategic Alliance to Deliver Compelling New Cloud-based Products and Services with the Android Platform. – Retrieved from: <http://googlepress.blogspot.ru/2010/05/sony-and-google-establish-strategic.html>

5. Васильев А.С. Альянсы европейских ТНК в фармацевтической промышленности. – URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/08/11/1267431676/92.pdf>

УДК 336.02:338.242

Р.М. МАГУТА,

здобувач, Інститут законодавства Верховної Ради України

Безпека у фінансовій сфері та критерії її оцінки

У статті розглянуто критерії безпеки у бюджетній сфері, управлінні державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору; податкової системі, сфері фінансів реального сектору економіки, що визначені в Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 року №569–р. Здійснено порівняння критеріїв концепції з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки, затвердженою наказом Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 року №1277. Виявлено, що визначені в концепції критерії недостатньо повно ідентифікують чинники криз, що унеможлиблює здійснення комплексного причинно–наслідкового аналізу факторів кризового стану фінансової сфери, розроблення предметних заходів їх попередження та нейтралізації. Визначено за необхідне суттєво розширити критерії оцінки кризового стану всіх складових фінансової системи та доцільності їх побудови на принципах системного підходу.

Ключові слова: фінансова, бюджетна, податкова, боргова безпека; безпека фінансів реального сектору економіки; індикатор, причинно–наслідкові зв'язки, контрольна функція держави.

В статье рассмотрены критерии безопасности в бюджетной сфере, управлении государственным долгом, гарантированным государством долгом и долгом корпоративного сектора, налоговой системе, сфере финансов реального сектора экономики, которые определены в Концепции обеспечения национальной безопасности в финансовой сфере, утвержденной распоряжением Кабинета Министров Украины от 15 августа 2012 года №569–р. Осуществлено сравнение критериев концепции с Методикой расчета уровня экономической безопасности, утвержденной приказом Министерства экономики Украины от 29 октября 2013 года №1277. Выяснено, что определенные в концепции критерии недостаточно полно идентифицируют причины кризисов, что делает проблематичным осуществление комплексного причинно–следственного анализа факторов кризисного состояния фи-

нансовой сферы, разработку предметных мер их предупреждения и нейтрализации. Предложено существенно расширить критерии оценки кризисного состояния всех составляющих финансовой системы и целесообразности их построения на принципах системного подхода.

Ключевые слова: финансовая, бюджетная, налоговая, долговая безопасность; безопасность финансов реального сектора экономики, индикатор, причинно–следственные связи, контрольная функция государства.

The article covered criteria in the sphere of finance, public debt management, state credit bonding and the debt of corporate sector; in the fiscal system, sphere of finance of the real sector of economy, determined in the 569–p Concept of National Security in the financial sector, adopted by the Cabinet of Ministers of Ukraine on August 15, 2012. It was made the comparison between the criteria of the Concept and the Pay Methodology of the level of economic security, approved by the Ministry of Economy of Ukraine on October 29, 2013. It was found that the criteria, defined in the Concept, does not sufficiently identify factors of crisis, making it impossible to implement the comprehensive cause–and–effect relation analysis of crisis factors in the financial sphere, to develop subject measures of its prevention and neutralization. Find it necessary to extend the criteria for assessment of the depressed conditions of all aspects of financial system and to prepare them on the principles of systematic approach.

Keywords: financial, national, fiscal and debt security; financial security of the real sector of economy; indicator, cause–and–effect relation, control function of the state.

Постановка проблеми. Національна безпека у фінансовій сфері з погляду теоретико–методологічного трактування означає такий стан бюджетної, грошово–кредитної, банківської, валютної систем та фінансових ринків, який характеризується досягненням збалансованості, стійкості національної економіки до внутрішніх і зовнішніх загроз, спроможністю забезпечити ефективне функціонування націо-

нальної економіки та економічне зростання держави [1]. У серпні 2012 року урядом України була ухвалена Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері (далі – Концепція) [2]. В ній підкреслюється, що криза засвідчила вразливість вітчизняної фінансової системи, її залежність від зовнішнього впливу та багатьох внутрішніх чинників. Експерти визнають, що на даний час в Україні механізми з нейтралізації, мінімізації впливу та усунення явищ і чинників, що поглиблюють зовнішні та внутрішні загрози національній безпеці у фінансовій сфері, є неефективними. Враховуючи, що чинники фінансових криз посилюються, доцільно розробити та впровадити конкретні механізми їх вчасного виявлення та попередження. Для цього необхідно застосовувати повний пакет критеріїв та індикаторів, за допомогою якого можна здійснити комплексний причинно-наслідковий аналіз стану безпеки у фінансовій сфері та своєчасно вживати адекватні заходи реагування. Проте, як показали результати нашого дослідження, в Україні не сформований вичерпний перелік критеріїв та індикаторів для оцінки рівня фінансової безпеки. Крім того, підходи у різних нормативних документах відрізняються. Зокрема, національна безпека у фінансовій сфері згідно з Концепцією [2] включає питання безпеки в: 1) бюджетній сфері; 2) управлінні державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору; 3) податковій сфері; 4) сфері фінансів реального сектору економіки; 5) банківській сфері; 6) сфері валютного ринку; 7) функціонуванні фондового ринку; 8) небанківського фінансового сектору.

Слід підкреслити, що перелічені складові безпеки у фінансовій сфері ширші, ніж ті, що були в 2013 році розроблені Міністерством економіки України та затверджені в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки [1], де до фінансової безпеки віднесено бюджетну, валютну, банківську, грошово-кредитну, боргову безпеку, безпеку небанківського фінансового сектору. Водночас в Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері (2012) не наведені конкретні індикатори оцінки безпеки та їх порогові значення, крім того не достатньо повно визначені критерії оцінки кризового стану фінансової сфери. Це, своєю чергою, ускладнює можливість предметної діагностики стану фінансової безпеки в основних сегментах – бюджетній, податковій, валютній сферах, утворенні державного та корпоративного боргу, функціонуванні фінансів реального сектору економіки, банківській системі, фондовому ринку тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Чинники криз та інструменти антикризового регулювання досліджувалися у працях таких зарубіжних вчених, як А. Веласко, Ч. Виплош, Р. Глік, Д. Даймонд, Р. Дорнбуш, Б. Ейхенгрін, Г. Кальво, Г. Камінські, П. Кругман, М. Обстфельд, Х.Ф. Мінські, К. Рейнхарт, Е. Роуз, Д. Стігліц, Д. Тобін та інші. Валютні, боргові, банківські аспекти кризових явищ досліджені у працях С. Алексашенко, Я. Белінської, Т. Богдан, А. Ілларіонова, В. Іноземцева, Н. Шмельова, О. Білоруса, Д. Лук'яненка,

Ю. Пахомова, О. Плотнікова, Т. Унковської, С. Якубовського та ін. Проблеми фінансової безпеки знайшли відображення у працях О. Барановського, В. Сенчагова, М. Ермошенка, Я. Жаліла, Г. Пастернак–Таранушенко, В. Мунтіяна та інших вчених. Останнім часом увага приділяється проблемам зовнішньої стійкості та визначенню індикаторів національної безпеки [3–6]. Вченими та експертами також досліджується державна система управління фінансовою безпекою України та правові засади її функціонування [7]. Фахівцями Міністерства фінансів України розроблена система антикризової діагностики стану державних фінансових України, імітаційно-сітьового моделювання та проактивного реагування на поширення кризи [8].

Метою статті є дослідження основних підходів до формування критеріїв оцінки бюджетної, податкової безпеки, безпеки в сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору; безпеки у сфері фінансів реального сектору економіки, що визначені в Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері та вироблення пропозицій щодо розширення переліку предметних критеріїв та індикаторів для діагностики кризового стану у відповідних секторах фінансової сфери.

Виклад основного матеріалу. У Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері до явищ і чинників зовнішніх загроз у фінансовій сфері, віднесено: погіршення стану зовнішньої торгівлі, зростання дефіциту платіжного балансу (рахунку поточних операцій); висока залежність від зовнішніх кредиторів та експортно-імпоротної діяльності; вплив світових фінансових криз на фінансову систему України; обмежений доступ до міжнародних фінансових ринків тощо.

До явищ і чинників, що зумовлюють внутрішні загрози національній безпеці у фінансовій сфері, віднесено: нерівномірне податкове навантаження на суб'єктів господарювання, що провокує ухилення від сплати податків; масштабний відплив капіталу за кордон; нестабільність та недосконалість правового регулювання фінансових відносин; низький рівень бюджетної дисципліни і незбалансованість бюджетної системи; стрімке збільшення розмірів державного боргу; масштабна тінізація національної економіки; високий рівень доларизації економічних відносин; значні коливання обмінного курсу національної валюти; слабкий розвиток фондового ринку; недостатній рівень капіталізації фінансової системи тощо. Оскільки в Концепції не наведено індикатори, для аналізу тенденцій та дотримання параметрів фінансової безпеки в нашому дослідженні використано перелік окремих показників, що затверджені в Методиці Міністерства економіки з розрахунку рівня економічної безпеки (далі Методика). Так, у частині дотримання індикаторів бюджетної безпеки дані табл. 1 показують, що фактичні значення індикаторів незначно перевищують порогові значення.

До переліку індикаторів бюджетної безпеки, наведених в табл. 1, у Методиці названі ще такі показники: 1) дефіцит (профіцит) бюджетних та позабюджетних фондів сектору загаль-

Таблиця 1. Стан дотримання індикаторів бюджетної безпеки в Україні

Індикатор	Порогове значення індикатора	2005	2008	2010	2012	2013 (попередні дані)
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	Не більше 28–30	30,4	31,4	29,05	30,53	30,66
Відношення дефіциту (профіциту «–») державного бюджету до ВВП, %	Не більше 3	1,8	1,5	5,9	3,5	4,4
Довідково: Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	Не більше 30	28,3	22,0	72,9	21,1	21,5
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	Не більше 10–15	5,3	6,7	7,3	8,5	8,0

Розраховано на основі Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки [1] за даними Міністерства фінансів України [16].

нодержавного управління та відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. Однак, ураховуючи недостатність відкритої публічної інформації для розрахунків зазначених індикаторів, вони не включені в об'єкт нашого дослідження.

У Концепції фінансової безпеки підкреслюється, що у бюджетній сфері накопичилися системні проблеми в наслідок проведення неефективної бюджетної політики та ігнорування викликів світової фінансово-економічної кризи, що стало причиною розбалансування системи державних фінансів і призвело до поглиблення загроз стабільності та стійкості всієї фінансової системи України. Як свідчать дані табл. 1, критерії бюджетної безпеки незначно відрізняються від порогових значень. Може скластися враження, що бюджетна безпека дотримується. Але гострий дефіцит бюджетних ресурсів для фінансування зобов'язань держави свідчить про те, що з'явилися нові системні чинники криз, які не можна описати у форматі певного індикатора, оскільки вони уособлюють цілу систему дій та результатів таких дій. Зокрема, останнім часом спостерігалось відволікання значних ресурсів на фінансування невластивих для бюджетного процесу завдань, що призвело до стрімкого зростання дефіциту в секторі загальнодержавного управління (це надання дотацій НАК «Нафтогаз України», підтримка банківської системи шляхом рефінансування, покриття дефіциту Пенсійного фонду України, виділення коштів державним підприємствам, особливо тим, що є суб'єктами природних монополій тощо) [2].

Необхідно підкреслити, що для посилення позитивного впливу бюджетної політики на забезпечення стабільності фінансової системи в Концепції пропонується: забезпечити відповідність цілей бюджетної політики фінансовим можливостям держави; посилити контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів; забезпечити дотримання індикативних прогнозних показників державного бюджету на середньострокову перспективу; збалансування бюджету Пенсійного фонду України та забезпечення його бездефіцитності; припинити надання державної підтримки державним монополіям як шляхом виділення коштів безпосередньо з бюджету, так і шляхом утримання цін на їх продукцію на економічно необґрунтованому рівні та надання інших привілеїв. Варто підкреслити, що такі цілі можна досяг-

ти не лише за рахунок предметного моніторингу чинників криз та їх нейтралізації, а насамперед посилення контролю держави за реалізацією бюджетної політики та застосування механізмів її гармонізації з іншими складовими державної економічної політики.

Бюджетна безпека безпосередньо залежить від тенденцій утворення боргу в усіх секторах економіки. У Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері боргова безпека визначена в частині дотримання безпеки у сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору. Слід зазначити, що така деталізація боргу в залежності від сфери його утворення є доцільною та необхідною з огляду на те, що обсяги боргу постійно зростають і вже стали справжньою загрозою розвитку національної економіки, платоспроможності та фінансової незалежності суб'єктів господарювання всіх форм власності.

Зокрема, статтею 18 Бюджетного кодексу України передбачено, що загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60% річного номінального обсягу ВВП. Згідно зі статтею 2 Бюджетного кодексу до державного боргу може бути віднесена загальна сума боргових зобов'язань з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик), що утворилися внаслідок державного запозичення. Гарантований державою борг складається із боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України, виконання яких забезпечено державними гарантіями [9].

Як свідчать дані табл. 2, за період 2005–2013 років державний та гарантований державою борг не перевищив межі 60%, як це зазначено в Бюджетному кодексі. Своєю чергою, Т. Вахненко розрахувала, що держава не повинна допускати накопичення державного боргу вище, ніж 35% ВВП [10]. Водночас міжнародні експерти для країн із слабкими інститутами та неефективною економічною політикою пропонують дотримуватися ще нижчого рівня – 30% ВВП [11], а у країнах з ринками, що формуються, рівень боргу має знаходитися на рівні 25% ВВП [12].

Згідно з даними табл. 2 державний внутрішній та зовнішній борг має тенденцію до збільшення. Порівняно з показником 2010 року на кінець 2013 року внутрішній борг збільшився у 1,8 раза. Під час оцінки рівня боргової безпеки необхідно де-

Таблиця 2. Державний та гарантований державою борг України

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Державний та гарантований державою борг України, млрд. грн.	78,1	80,5	88,7	189,4	317,9	432,3	473,1	515,5	584,1
у % до ВВП	17,7	14,8	12,3	20,0	34,8	39,9	35,9	35,3	40,5
складові боргу:									
внутрішній борг	19,2	16,6	17,8	44,7	91,1	141,7	161,5	190,3	256,9
зовнішній борг	43,9	49,5	53,5	86,0	135,9	181,8	195,8	208,9	223,0
гарантований внутрішній борг	–	–	1,0	2,0	14,1	13,9	12,2	16,2	27,1
гарантований зовнішній борг	15,0	14,4	16,4	56,7	76,8	94,9	103,6	100,1	77,0

Розраховано за даними [15–17].

тально аналізувати обсяги валового зовнішнього боргу (табл. 3), який показує загальну величину заборгованості перед нерезидентами в розрізі всіх зобов'язань, що повинні бути сплачені для погашення основної суми боргу та нарахованих відсотків. Валовий зовнішній борг включає заборгованість сектору державного управління, органів грошово-кредитного регулювання, борги банків, боргові зобов'язання підприємств, що відображені в колонці «інші сектори».

Слід підкреслити, що порівняно із 2010 роком суттєво збільшився зовнішній борг господарюючих суб'єктів (в 1,5 раза), при тому що загальний валовий зовнішній борг зріс в 1,2 раза. Особливо небезпечним є те, що нарощення валового зовнішнього боргу, за висновками незалежних експертів, відбувається за рахунок збільшення частки короткострокового капіталу спекулятивного походження. У Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері теж підкреслюється, що в кризових умовах світової економіки та зростання дефіциту сектору загальнодержавного управління обсяги державного боргу та гарантованого державою боргу мають тенденцію до збільшення, що може посилити навантаження на державний бюджет, збільшити рівень відсоткових ставок запозичень суб'єктів господарювання.

Варто звернути увагу на те, що з метою зниження боргової небезпеки в Концепції пропонується: запобігати виникненню пікових навантажень на бюджет у зв'язку із здійсненням боргових платежів; розвивати внутрішній ринок державних цінних паперів; надавати державні гарантії виключно для підтримки реалізації проектів, які відповідають державним завданням і пріоритетам.

До критеріїв боргової безпеки віднесено також корпоративний борг. Це дуже важливо, оскільки, як правило, аналізується державний та гарантований державою борг при тому, що обсяг корпоративного боргу станом на початок 2013

року перевищував державний та гарантований державою борг в 6,5 раза. Дані статистики свідчать, що боргові зобов'язання суб'єктів господарювання в Україні на початок 2013 року вже досягли 3370 млрд. грн., а державний та гарантований державою борг – 515,5 млрд. грн. Тенденції збільшення розміру боргового фінансування діяльності суб'єктів господарювання є вкрай небезпечною, оскільки загострює чинники фінансової кризи та знижує рівень конкурентоспроможності економіки загалом. Не випадково незалежні експерти звертають увагу, що заснований на борговій залежності «статус-кво» – приречений на провал [13].

Небезпека збільшення корпоративного боргу підтверджується його структурою (табл. 4). Так, із загальної суми корпоративного боргу на початок 2013 року в обсязі 3370 млрд. грн. – 73% (2473 млрд. грн.) становить короткостроковий борг. Із загальної суми боргу понад 60% припадає на кредиторську заборгованість, що засвідчує низький рівень платоспроможності підприємств. Найбільшу частку в ній займає заборгованість за товари, роботи та послуги. За період 2010–2012 років така заборгованість зросла на чверть. У той же час заборгованість суб'єктів господарювання до бюджету зі сплати податків та зборів, навпаки, знижується. За 2010–2012 роки борги на користь бюджету з боку суб'єктів господарювання знизилися майже на 35%. Це є опосередкованим свідченням посилення податкового навантаження підприємств і організацій на фоні погіршення їх фінансового стану.

У Концепції зазначається, що державна політика у сфері управління боргом корпоративного сектору повинна бути спрямована на: створення умов для розвитку та функціонування внутрішнього ринку капіталу, підвищення його конкурентоспроможності; зменшення залежності від зовнішніх фінансових ринків і запозичень короткострокового капіталу; розроблення механізмів щодо спрямування національного

Таблиця 3. Валовий зовнішній борг України (за методологією МВФ)

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 (на 1.10.2013)
Валовий зовнішній борг, \$ млрд.,	39,6	54,5	79,9	101,6	103,4	117,3	126,2	135,06	137,7
в тому числі									
сектор державного управління	10,5	10,9	11,9	11,9	17,8	24,98	25,87	27,33	27,3
органи грошово-кредитного регулювання	1,25	0,9	0,46	4,7	6,2	7,5	7,5	4,8	2,6
банки	6,1	14,09	30,9	39,47	30,86	28,1	25,2	21,5	21,2
інші сектори	20,9	26,7	33,6	41,2	43,4	50,8	60,5	72,4	77,8
прямі інвестиції: міжфірмовий борг	0,8	1,9	3,1	4,2	5,1	5,9	7,1	8,9	8,86

Розраховано за даними [17].

Таблиця 4. Динаміка корпоративного боргу суб'єктів господарювання України, млрд. грн.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Корпоративний борг, всього	763,5	988,2	1372	2028	2314	2566,9	2958,0	3370,0
% до ВВП	173	181,6	190,4	213,9	253,4	237,1	230,9	233,3
– довгостроковий	136,9	213,7	350,8	578,5	608,8	675,6	774,7	897,2
– короткостроковий	626,6	774,5	1022	1445	1705,4	1891,3	2183,3	2472,8
у тому числі:								
– короткострокові кредити банків	67,6	97,9	141,9	227,9	224,3	225,8	275,2	316,9
– кредиторська заборгованість	545,1	661,7	858,9	1181	1427,8	1596	1839,5	2065,1
у тому числі:								
– за товари, роботи, послуги	331,6	385,6	476,7	672,3	770,1	824,3	959,9	1027,4
– за розрахунками з бюджетом	23,1	19,36	23,01	22,8	26,3	48,3	35,8	30,3
– зі страхування	3,70	4,42	5,75	7,58	11,0	8,28	9,9	11,3
– з оплати праці	6,48	7,55	9,06	10,96	11,9	10,75	11,9	13,7
– інша поточна заборгованість	180,2	244,8	344,4	467,5	608,4	704,4	821,8	982,2

Розраховано за даними [15, 18–25].

капіталу на розвиток реального сектору економіки. Необхідно ще раз підкреслити, що результат досягнення зазначених цілей складно виміряти певними показниками, а поставлені завдання можна досягти за рахунок посилення контролю держави за чинниками утворення боргу як в державному, так і в корпоративному секторі.

Утворення корпоративного боргу тісно пов'язано з тенденціями у сфері безпеки фінансів реального сектору економіки. Проте в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки, затвердженій у 2013 році Міністерством економіки України, взагалі не згадується про критерії безпеки фінансів реального сектору економіки. Вказані в Методиці критерії інвестиційної та виробничої безпеки не можна вважати такими, що в змозі замінити по своїй сутності критерії безпеки фінансів реального сектору економіки.

Варто особливо підкреслити, що в Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері як загроза фінансів реального сектору економіки визначена невідповідність між активами та зобов'язаннями підприємств реального сектору економіки, насамперед базових галузей економіки. Як показали результати нашого дослідження (табл. 5), з кожним роком ця тенденція загострюється. Якщо в 2005 році активи та боргові зобов'язання становили пропорцію «48,4: 51,6», то на кінець 2012 року – «37,9: 62,1».

Також у Концепції відзначається, що з метою запобігання фінансовим проблемам у реальному секторі економіки необхідно здійснювати постійний моніторинг за збалансованістю активів і пасивів підприємств. Але таких завдань, на нашу думку, недостатньо. В цьому аспекті варто звернути увагу на перелік показників для аналізу фінансової стійкості нефінансових корпорацій, що визначені МВФ, де передбачено такі індикатори:

- відношення сукупного боргу до величини власного капіталу;

- норма прибутку на власний капітал;
- відношення прибутку до витрат зі сплати відсотків та основної суми боргу;
- відношення чистої відкритої валютної позиції до величини власного капіталу;

– кількість заяв із проханням про захист від кредиторів.

Ураховуючи, що зазначені індикатори більш повно відображають стан безпеки фінансів підприємств реального сектору економіки, пропонується їх врахувати в системі показників оцінки безпеки фінансів реального сектору економіки України.

Що стосується безпеки у податковій сфері, то її критерії взагалі не були визначені в Методиці розрахунку рівня економічної безпеки. Водночас в ухваленій концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері лише означені окремі критерії для оцінки. Зокрема, відзначається, що однією з основних загроз у податковій сфері є виведення фінансового капіталу з України та приховування суб'єктами господарювання значних сум доходів від оподаткування.

У Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері визначено, що для запобігання відпливу капіталів за кордон і зменшення суми недоодержаних державою доходів, податкова політика повинна бути спрямована на: здійснення постійного аналізу співпраці резидентів із суб'єктами підприємницької діяльності, які зареєстровані в офшорних зонах; проведення інвентаризації міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, що не відповідають стандартам ОЕСР, внесення змін у договори з метою розширеного обміну інформацією.

На нашу думку, перелічені завдання необхідно доповнити ключовими позиціями, що мають більш системний характер. Саме на необхідність застосування системного підходу в реалізації податкової політики та забезпеченні податкової безпеки звертають увагу вчені [14]. Податкова безпека – це новий

Таблиця 5. Динаміка активів та корпоративного боргу суб'єктів господарювання України, млрд. грн.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Корпоративний борг, всього	763,5	988,2	1372	2028	2314	2566,9	2958,0	3370,0
Активи суб'єктів господарювання, млрд. грн.	1478	1842	2494	3245	3676	4097	4676	5420
Відношення величини корпоративного боргу до активів підприємств реального сектору економіки, %	51,6	53,6	55,0	62,4	62,9	62,6	63,2	62,1

Розраховано за даними [15, 18–25].

напряму досліджень та забезпечення безпеки у фінансовій сфері. В наукових працях у відповідності до системної концепції систему податкової безпеки вчені пропонують визначити як сукупність правових, організаційних, фінансових та інституціональних відносин, організованих державою з метою захисту фінансових інтересів всіх її суб'єктів від зовнішніх та внутрішніх загроз [14, с. 22]. До якісних критеріїв оцінки системи податкової безпеки вчені пропонують віднести: стабільність функціонування податкової системи; ефективність системи оподаткування при якій внутрішні та зовнішні загрози зводяться до мінімуму; наявність податкових стимулів розвитку виробництва та підприємництва, залучення інвестицій, впровадження інновацій; гармонізацію податкового та митного законодавства з іншими країнами; наявність податкових та митних стимулів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. До кількісних критеріїв вчені пропонують віднести: податковий потенціал держави та окремих територій; нормативи розподілу податкових ресурсів між бюджетами різних рівнів; податкове навантаження на економіку, регіони, підприємства, домогосподарства; рівень витрат на податкове адміністрування та контроль тощо [14, с. 23].

Варто підкреслити, що класифікацію показників для оцінки податкової безпеки вчені пропонують здійснювати в залежності від конкретних ознак [14, с. 25], зокрема: а) абсолютні статистичні показники функціонування податкової системи (податкові та неподаткові доходи центрального та місцевих бюджетів); б) відносні статистичні показники (структура доходів, відношення до ВВП); в) індикатори (темпи зміни показників, еластичність показників); г) ставки податків, тарифи, розміри пільг; д) показники податкового ризику (втрати бюджету, необґрунтовані пільги); е) показники результативності податкового контролю (коефіцієнт стягнення податків, нарахування пені, застосування санкцій); ж) показники ефективності діяльності податкових органів (динаміка збору податків, виявлені порушення, судові справи).

На прикладі наведених індикаторів забезпечення безпеки у податковій сфері можна простежити системний характер їх побудови, що дає можливість здійснення комплексного аналізу чинників криз та розроблення предметних заходів їх подолання.

Висновки

Проведений аналіз показав, що на даний час в Україні відсутній повний пакет критеріїв та індикаторів оцінки стану безпеки у фінансовій сфері, що базується на системній основі та дозволяє здійснювати причинно-наслідковий аналіз факторів криз та рівень їхнього впливу на економічну динаміку. Крім того, розроблені на даний час критерії оцінки безпеки у фінансовій сфері не гармонізовані зі стратегічними пріоритетами розвитку країни та основних галузей. Визначення критерію як ознаки, за допомогою якої здійснюється розрізнення, судження, вимір, оцінка явища, процесу, системи або стану об'єкта [5, с. 11], означає, що критерії та індикатори оцінки

безпеки у фінансовій сфері мають бути побудовані на системній основі. Тому Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 №569-р, та Методика розрахунку рівня економічної безпеки, затверджена наказом Міністерства економіки України від 29.10.2013 №1277, мають бути гармонізовані та доповнені відповідними критеріями та індикаторами, виходячи із світового досвіду. Значний внесок у побудову критеріїв та індикаторів безпеки у фінансовій сфері в основних її сегментах – бюджетній, податковій, валютній сферах, утворенні державного та корпоративного боргу, функціонуванні фінансів реального сектору економіки, банківській системі, фондовому ринку, – мають зробити наукові інститути та незалежні професійні експерти.

Список використаних джерел

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економіки України від 29.10.2013 №1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://zakon.rada.gov.ua>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 №569-р «Про затвердження Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері» [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>
3. Белінська Я.В. Індикатори фінансової стабільності та інноваційний менеджмент фінансової системи [Текст] / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №3 (20). – С. 53–68.
4. Белінська Я.В. Механізми забезпечення фінансової стабільності [Текст] / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №1 (22). – С. 72–84.
5. Качинський А.Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія / А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2013. – 104 с.
6. Прогнозування зовнішньої стійкості економіки України / Аналітична доповідь [Текст] / Національний інститут стратегічних досліджень / Т.А. Тищук, Д.С. Покришка, Д.О. Махортих, О.В. Іванов. – К.: НІСД, 2013. – 30 с.
7. Колодізев О.М. Державна система управління фінансовою безпекою України та правові засади її функціонування / О.М. Колодізев, А.В. Середіна / Зб. наукових праць ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». Вип. 30 (2010). – С. 383–397. [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/2010_30/10_30_47.pdf>
8. Система антикризової діагностики стану державних фінансових України, імітаційно-сітьового моделювання та проактивного реагування на поширення кризи [Текст] // Аналітична доповідь, версія 2.10. / Міністерство фінансів України. – К.: 2011. – 142 с.
9. Бюджетний кодекс України [Електрон. ресурс]: [Верховна Рада України. Законодавство]. – Доступний з: <<http://www.rada.gov.ua>
10. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин. – К.: Фенікс, 2006. – С. 100–102.

11. International Monetary Fund and International Development Association. Debt Sustainability in Low-Income Countries—Proposal for an Operational Framework and Policy Implications. — February 3, 2004 [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.imf.org/external/np/pdr/sustain/2004/020304.htm>

12. International Monetary Fund. World Economic Outlook. September, International Monetary Fund, Washington, DC. — 2003.

13. Почему основанный на долговой зависимости статус—кво обречен [Електрон. ресурс]. — Доступный з: <<http://mixed-news.ru/archives/20128>>

14. Алешин В.А. Системная парадигма обеспечения налоговой безопасности России и ее регионов / В.А. Алешин, В.Н. Овчинников, Е.А. Чельшьева // TERRA ECONOMICUS. — 2012. Т. 10. — №1. — С. 20–26.

15. Статистичний щорічник України за 2012 рік / Державна служба статистики України. — К.: ТОВ «Август Трейд». — 2013. — 552 с.

16. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електрон. ресурс]: — Доступний з: <<http://minfin.gov.ua>>

17. Офіційний сайт Національного банку України. Фінансовий сектор. Зовнішній сектор. [Електрон. ресурс]: — Доступний з: <<http://bank.gov.ua>>

18. Діяльність підприємств—суб'єктів підприємницької діяльності за 2005 рік: Стат. збірник: У 2—х частинах. — Ч. 1. — К.: Держкомстат України, 2006. — 120 с.

19. Діяльність підприємств—суб'єктів підприємницької діяльності за 2006 рік: Стат. збірник: У 2—х частинах. — Ч. 1. — К.: Держкомстат України, 2007. — 121 с.

20. Діяльність підприємств—суб'єктів підприємницької діяльності за 2007 рік: Стат. збірник: У 2—х частинах. — Ч. 1. — К.: Держкомстат України, 2008. — 246 с.

21. Діяльність підприємств—суб'єктів підприємницької діяльності за 2008 рік: Стат. збірник. — К.: Держкомстат України, 2009. — 326 с.

22. Діяльність суб'єктів господарювання за 2009 рік: Стат. збірник. — К.: Держкомстат України, 2010. — 447 с.

23. Діяльність суб'єктів господарювання за 2010 рік: Стат. збірник. — К.: Держкомстат України, 2011. — 453 с.

24. Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік: Стат. збірник. — К.: Держкомстат України, 2012. — 445 с.

25. Діяльність суб'єктів господарювання за 2012 рік: Стат. збірник. — К.: Держкомстат України, 2013. — 840 с.

УДК 336.71

Н.М. ДАВИДКОВА,
аспірант, Класичний приватний університет

Сучасний стан розвитку банківського сектору економіки України

У статті проведено аналіз стану банківського сектору України, визначено тенденцію зменшення співвідношення основних показників діяльності банків України до ВВП за останні шість років. При цьому відзначено прибутковість банківської системи України, зростання загальних активів банківської системи та зменшення частки проблемних кредитів, однак у порівнянні з попереднім періодом показники ефективності діяльності зменшилися. На основі проведеного аналізу виявлено проблеми функціонування банківського сектору в Україні.

Ключові слова: банківський сектор, активи банків, пасиви банків, рентабельність, достатність регулятивного капіталу, коефіцієнт надійності.

В статье проведен анализ состояния банковского сектора Украины, определена тенденция уменьшения соотношения основных показателей деятельности банков Украины к ВВП за последние шесть лет. При этом отмечена доходность банковской системы Украины, рост общих активов банковской системы и уменьшение доли проблемных кредитов, однако по сравнению с предыдущим периодом показатели эффективности деятельности банков уменьшились. На основе проведенного анализа выявлены проблемы функционирования банковского сектора в Украине.

Ключевые слова: банковский сектор, активы банков, пассивы банков, рентабельность, достаточность регулятивного капитала, коэффициент надежности.

Banks as intermediaries in the redistribution of financial resources available have a significant impact on the national economy. The purpose of this article is to investigate the current state of the banking sector in Ukraine. The paper analyzes the state of the banking sector in Ukraine, the trends decrease ratio defined key performance indicators of banks in Ukraine GDP over the past six years. It was noticed profitability of the banking system of Ukraine, the growth in total assets of the banking system and reducing the share of bad loans, but compared to the prior period performance indicators decreased. In 2010–2013 there were a trend of slowing growth on the previous year, banks' capital. Although there is a negative trend, but the share capital increased by 6%, which is a positive development for the banking sector in Ukraine as a whole, and the regulatory capital of banks in 2013 increased by 15% over previous year and amounted to 13% of GDP. Based on the analysis revealed problems in the functioning of the banking sector in Ukraine. Ukraine's banking sector remains fragmented – most bank assets (64%) are concentrated in the 15 largest banks. Reduction of banks with foreign capital, which is one of the main sources of foreign investment in Ukraine, a stimulus to competition of domestic banks to provide quality services, increased interbank competition.

Keywords: banking sector, bank assets, bank liabilities, profitability, adequacy of regulatory capital, safety factor.

Постановка проблеми. Нині банківській сфері економіки належить функція перерозподілу вільних коштів та їх спрямування до підприємницького сектору. Банки як посередники у перерозподілі наявних фінансових ресурсів мають значний вплив на національну економіку. Від ефективності їх функціонування залежить стабільність та економічне зростання, так, світова фінансова криза 2008–2009 років виявила недосконалість банківської системи України та позначилася на фінансовому становищі підприємницького сектору країни. Необхідність визначення стану банківської системи, який є індикатором розвитку фінансового сектору, рівня добробуту держави, визначає доцільність проведення аналізу його становища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вплив банківського сектору на економіку досліджено у роботах О. Дзюблюка [4], Г. Панасенко [8], Н. Рекової [13], А. Семєнова [14], П. Сенища [15], А. Ходжаян [17] та інших.

Метою статті є дослідження сучасного стану розвитку банківського сектору України.

Виклад основного матеріалу. Основні показники діяльності банків України та дані фінансової звітності публікуються на офіційному сайті Національного банку України [7]. Також статистичну інформацію та експертні оцінки щодо стану ринку банківських послуг можна знайти на сайті Незалежної асоціації банків України [6], Асоціації українських банків [1].

Аналізуючи співвідношення основних показників діяльності банків України (загальних активів, чистих активів, зобов'язань, капіталу банків) до ВВП країни за 2008–2013 роки, можна бачити тенденцію до зменшення їхньої частки (при розрахунках співвідношення показників за 2013 рік використано прогнозні значення ВВП [12]) (рис. 1). Загальні активи банків до ВВП зменшилися з 103% у 2008 році до 88% у 2013 році (найбільше значення було досягнуто в

2009 році – 110%), активи банків до ВВП – з 98 до 78%, зобов'язання банків до ВВП – з 85 до 67%, співвідношення капіталу банків до ВВП – з 12,6 до 11,5% (найбільше значення було досягнуто в 2010 році – 12,7%).

Порівнюючи темпи приросту чистих активів, зобов'язань і капіталу (табл. 1), досить чітко відстежується за 2010–2013 роки тенденція сповільнення приросту капіталу банків. Хоча існує така негативна тенденція, проте статутний капітал банків збільшився у 2013 році на 6%, що є позитивним зрушенням для банківського сектору України в цілому. Адже щоб забезпечити вільний доступ до фінансових ресурсів підприємствами різних секторів економіки, банківська система країни має бути добре капіталізована. Також у 2013 році збільшився на 15% до попереднього року регулятивний капітал банків та становив 13% від ВВП країни.

Щодо темпів приросту активів та зобов'язань банків, то вони зросли на 9,28 та 9,91% відповідно. При цьому норматив достатності регулятивного капіталу зберігається на рівні 18% у 2011–2013 роках завдяки створеним резервам за активними операціями та вкладенням у боргові цінні папери.

У структурі зобов'язань банків частка коштів фізичних осіб збільшилася з 31% у 2007 році до 40% у 2013 році. Частка ж коштів суб'єктів господарювання залишилася на рівні 21% та за підсумками 2013 року дорівнює 234 млрд. грн.

У 2013 році було зареєстровано чотири нових банки, у той же час зменшилася кількість банків з іноземним капіталом. Таким чином, станом на 01.01.2014 кількість банків становила 180 банківських установ (один банк має ліцензію санаційного банку), з них з іноземним капіталом – 49. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків протягом 2013 року зменшилася з 39,5 до 34%. Детальну динаміку про зміну кількості банків України за 2007–2013 роки представлено на рис. 2.

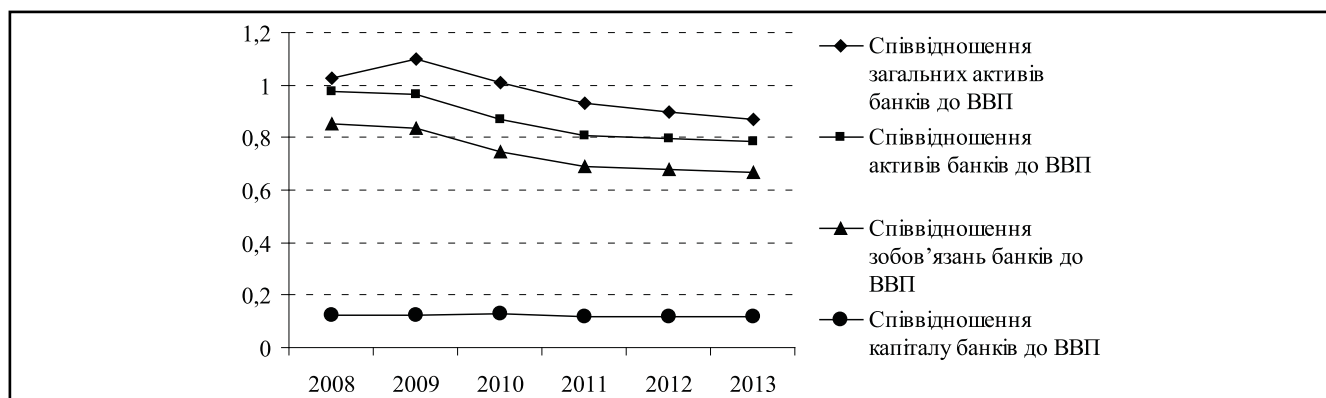


Рисунок 1. Динаміка співвідношення основних показників діяльності банків України до ВВП за 2008–2013 роки

Розраховано за даними [4, 7, 12].

Таблиця 1. Темпи приросту основних показників діяльності банків за 2009–2013 роки

Показник	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Темпи приросту активів банків у порівнянні до попереднього року, %	-4,94	7,02	11,91	6,92	9,48
Темпи приросту зобов'язань банків у порівнянні до попереднього року, %	-5,17	5,13	11,74	6,57	9,91
Темпи приросту капіталу банків у порівнянні до попереднього року, %	-3,43	19,58	12,90	8,90	7,08

Розраховано за даними [7].

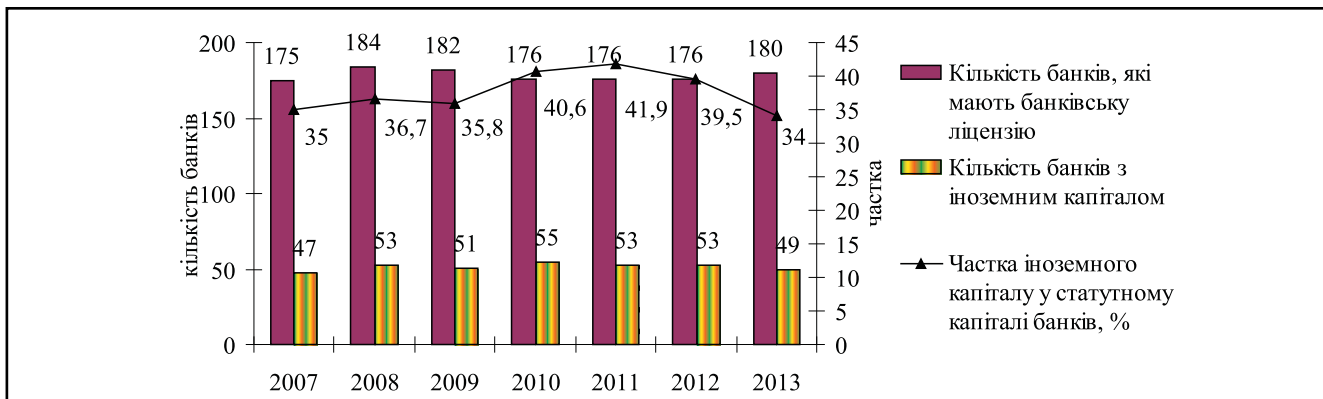


Рисунок 2. Динаміка кількості банків України за 2007–2013 роки
Складено за даними [7].

На рис. 3 наведено структуру розподілу банків України на групи, що визначаються Комісією з питань нагляду та регулювання діяльності банків на початку року, станом на 01.01.2012, 01.01.2013, 01.01.2014 [9–11]. Національний банк України на 2014 рік збільшив граничний рівень активів для банків, що входять до першої групи (найбільші банки), до 21 млрд. грн. (відносяться 15 банків) та для банків групи II до 6 млрд. грн. (відносяться 20 банків). Для решти груп граничні межі збережені на рівні 2013 року: III група (середні банки) – більше 3 млрд. грн. (23 банки); IV група (невеликі банки) – менше 3 млрд. грн. (122 банки).

До великої із середньої групи банків перейшли Златобанк, Всеукраїнській банк розвитку, Укрінбанк, Південкомбанк. Австрійський банк Erste Group завершив операції з продажу свого українського дочірнього EPSTE банку, який придбали власники Фідобанку, що дозволило банку перейти до II (великої) групи банків [2]. Зменшили власні активи і перейшли до середньої групи такі банки: Банк ³/₄, Правекс–Банк; до невеликих банків: Кредитпромбанк. Також Укрсоцбанк оголосив про приєднання УніКредитбанку, що збільшить його активи [16].

Варто зазначити, що частка власного капіталу банків I групи станом на 01.10.2013 становить 61% від загального обсягу власного капіталу банківської системи та активи банків I групи складають 64% від загального обсягу всіх активів банків.

Банки все більше коштів вкладають до фондового ринку – вкладення банків у цінні папери зросли на 44% у 2013 році в порівнянні з попереднім роком. Загалом частка цих вкладень в активах банків збільшилася з 5% у 2007 році до 11% у 2013 році.

За даними Національного банку, в Україні загальний обсяг наданих кредитів протягом 2013 року збільшився на 12% та становив 911 млрд. грн. За останні сім років зменшилася частка наданих кредитів фізичним особам у загальному обсязі наданих кредитів з 32% у 2007 році до 18% у 2013 році. При цьому зросла частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання (у 2007 році їхня частка у загальному обсязі наданих кредитів дорівнювала 57%, у 2013 році ця частка збільшилася до 77%). Таке збільшення свідчить про зростання кредитів реальному сектору і зниження ризиків, пов'язаних з кредитами населенню, оскільки ризик неповернення кредитів фізичними особами вищий ніж суб'єктами господарювання. Протягом 2010–2013 років бачимо тенденцію до покращення якості активів: зменшення частки простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів (з 11,2% у 2010 році до 7,7% у 2013 році).

Після трьох років збиткової діяльності (2009–2011) банківський сектор отримав позитивний фінансовий результат у 2012 році (4899 млн. грн.) та дещо менший у 2013 році (1436 млн. грн.) (рис. 4).

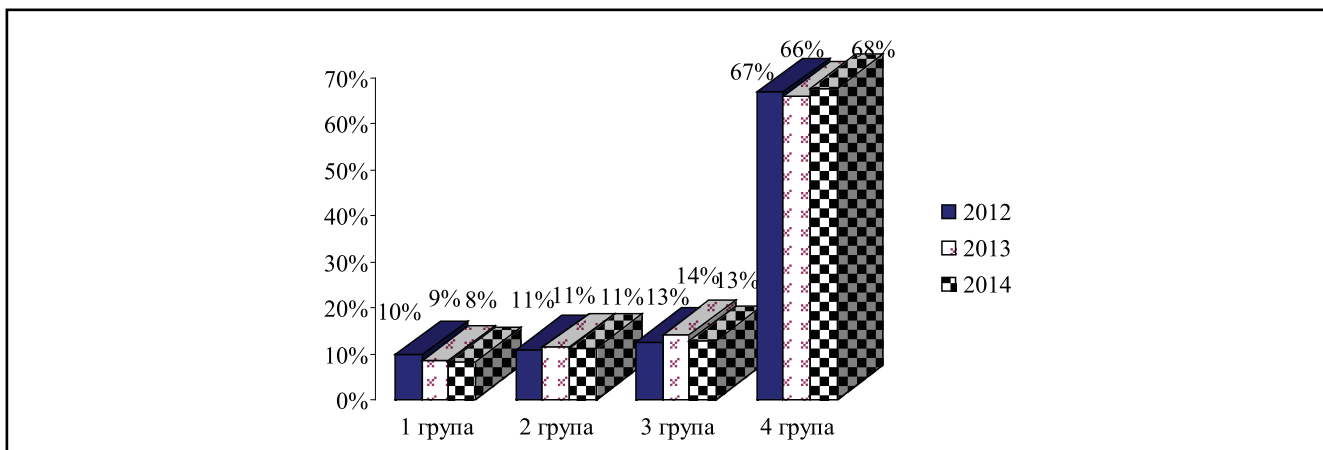


Рисунок 3. Структура розподілу банків України на групи в 2012–2014 роках
Розраховано за даними [7, 9–11].

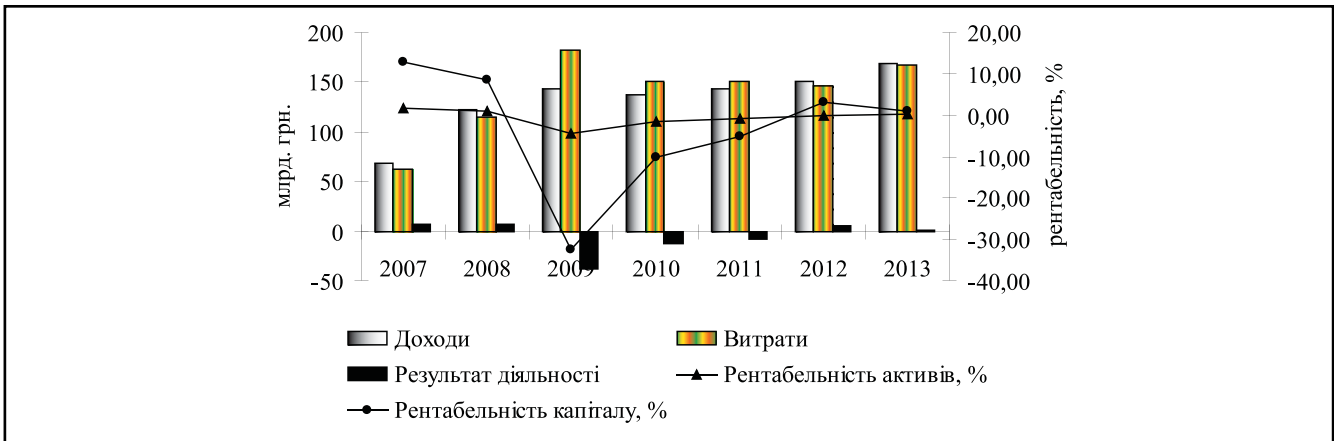


Рисунок 4. Динаміка результатів діяльності банківського сектору України в 2007–2013 роках

Складено за даними [7].

Витрати банків України за 2013 рік порівняно з 2012 роком зросли на 15% і становили 167,5 млрд. грн. Доходи банків України за 2013 рік порівняно з 2012 роком зросли на 12% і становили 168,9 млрд. грн. Співвідношення витрат банків до їхніх доходів у 2013 році в порівнянні з 2012 роком збільшилося на 2% і становило 99%. Сума податку на прибуток банків у 2013 році становила 1,6 млрд. грн.

Після негативних значень рентабельності активів та рентабельності капіталу в 2009–2011 роках останні два роки їхнє значення було позитивним, що є свідченням поліпшення ефективності використання наявних ресурсів та ефективності управління щодо розміщення активів.

На основі проведеного аналізу виявлено такі проблеми функціонування банківського сектору України:

1. Зменшення банків з іноземним капіталом, які є одним з основних джерел надходжень іноземних інвестицій в економіку України, стимулом для конкуренції вітчизняних банків щодо надання якісних послуг, посилення міжбанківської конкуренції.

2. Протягом 2010–2013 років відстежується тенденція сповільнення приросту до попереднього року капіталу банків, що є негативним фактором, який впливає на фінансовий стан банків.

3. Незважаючи на зростання та позитивні темпи приросту активів банків за останні чотири роки, тенденція до зменшення їх співвідношення до ВВП (у 2013 році до 78%) створює нестабільну ситуацію. слід відмітити значну незбалансованість банківського сектору України – більшість банківських активів (64%) сконцентровано в 15 найбільших банках.

Проаналізувавши основні показники, що характеризують фінансовий стан банківської системи (табл. 2) [5], зроблені такі висновки.

Коефіцієнт надійності поступово збільшується з 13,13% у 2007 році до 17,74% у 2013 році. Щорічне збільшення цього показника свідчить про зменшення рівня залежності банків від залучених коштів, а отже збільшення надійності. Коефіцієнт фінансового важеля є оберненим показником до коефіцієнта надійності, він досяг свого максимального значення у 2007 році і становив 7,61. Зменшення цього показника свідчить про зниження ділової активності, але про підвищення фінансової стабільності банківської системи.

Дані коефіцієнту захищеності власного капіталу свідчать про зниження захищеності власного капіталу від інфляції, оскільки частка капіталу, що розміщена у власних капіталізованих активах, щорічно зменшується.

Мультиплікатор капіталу показує, яку кількість гривні активів повинна забезпечувати кожна гривня власного капіталу. За 2007–2013 роки бачимо зменшення показника з 8,90 до 7,31. Чим вищий рівень мультиплікатора, тим вищий ступінь ризику банкрутства. Водночас чим вищий мультиплікатор, тим вищий потенціал для більш високих виплат власникам (акціонерам) [5].

Коефіцієнт рентабельності статутного капіталу вказує на кількість грошових одиниць прибутку, що приходить на одну грошову одиницю внеску у статутний капітал. Ефективність використання власного капіталу характеризує коефіцієнт його рентабельності (у 2009–2011 роках коефіцієнт мав негативне значення). Коефіцієнт активності викори-

Таблиця 2. Динаміка показників банківської системи України за 2007–2013 роки

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коефіцієнт надійності	0,1313	0,1478	0,1505	0,1712	0,1730	0,1768	0,1774
Коефіцієнт фінансового важеля	7,61	6,77	6,64	5,84	5,78	5,66	5,64
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,404	0,314	0,32	0,287	0,251	0,234	0,208
Мультиплікатор капіталу	8,90	8,16	8,70	7,92	7,79	7,49	7,31
Коефіцієнт рентабельності статутного капіталу	0,15	0,09	-0,32	-0,09	-0,04	0,03	0,01
Ефективність використання власного капіталу	0,095	0,061	-0,334	-0,095	-0,050	0,029	0,007
Коефіцієнт активності використання строкових депозитів	0,30	0,27	0,23	0,28	0,30	0,34	0,36

Розраховано за даними [7].

стання строкових депозитів (характеризує діяльність щодо розвитку депозитної клієнтської бази) щорічно зростає, що свідчить про ефективну депозитну політику банків.

Висновки

Одним з основних напрямів діяльності банків на сучасному етапі є збільшення капіталу, довіри до банків, підвищення рентабельності активів. На основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки. Банківська система України сьогодні характеризується високою забезпеченістю власним капіталом, а отже надійністю. Збільшується рівень залучених коштів до банківських депозитів. Зросла частка кредитів, наданих юридичним особам, що свідчить про зростання кредитів реальному сектору. Отже, для забезпечення стійкого розвитку банківського сектору державою повинна здійснюватися послідовна політика щодо підтримки вітчизняних банківських установ, регулювання їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Асоціація українських банків: активи та зобов'язання за станом на 01.01.2014 [Електрон. ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://aub.org.ua/images//tab_13c.xls. – Назва з екрана.
2. Банк Erste Group остаточно розпрощався з Україною [Електрон. ресурс] // Deutsche Welle. – Електрон. дані. – Режим доступу: www.dw.de/банк-erste-group-остаточно-розпрощався-з-україною/a-16781567. – Назва з екрана.
3. Державна служба статистики: офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.
4. Дзюблук О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія / О.В. Дзюблук, О.Л. Малахова // Тернопіль: Вектор, 2008. – 386 с.
5. Кононова Г.Ю. Сучасний фінансовий стан банківської системи та її ліквідності [Електрон. ресурс] / Г.Ю. Кононова. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/3_128265.doc.htm. – Назва з екрана.
6. Незалежна асоціація банків України: офіційний сайт [Електрон. ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: www.nabu.com.ua. – Назва з екрана.
7. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Останнє поновлення 12.02.14.
8. Панасенко Г. Банківський сектор як чинник економічного зростання і згладжування фінансових коливань в умовах кризи / Г. Панасенко // Економіст. – 2011. – №12. – С. 47–50.

9. Про розподіл банків на групи: за станом на 23.12.2011 [Електрон. ресурс] / Національний банк; Комісія з питань нагляду та регулювання діяльності банків. – Електрон. дані. – №814. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/vr814500-11>. – Назва з екрана.

10. Про розподіл банків на групи: за станом на 13.12.2012 [Електрон. ресурс] / Національний банк; Комісія з питань нагляду та регулювання діяльності банків. – Електрон. дані. – №974. – Режим доступу: <http://document.ua/pro-rozpodil-bankiv-na-grupi-doc125531.html>. – Назва з екрана.

11. Про розподіл банків на групи: за станом на 20.12.2013 [Електрон. ресурс] / Національний банк; Комісія з питань нагляду та регулювання діяльності банків. – Електрон. дані. – №975. – Режим доступу: www.nabu.com.ua/.../Rozpodil%20bankiv%20na%20grupi%202014%20. – Назва з екрана.

12. Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2013 рік та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України №907 від 31.08.2011: станом на 28.11.2012 [Електрон. ресурс] / Кабінет Міністрів України. – №1125. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=195135&cat_id=105325. – Назва з екрана.

13. Рекова Н. Ю. Вплив банківської системи на розвиток національної економіки: монографія / Н.Ю. Рекова, І.В. Ситнік, В.О. Тітєвська та інші; за заг. ред. Н.Ю. Рекової. – ДонДУУ. – Донецьк: Ноулідж, 2012. – 431 с.

14. Семенов А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання України: дис. ... к.е.н.: 08.00.08 [Електрон. ресурс] / Семенов А.Ю. Суми, 2011. – 270 с. – Текст. дані. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8531/1/dis_Semenov.pdf. – Назва з екрана.

15. Сениц П.М. Банківська діяльність у розширеному відтворенні економіки: теоретичні аспекти [Електрон. ресурс] / П.М. Сениц // Бізнес-Інформ. – 2013. – №7. – С. 277–282. – Текст. дані. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/7_0/277_282.pdf. – Назва з екрана.

16. Укрсоцбанк и УниКредит Банк заявили о сложностях при слиянии [Електрон. ресурс] // Ліга Фінанси; Информационное агентство ЛІГА-БізнесІнформ. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://finance.liga.net/banks/2013/12/4/news/36590.htm>. – Назва з екрана.

17. Ходжаян А.О. Вплив банківського сектора у забезпеченні економічного зростання національної економіки [Електрон. ресурс] / А.О. Ходжаян // 36. наук. праць КНУ ім. Т. Шевченка «Теоретичні та прикладні питання економіки». – 2011. – №23. – С. 180–188. – Текст. дані. – Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2010_23/Zb23_22.pdf. – Назва з екрана.

Вплив банків на економічний розвиток підприємств АПК

У статті розглядається необхідність збільшення обсягів кредитування підприємств АПК; досліджуються структура кредитного портфеля вітчизняних банків за видами економічної діяльності та сума і частка в ньому виданих кредитів у сільське господарство, а також наводяться причини низької кредитної активності українських банків в аграрній галузі та шляхи їхнього вирішення.

Ключові слова: банк, банківська система, кредит, кредитний портфель, агропромисловий комплекс.

В статье рассматривается необходимость увеличения объемов кредитования предприятий АПК; исследуются структура кредитного портфеля отечественных банков по видам экономической деятельности, сумма и доля в нем выданных кредитов в сельское хозяйство, а также рассматриваются причины низкой кредитной активности украинских банков в аграрной отрасли и пути их решения.

Ключевые слова: банк, банковская система, кредит, кредитный портфель, агропромышленный комплекс.

In the article the need to increase the volume of lending to agribusiness, studied the structure of the loan portfolio of domestic banks by type of activity and the amount of the share in it of loans to agriculture, and are the causes of low credit activity of banks in the Ukrainian agricultural sector and their solutions.

Keywords: bank, banking system, loan, loan portfolio, agriculture.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливим чинником забезпечення ефективної діяльності товаровиробників сільськогосподарської продукції є залучення у виробничий процес додаткових фінансових ресурсів, оскільки у підприємств агропромислового комплексу постійно виникають труднощі з нагромадженням власних фінансових джерел формування як основних, так і оборотних засобів виробництва. Основними шляхами вирішення цієї проблеми є участь у господарській діяльності підприємств АПК позикових коштів та формування нових підходів у кредитній політиці банків щодо їх кредитних відносин з даними підприємствами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Огляд наукових праць вчених-економістів свідчить про те, що проблемам пошуку джерел фінансування аграрних підприємств значну увагу приділяють В.Я. Месель-Веселяк, Ю.А. Лузан, О.Є. Гудзь, С.М. Кваша, В.М. Ковалів, О.О. Непочатенко, Ю.Л. Марцишевська, С.М. Онисько, Л.В. Синявська та багато

інших вітчизняних науковців. Водночас, незважаючи на високий рівень теоретико-методологічних досліджень, залишається невирішеною низка питань, пов'язаних із подоланням проблем щодо кредитування підприємств АПК.

Мета статті. Визначення стану та сучасних проблем кредитування підприємств агропромислового комплексу, а також шляхів покращення їх кредитного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Кредитні відносини в аграрній сфері економіки пов'язані з особливостями сільськогосподарського виробництва, нерівномірністю руху оборотних фондів таких підприємств, значними відхиленнями потреби в оборотних засобах від їх фактичної наявності. Внаслідок сезонності виробництва в аграрній галузі та ряду інших причин існує розбіжність у часі виробництва та реалізації продукції, що і є основною умовою необхідності залучення позикових коштів. Особливо характерний для сільськогосподарського виробництва великий розрив між часом вкладення коштів та їх поверненням, оскільки необхідність у кредитуванні також пов'язана із сезонною потребою поповнення оборотних коштів, впровадженням нових виробництв і прогресивних технологій.

Слід зауважити, що специфіка агропромислового виробництва, зокрема сільського господарства, накладає певний відбиток на процес кредитування, а тому не викликає заперечень щодо необхідності врахування особливостей АПК при формуванні кредитних відносин. А. Берлач та Н. Фещенко до таких особливостей відносять:

- неможливість ефективної організації поточного виробництва без значних обсягів кредитів із різними термінами погашення;
- наявність сезонного розриву між вкладенням коштів у виробництво та їхнім надходженням від реалізації виробленої продукції;
- безперервність процесів відтворення в агропромисловому виробництві, які не можуть бути зупинені, а тому потребують постійного й своєчасного надання кредитів;
- необхідність тримати в обороті значний запас сировини й матеріалів, що уповільнює швидкість обігу грошових коштів;
- використання значної частини продукції як сировини для продовження процесу виробництва;
- потреба у швидкій переробці або реалізації виробленої продукції, яка не може зберігатися протягом тривалого періоду часу [1, с. 45].

У зв'язку з цим слід зауважити, що особливо соціально-економічна діяльність банківських установ проявляється

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

у кредитуванні сільськогосподарських підприємств, оскільки агропромисловий комплекс є одним із потужних механізмів подальшого економічного розвитку вітчизняної економіки.

За офіційними даними Національного банку України, на 01.01.2014 частка виданих кредитів сільськогосподарським підприємствам становила майже 7% від загального обсягу кредитного портфеля вітчизняних банків, тоді як частка кредитування торговельних підприємств становила – 43%, а підприємств переробної промисловості – 22% (табл. 1).

За останні роки єдиним шляхом виходу з кризового стану аграрного сектору економіки практично всі вчені визнають необхідність фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників, а ідея необхідності збільшення вітчизняними банками обсягів кредитування сільського господарства України вважається особливо актуальною.

І хоча загальні обсяги кредитування сільськогосподарських товаровиробників, починаючи з 2010 року почали збільшуватися (табл. 2), проте досвід вітчизняного банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить, що збитковість та відсутність ліквідної застави зробили її непривабливою для українських банківських установ, а висока ймовірність неповернення кредитів змушує їх встановлювати високу процентну ставку за такими позиками. Але все ж таки одним зі шляхів виходу з кризового стану аграрного сектору вітчизняної економіки є збільшення участі фінансо-

во-економічної діяльності банківських установ у сфері кредитування підприємств АПК.

З приводу цього відмітимо, що основними причинами низької кредитної активності українських банків в аграрній галузі є:

- сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і його залежність від природно-кліматичних умов;
- нерозвиненість ринку землі, що унеможлиблює її використання як застави для отримання кредиту;
- проблеми, пов'язані з продажем продукції, в тому числі затримка надходження виручки від реалізації;
- невідповідність потреб сільськогосподарських підприємств у кредитах з можливостями банківських установ;
- підвищена нестійкість фінансового стану аграрних підприємств [3, с. 226].

Таким чином, ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств в ринковій економіці неможлива без залучення кредитних коштів, а важливе значення у їх формуванні належить банківській системі, соціально-економічна діяльність якої обов'язково повинна включати різноманітні способи, види та програми з кредитування підприємств агропромислового комплексу. А першочерговими заходами мають бути збільшення обсягів кредитування, зокрема надання кредитів на спеціальних пільгових умовах сільськогосподарським виробникам з високою платіжною дисциплі-

Таблиця 1. Диверсифікація кредитів, виданих вітчизняними банками юридичним особам за видами економічної діяльності*

Види економічної діяльності	01.01.2013		01.01.2014		Відхилення	
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	п. п.
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	36 488	6,07	43 075	6,91	+6 587	+0,84
Рибальство, рибництво	356	0,06	335	0,05	-21	-0,01
Добувна промисловість	15 726	2,62	17 571	2,82	+1 845	+0,20
Переробна промисловість	125 880	20,94	135 898	21,80	+10 018	+0,86
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	21 483	3,57	27 092	4,35	+5 609	+0,77
Будівництво	37 052	6,16	50 217	8,06	+13 165	+1,89
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	220 224	36,63	268 519	43,08	+48 295	+6,45
Діяльність транспорту та зв'язку	30 043	5,00	24 849	3,99	-5 194	-1,01
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	105 516	17,55	50 746	8,14	-54 771	-9,41
Освіта	138	0,02	311	0,05	+173	+0,03
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1 341	0,22	1 329	0,21	-12	-0,01
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	6 949	1,16	3 370	0,54	-3 579	-0,62
Всього	601 195	100,00	623 311	100,00	22 116	-

* Складено та розраховано на основі [2].

Таблиця 2. Динаміка кредитування підприємств аграрного сектору вітчизняними банками на 1 січня*

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кредити строком до 1 року, млн. грн.	10 851	10 245	8 631	13 336	16 509	23 829
Темп зростання, %	-	-5,58	-15,75	54,51	23,79	44,34
Кредити строком від 1 до 5 років, млн. грн.	16 254	13 980	14 708	17 249	16 095	15 520
Темп зростання, %	-	-13,99	5,20	17,28	-6,69	-3,57
Кредити строком більше 5 років, млн. грн.	1 707	1 800	3 206	3 558	3 884	4 185
Темп зростання, %	-	5,45	78,11	10,98	9,15	7,75
Всього виданих кредитів, млн. грн.	28 812	26 025	26 545	34 143	36 488	43 534
Темп зростання, %	-	-9,67	2,00	28,63	6,87	19,31

* Складено та розраховано на основі даних [2].

ною, та зниження процентних ставок за позиками за рахунок часткової компенсації відсоткових платежів державою.

Висновки

Отже, основним напрямом щодо удосконалення процесу кредитування підприємств АПК є комплекс соціально-економічних заходів з боку держави та банківської системи, спрямованих на:

- створення дієвого та ефективного механізму кредитування аграрного сектора економіки;
- застосування всіх можливих джерел фінансування сільського господарства (використання бюджетних коштів, залучення іноземних кредитів тощо);

– розробку процесу погашення проблемної заборгованості сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Берлач А.І. Система кредитування сільськогосподарських виробників / А.І. Берлач, Н.М. Фещенко // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 44–51.
2. Додаток до Статистичного бюлетеня [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>
3. Онопрієнко І.М. Проблеми кредитування аграрних підприємств / І.М. Онопрієнко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Випуск 30. – С. 223–228.

УДК 519.658.15 (045)

Т.Г. ЦЕПІНА,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, НАУ

Методи формування ресурсної бази комерційного банку

У статті розглянуті шляхи та методи формування ресурсної бази комерційного банку з точки зору визначення оптимального інформаційно-аналітичного забезпечення його маркетингової політики на депозитному ринку. Досліджені основні підходи та перспективи створення всеохоплюючої системи збору та аналізу інформації про можливі джерела поповнення депозитної бази комерційного банку.

Ключові слова: комерційний банк, ресурсна база, депозит, маркетингова політика банку, інформаційно-аналітичне забезпечення.

В статье рассмотрены пути и методы формирования ресурсной базы коммерческого банка с точки зрения определения оптимального информационно-аналитического обеспечения его маркетинговой политики на депозитном рынке. Исследованы основные подходы и перспективы создания всеохватывающей системы сбора и анализа информации о возможных источниках пополнения депозитной базы коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, ресурсная база, депозит, маркетинговая политика банка, информационно-аналитическое обеспечение.

The article discusses the ways and methods of formation the resource base commercial bank in terms of determining the optimal information-analytical support of its marketing policy on the deposit market. Investigated the basic approaches and perspectives of creating an all-embracing system of collection and analysis information about possible sources of replenishment deposit base commercial bank.

Keywords: commercial bank, the resource base, deposit, bank marketing strategy, information and analytical support.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки України відбувається в умовах становлення ринкової системи господарювання. Це повною мірою стосується і комерційних банків, які, з одного боку, є важливим елементом ринкової інфраструктури, а з іншого – активними суб'єктами підприємницької діяльності. Ефективність роботи комерційних банків у значній мірі залежить від наявності ресурсів, їхньої структури і розмірів. Основною складовою ресурсної бази комерційного банку є депозити. Формування депозитної бази відбувається в умовах збільшення конкуренції між комерційними банками в умовах сучасної кризи недовіри. На депозитну діяльність комерційних банків також впливають процеси структурної перебудови економіки, корпоратизації, акціонування і приватизації підприємств, що обумовлює розширення їх фінансово-господарської самостійності і підвищення вимог до якості банківського обслуговування. Зазначені фактори створюють передумови для розвитку маркетингової діяльності комерційних банків на депозитному ринку. Тому проблема формування ресурсної бази займає одне з центральних місць у практичній діяльності комерційних банків і, відповідно, має бути досліджена.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Загальним аспектам формування депозитної бази комерційних банків та визначенню ролі маркетингу в цьому процесі присвячені праці таких зарубіжних вчених-економістів, як: М.П. Березіна, М.З. Бор, Р. Джозлін, Жуков Е.Ф., Мейдан А., Міловідов В.Д., Панова Г.С., Пезулло М., Пятенко В.В., Роуз П., В.Т. Севрук, Дж. Сінкі, В.М. Усоскін, Е.А. Уткін, Е.Б. Ширинська, А.В. Фалько та інші. Вагомий внесок у розробку цієї проблеми внесли також вітчизняні вчені-економісти: І.В. Алексєєв, Т.І. Андрушків, І.Г. Брітченко, О.В. Васюренко, Г.Л. Вознюк, А.В. Головач, А.Г. Завгородній, В.М. Загоруль-

ко, І.М. Мельникова, А.М. Мороз, І.В. Новікова, Л.С. Поречкіна, М.І. Савлук, І.О. Спіцин, Я.О. Спіцин та інші. В результаті їхніх досліджень визначено, що саме депозити займають провідне місце у ресурсній базі комерційних банків. Також авторами визначені критерії оптимальності ресурсної бази.

Серед економістів усе частіше сутність управління банком, формування його депозитної стратегії на ринку зводиться до управління інформацією. Зокрема, зазначається, що управління – це, перш за все, інформація, а банк зі своїми структурними підрозділами – єдине інформаційно-аналітичне простір або поле [1].

Система інформаційно-аналітичного забезпечення маркетингової політики на депозитному ринку може розглядатися як стратегічний ресурс комерційного банку, особливість якого полягає в тому, що в процесі використання він не лише не вичерпується, а навпаки, кількісно збільшується, якісно удосконалюється і таким чином сприяє більш ефективному використанню всіх інших ресурсів банку [2].

В економічній літературі визначення поняття «інформаційно-аналітичне забезпечення маркетингової політики банку» відсутнє. В окремих джерелах поняття «система маркетингової інформації» та «маркетингові дослідження» розглядаються як тотожні [3]. Так, наприклад, у збірнику [4] система маркетингової інформації визначається як сукупність підсистем внутрішньої звітності, збору зовнішньої інформації, маркетингових досліджень і аналізу інформації. Такого ж погляду дотримується і автор І.В. Новікова [5], яка визначає маркетингову інформаційну систему як сукупність процедур і методів проведення періодичного запланованого аналізу та надання інформації для використання в процесі прийняття маркетингових рішень. У той же час автори [6] розглядають маркетингові дослідження як систематичне визначення сукупності даних, необхідних у зв'язку із ситуацією, яка склалася навколо банку, їх збір, аналіз і звіт про результати.

У проаналізованих дослідженнях обґрунтовано необхідність використання маркетингу в банківському бізнесі, в тому числі в процесі формування депозитної бази [7]. Проте недостатньо розробленими і не доведеними до рівня практичного використання залишилися питання інформаційно-аналітичного забезпечення при формуванні депозитної бази українськими банками.

На нашу думку, інформаційно-аналітичне забезпечення маркетингової політики комерційного банку на депозитному ринку слід розглядати як систему вхідних і вихідних інформаційних потоків, що несуть інформацію про зовнішнє і внутрішнє середовище маркетингу. Ця система являє собою сукупність масивів інформації, методів їх формування, обробки і представлення результатів її користувачам. При цьому масиви інформації формуються виходячи з таких вимог: релевантності, точності, актуальності, об'єктивності, а також зрозумілості, порівнянності, значущості, повноти та ефективності. Саме наявність такої системи є передумовою ефективної маркетингової діяльності на депозитному ринку.

Мета статті. Виходячи із зазначеного вище стає очевидним необхідність проведення дослідження маркетингової інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень у сфері депозитної діяльності, яка виступає допоміжною ланкою в процесі задоволення інформаційних потреб банку при формуванні його ресурсної бази.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні українські банки досить вдало застосовують окремі елементи комплексу маркетингу, наприклад рекламу. В той же час виникає об'єктивна необхідність у застосуванні маркетингу як комплексної системи управління виробничо-збутовою діяльністю банків на депозитному ринку шляхом реалізації відповідної маркетингової політики. Варто відзначити, що саме депозити є основним джерелом грошових коштів, якими розпоряджається банк, отже їхній відтік є досить негативною тенденцією, яка не дозволяє розвиватися банківській сфері та економіці країни в цілому. Вдале залучення депозитів можливе в результаті проведення ефективної маркетингової політики. Для цього необхідні:

- дослідження зовнішнього середовища для визначення тенденцій розвитку депозитного ринку, конкурентних позицій банку і розробки стратегії подальшого розвитку;
- об'єктивна оцінка внутрішніх можливостей діяльності банку на депозитному ринку (ліцензійні умови проведення депозитних операцій, структуровані потреби в депозитах, регіональний розвиток системи організацій і філій банку, рівень витрат на залучення депозитів, асортимент депозитних послуг, кадровий потенціал тощо);
- вивчення вимог клієнтів до рівня якості депозитних послуг та їх сервісної підтримки;
- розробка (корегування) асортименту депозитних послуг, визначення цінкових параметрів їх пропозиції клієнтам, вибір каналів і методів просування на ринок.

Таке інформаційно-аналітичне забезпечення є відправною точкою для прийняття будь-яких рішень. Інформаційно-аналітичне забезпечення маркетингової політики на депозитному ринку складається з таких основних блоків: сукупності зовнішніх і внутрішніх джерел інформації, а також методів їх передачі та обробки.

Можна виділити кілька методів збору і аналізу інформації: дискримінантний, регресійний, варіаційний, факторний, кластерний, багатовимірний і SWOT-аналіз. Кожен з цих інформаційно-аналітичних методів надає різну інформацію, яка дозволяє більш точно визначити методи формування ресурсної бази банку.

Дискримінантний аналіз банку проводиться для збору такої інформації:

- ознаки, за якими можна розрізнити клієнтів залежності від того, якому виду банківських послуг вони віддадуть перевагу;
- ознаки клієнта, за якими можна вважати його надійним для надання йому депозитних та інших послуг, враховуючи його вік, дохід, освіту, статус тощо;
- характерні риси клієнтів згідно з їх розподілом на щасливих і ні.

Регресійний аналіз банку визначає:

- вплив обсягу інвестицій в систему банківського маркетингу на попит на банківські послуги;
- розмір прогнозованої ціни на банківські послуги в наступному періоді;
- на скільки зміниться обсяг збуту банківських послуг, якщо витрати на рекламу зміняться на певний відсоток.

Варіаційний аналіз банку використовується для з'ясування:

- впливу характеристик каналу розподілу послуг на обсяг продажів;
- впливу якості обслуговування на ефективність продажу банківських послуг;
- впливу кількості наданих банком депозитних послуг на кількість людей, які відреагують на рекламу.

Факторний аналіз ресурсної бази банку проводиться, щоб визначити:

- які фактори впливають на різні види банківських послуг;
- які з цих факторів найбільш вагомі та зручні для використання;
- як кожен фактор окремо впливає на кінцевий результат формування ресурсів банку.

Кластерний аналіз банку відповідає на питання:

- чи можливо розподілити споживачів на групи в залежності від їх проблем;
- різні чи однакові групи споживачів формують попит на ті чи інші банківські послуги;
- як саме можна класифікувати споживачів згідно їх ставлення до товару–новинки.

Багатомірний аналіз банку визначає:

- імідж даного банку на ринку банківських послуг;
- якою мірою послуги, що надаються банком, відповідають існуючому споживчому попиту;
- як саме змінювалося ставлення споживачів до банку протягом певного періоду часу.

У процесі SWOT–аналізу банку визначаються чотири основні аспекти впливу на позицію банку на ринку депозитних послуг.

По–перше, визначають потенційні внутрішні сильні сторони (strengths) формування ресурсної бази: повна компетенція з ключових питань; адекватні фінансові ресурси; позитивний імідж у споживачів; позиція визнаного лідера ринку; наявність добре відпрацьованих функціональних стратегій; економія на обсягах наданих банківських послуг; вміння уникнути сильного тиску з боку конкурентів; наявність власних технологій; переваги у витратах; більш ефективні рекламні акції; досвід у розробці нових банківських послуг; апробований менеджмент; більш широкі можливості виробництва банківських послуг; досконалі технологічні навички тощо.

По–друге, оцінюють потенційні внутрішні слабкі сторони (weaknesses): недостатня чіткість напрямку стратегічного розвитку; застаріле обладнання; низька прибутковість; низька якість управлінського апарату; недосконалість умінь і навичок у ключових сферах діяльності; погано відпрацьована стратегія банку; внутрішні виробничі проблеми; відста-

вання в галузі досліджень і розробок; досить вузький асортимент пропонуваного банком послуг; низький імідж на ринку; слабка сфера збуту й обслуговування; незадовільна організація маркетингової діяльності; недостатність грошових коштів для фінансування необхідних змін у стратегії тощо.

По–третє, аналізують потенційні зовнішні можливості (opportunities): здатність обслуговувати додаткові групи споживачів, виходити на нові ринки або сегменти ринку; можливість розширення асортименту депозитних послуг для задоволення потреб споживачів; здатність використовувати нові ідеї та технологічні «ноу–хау» для надання нових видів послуг або удосконалення існуючих; вертикальна інтеграція (вперед або назад); можливості виходу на зарубіжні ринки; послаблення позицій банків–конкурентів; можливості швидкого розвитку у відповідь на раптове підвищення попиту на ринку депозитних послуг тощо.

По–четверте, відстежують потенційні зовнішні загрози (threats): вихід на ринок іноземних конкурентів із нижчими витратами; збільшення продажу аналогічних банківських послуг (продуктів–субститутів) на ринку; повільне збільшення ринку; несприятлива зміна курсів іноземних валют або торговельної політики урядів інших країн; рівень законодавчих вимог, виконання яких коштує досить дорого; висока залежність від попиту та етапу життєвого циклу розвитку бізнесу; постійно зростаюча вимогливість споживачів банківських послуг; зміна потреб споживачів; несприятливі демографічні зміни та ін.

Усі ці методи формування інформаційно–аналітичної бази для задоволення потреб банку в ресурсах на сьогодні використовуються не дуже якісно. Більшість банківських установ не надає належного значення необхідності проведення повного комплексу маркетингових дій. Основним способом додаткового залучення коштів при цьому вважають збільшення відсоткової ставки. Крім того, варто відзначити, що єдиного інформаційно–аналітичного простору у вигляді сукупності методичних, організаційних, програмних і технічних засобів для оперативного доступу до необхідної інформації в банках на сьогодні фактично не існує. А саме така сукупність засобів дозволила б банкам навіть в умовах кризи використовувати найоб'ємніший ресурс – вільні грошові кошти населення.

На сьогодні банки усвідомлюють потребу створення єдиного інформаційно–аналітичного ресурсу. Ще в 1996 році як концепція на перспективу була відзначена необхідність створення системи загально банківської інформації, яка була б інтегрована з процесом прийняття управлінських рішень і встановлювала стандарти якості інформації.

Основними інструментами маркетингової інформаційно–аналітичної системи підтримки прийняття рішень у сфері депозитної діяльності має стати комплексне використання всіх методів інформаційного забезпечення, що описані вище, та консолідована співпраця банківських установ між собою.

Висновки

На закінчення хотілося б відзначити, що на сучасному етапі розвитку банківської системи проблеми формування

депозитної бази банку, залучення депозитів є дуже актуальною. При прийнятті управлінських рішень керівництво має спиратися на повну, достовірну і своєчасну інформацію. Отримання такої інформації можливо при використанні інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття управлінських рішень, яка базується на використанні комплексу методів збору інформації. Разом із тим потрібно сказати, що формування такої системи можливе лише при взаємовигідній співпраці банківських установ. Саме цей метод дозволить банківській системі нашої країни подолати кризовий стан і дозволить нашим банкам вийти на міжнародний рівень як за якістю наданих послуг, так і за кількістю залучених коштів.

Список використаних джерел

1. Ширинская Е.Б., Пономарева Н.А., Купчинский В.А. Финансово-аналитическая служба в банке. Практическое пособие [текст]. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2005. – 144 с.

2. Поречкина Л. Стратегический маркетинг банковских услуг [текст]. – К.: Либідь, 1998. – 152 с.

3. Основи інформаційно-аналітичної діяльності [текст]: навч. посіб. / Захарова В.І., Філіпова Л.Я. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 336 с.

4. Фалько А.В. Банковский маркетинг [текст]. – М.: АОЗТ: «ВЕЧЕ», 2006. – С. 320.

5. Новікова І.В. Банківський маркетинг та його роль у розвитку ринкової економіки України [текст]. – К.: Українська академія зовнішньої торгівлі, 1999. – 63 с.

6. Бор М.З., Пятенко В.В. Стратегическое управление банковской деятельностью. Практические рекомендации. Международный опыт [текст]. – М.: Приор-Стрикс, 2005. – 160 с.

7. Котенко О.В. Перспективи формування ресурсної бази українськими банками під впливом світової організації торгівлі. [Електрон. ресурс]. – Науковий вісник «Демократичне врядування», №8, 2011. Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik8/famil/Kotenko.pdf>

УДК 338.2

О.В. ЗАВОРОТЬКО,
здобувач, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
заступник начальника управління – начальник відділу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Теоретичні концепції та цільова спрямованість монетарної політики економічного розвитку

У статті проаналізовано основні теоретичні підходи (кейнсіанство, монетаризм, неокласика) до розробки концепцій монетарної політики, а також проведено аналіз її стратегічної направленості, яка співставна цілям економічного розвитку (економічне зростання, повна зайнятість, стабільність цін, збалансований платіжний баланс).

Ключові слова: монетарна політика, теоретичні концепції монетарної політики, принципи теоретичного консенсусу сучасної монетарної теорії, стратегічні цілі, стабільність цін.

В статье проанализированы основные теоретические подходы (кейнсианство, монетаризм, неоклассика) к разработке концепций монетарной политики, а также проведен анализ ее стратегической направленности, которая сопоставима с целями экономического развития (экономический рост, полная занятость, стабильность цен, сбалансированный платежный баланс).

Ключевые слова: монетарная политика, теоретические концепции монетарной политики, принципы теоретического консенсуса современной монетарной теории, стратегические цели, стабильность цен.

In the article the basic theoretical going (keynesianism, monetarism, neoclassicism) is analysed near development of

conceptions of monetarney policy, and also the analysis of it is conducted strategic orientation which to the spivstavna aims of economic development (economy growing, full employment, stability of prices, balance of payments is balanced).

Keywords: monetarna policy, theoretical conceptions of monetarney policy, principles of theoretical consensus of modern monetarney theory, strategic aims, stability of prices.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки у посткризовому періоді неможливий без осмислення теоретичних підходів різних концепцій до формування монетарної політики, внесок якої в економічне зростання продовжує збільшуватися. П. Самуельсон, узагальнюючи основні теоретичні концепції державного регулювання економіки, відзначив, що за допомогою проведення виваженої, теоретично осмисленої монетарної політики можна уникнути різних економічних коливань та розраховувати на прогресивне зростання [1].

Необхідність вивчення концепцій монетарної політики та вибір стратегічних цілей економічного розвитку зумовлено також необхідністю зміни методології у втіленні трансформаційних перетворень для досягнення максимізації суспільного добробуту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретична проблематика формування концепцій монетарної політики та її цільової спрямованості розглядається як у працях сучасних українських науковців, зокрема В. Гейця, А. Гриценка, Я. Жаліла, В. Лагутіна, А. Мороза, Б. Панасюка, М. Савлука та інших, так і зарубіжних учених: С. Моїсеєва, Б. Бернанке, Дж. Кейнса, Ф. Кідланда, Р. Лукаса, А. Мелтзера, Ф. Мишкіна Ф. Модільяні, М. Фрідмена та інших.

Мета статті полягає у визначенні теоретичного підґрунтя формування концепції монетарної політики економічного розвитку та її стратегічних цільових орієнтирів.

Виклад основного матеріалу. Монетарна політика є невід'ємним компонентом економічної політики держави. Якщо скористатися загальним визначенням поняття «політика», можна стверджувати, що монетарна політика – це мистецтво управління пропозицією грошей. Але звичайно, що таке визначення є надто загальним та не може розкривати зміст практичної функції монетарної політики, тобто її роль у практиці державного регулювання економічного розвитку. На наш погляд, практичну функцію монетарної політики можна визначити через її взаємозв'язок з цілями загальнодержавної політики, яка покликана вирішувати держава для економічного розвитку.

Так, В. Лагутін та Т. Кричевська у своїй монографії «Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації» зазначають, що монетарна політика, яка проводиться центральним банком, є складовою економічної політики держави і являє собою сукупність заходів, спрямованих на забезпечення нормального функціонування і розвитку грошового ринку. Кінцеві цілі монетарної політики не можуть не збігатися з цілями економічної політики держави у цілому: економічне зростання, повна зайнятість, стабільність цін, збалансований платіжний баланс [2].

Колектив авторів А. Мороз, М. Пуховкіна, М. Савлук та ін. у підручнику «Центральний банк та грошово-кредитна політика» визначають монетарну політику як «комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення заздалегідь визначених соціально-економічних цілей, заходів щодо регулювання грошового ринку, які здійснює держава через центральний банк» [3].

На наш погляд, такі твердження справедливі. Монетарна політика повинна бути ув'язана з іншими напрямками економічної політики, спрямованої на розвиток країни, мати співставні цілі та здійснюватися через центральний банк.

Для розуміння механізмів впливу монетарної політики на економічний розвиток проаналізуємо різні теоретичні концепції:

- кейнсіанську концепцію (Дж. Кейнс, Дж. Хікс, Е. Хансен, Дж. Тобін, Н. Калдор, П. Девідсон, А. Лейонхувуд, Р. Солоу, Ф. Модільяні);

- кількісну теорію грошей (монетаризм) (І. Фішер, Г. Сай-моне, М. Фрідмен, А. Шварц, Д. Мейзельман, К. Бруннер, А. Мелтзер);

- нову класичну школу (Р. Лукас, Т. Сарджент, Ф. Кідланд, Е. Прескотт);

- новий неокласичний синтез (Б. Бернанке, Дж. Галі, М. Гудфренд, М. Вудфорд, К. Гудхард, Ф. Мишкін, К. Рогофф, К. Уолш, П. Кругман, Л. Свенссон, С. Фішер).

Так, кейнсіанський варіант монетарної політики ґрунтується на активній ролі грошей в економічному розвитку.

Відповідно до даної концепції використання відсоткової ставки для стимулювання ділової активності є ефективним інструментом монетарної політики. Зниження відсоткової ставки стимулює інвестиції в поточному періоді, а використання виробничих потужностей, створених в результаті реалізації інвестиційних проектів, визначає динаміку національного валового доходу в майбутньому періоді. Загалом, зв'язок відсоткової ставки з національним доходом через зміну обсягу інвестицій є одним з основних положень у кейнсіанському варіанті монетарної політики. А використання відсоткової ставки для стимулювання ділової активності та зростання національного доходу є ефективним інструментом, який може застосовуватися в середньостроковому періоді.

У рамках даної концепції вважається, що інфляція позитивно впливає на економічне зростання. Так, передбачається інфляційний випуск грошей в обіг, тобто зростання грошової маси понад необхідну. На думку Дж. Тобіна, інфляція спонукає людей відмовлятися від зберігання грошей та вкладати їх в доходні активи, що і призводить до інтенсифікації капіталу та економічного зростання [4].

Водночас монетарна політика може виявитися і неедітатною: якщо відсоткові ставки дуже низькі – втрачається зв'язок між пропозицією грошей та сукупним попитом; якщо очікування інвесторів песимістичні – зниження відсоткової ставки не вплине до зростання інвестиційної активності.

Монетаристська концепція була розроблена М. Фрідменом на основі кількісної теорії грошей. Інфляція та економічне зростання пов'язані через просте рівняння загального обсягу витрат в економіці та загального обсягу грошей в обігу:

$$M * V = P * Y,$$

де M – кількість грошей в економіці (пропозиція грошей або грошова маса), V – швидкість обігу грошей, P – загальний рівень цін в економіці, Y – сукупний обсяг випуску у реальному вимірі. Відповідно до кількісної теорії грошей, V та Y визначаються незалежно від інших змінних даного рівняння, а тому постійні. Грошова маса M є екзогенною величиною, тобто визначається урядом і не пов'язана з V та Y . У монетаристській концепції швидкість грошового обігу має таке ж значення, як відсоткова ставка в кейнсіанській теорії.

Монетаристи критикували кейнсіанську концепцію монетарної політики, оскільки вважали, що орієнтуватися на відсоткову ставку при реалізації монетарної політики не можна. На думку монетаристів, центральний банк не в змозі управляти відсотковими ставками через їх високу волатильність, а повинен орієнтуватися на кількість грошей в обігу.

Гроші відіграють активну роль в економічному розвитку тільки в короткостроковому періоді. Збільшення пропозиції грошей в короткостроковому періоді призводить до того, що

в економічних агентів збільшуються витрати. На збільшення витрат економічних агентів виробники реагують збільшенням випуску, але це тільки короткостроковий ефект. У довгостроковому періоді ціни на товари та послуги реагують на збільшення попиту швидше, ніж збільшення зарплат. З плином часу економічні агенти розуміють, що збільшення їх доходів супроводжується збільшенням цін, яке знижує реальну кількість грошей в обігу та повертає рівень випуску в попередній стан. Отже, відповідно до даної концепції, в довгостроковому періоді гроші нейтральні відносно реального економічного зростання. Дана нейтральність означає, що стабільність цін у довгостроковому періоді є кінцевою (стратегічною) метою монетарної політики.

Для досягнення стабільного рівня інфляції, за твердженням монетаристів, центральний банк повинен забезпечувати зростання грошових агрегатів у відповідності до довгострокових темпів зростання ВВП. У рамках цієї концепції інфляція пов'язана з випереджаючим темпом зростання грошей (або ж швидкості їх обігу) над темпами зростання виробництва. Дана концепція монетарної політики як інструмент зниження інфляції припускає лише один інструмент – зменшення грошової пропозиції.

Монетаристи наполягали на проведенні нормативної політики, тобто за певними правилами, та були проти дискреційної політики (яка реагує на коливання економічної кон'юнктури), що пов'язано з існуванням тривалих тимчасових лагів між економічною динамікою та реалізацією дискреційної політики. Суперечка під назвою «правила проти гнучкості» продовжується і сьогодні.

Нова класична концепція, основа якої була закладена на початку 70-х років минулого століття, значною мірою змінила погляди на роль монетарної політики для економічному розвитку. Представники даної концепції стверджують, що в умовах переважання раціональних очікувань заходи монетарної політики не впливають на реальні економічні змінні – на економічне зростання та безробіття. Дане положення суперечить кейнсіанській концепції, згідно з якою гроші відіграють активну роль в економічному розвитку. Також ця концепція суперечить монетаристській концепції монетарної політики, яка передбачає, що гроші нейтральні по відношенню до реальних економічних величин тільки в довгостроковому періоді, але можуть призвести до збільшення економічного зростання в короткостроковому періоді.

Особливу популярність теорія раціональних очікувань отримала після оприлюднення роботи Р. Лукаса, в якій було пояснено взаємозв'язок інфляції з безробіттям із використанням теорії раціональних очікувань [5].

Відповідно до даної концепції економічні агенти мають справу з недосконалою інформацією щодо зміни загального рівня цін, зокрема, вони не знають, чи є зміна зарплати реальною (наприклад, внаслідок зростання попиту на їхні послуги) або ж просто може бути відображенням зростання загального рівня цін. Якщо збільшення їхньої зарплати є ре-

альним, економічні агенти збільшують свої витрати, але якщо збільшення пов'язане зі зростанням інфляції, реальні економічні змінні не змінюються.

У рамках даної концепції центральний банк повинен реалізувати прозору, послідовну та зрозумілу громадськості монетарну політику: застосовувати замість дискреційної політики, заснованої на повноваженнях грошової влади, окремо визначені правила у конкретній макроекономічній ситуації.

Концепція нового неокласичного синтезу або нова кейнсіанська модель монетарної політики являє собою своєрідний синтез кейнсіанської, монетаристської та нової класичної концепції.

Ця концепція за визначенням Б. Маккаллума є «біблією» економістів у галузі монетарної теорії на найближчі десятиріччя [6], а за словами М. Гудфренда – є теоретичним консенсусом сучасної монетарної теорії [7].

Основними детермінантами цієї концепції є: пріоритетність забезпечення цінової стабільності; таргетування базової інфляції, а не індексу споживчих цін; транспарентність монетарної політики при таргетуванні інфляції; використання попереджувальних заходів при регулюванні відсотковою ставкою.

Дана концепція монетарної політики заснована на таких принципах, які своєрідним чином поєднують у собі принципи попередньо розглянутих концепцій, серед них:

1. Інфляція є грошовим феноменом, а відсоткові ставки повинні бути використані для її регулювання, що поєднує в собі елементи як монетаризму (грошовий характер інфляції), так і кейнсіанства (відсоткова ставка). Сучасний підхід до монетарної політики припускає використання елементів кейнсіанської концепції у вигляді управління відсотковою ставкою як інструментом монетарної політики. Так, відсоткові ставки використовуються для регулювання інфляції на основі теоретичного положення про зворотну залежність цих змінних.

Однак слід зазначити, що використання відсоткових ставок як інструменту регулювання інфляції суперечить монетаристській концепції. Таким чином, на нашу думку, часто висловлювана теза про те, що монетарна політика в розвинутих країнах заснована на монетаризмі, не зовсім справедлива. Водночас важливим здобутком цієї концепції є визнання центральними банками того, що утримання інфляції під контролем є їх прямою відповідальністю.

2. У довгостроковому періоді передбачається відсутність компромісу між інфляцією та безробіттям [8]. Цей принцип заснований на монетаристській та новій класичній концепціях монетарної політики та передбачає нейтральність грошей по відношенню до економічного зростання в довгостроковому періоді, оскільки в довгостроковому періоді крива Філіппса (вибір між двома конкуруючими цілями – інфляцією та безробіттям, і який рівень інфляції необхідно встановлювати, щоб досягти більш низького рівня безробіття) є вертикальною, а спроби, щоб знизити рівень безробіття нижче природного рівня, призведуть лише до зростання інфляції. Отже, цінова стабільність передбачає довгостроковий компроміс – низька ін-

фляція сприяє підвищенню ефективності, а отже підвищенню рівня зайнятості в довгостроковій перспективі.

Тому в довгостроковому періоді неможливо, просто збільшуючи пропозицію грошей, забезпечити економічне зростання. Разом із тим у рамках даної концепції визнається, що в короткостроковому періоді збільшення інфляції може надати позитивний вплив економічному зростанню. Це обумовлено тим, що в короткостроковому періоді збільшення інфляції може сприйматися економічними агентами як наслідок підвищення попиту, що може привести до економічного підйому.

3. Наступний принцип сучасної концепції монетарної політики – це утримання цінової стабільності [9], який ґрунтується на монетаристській та новій класичній концепціях. Причина закріплення цінової стабільності як найкращого внеску монетарної політики у забезпечення економічного розвитку обумовлено декількома причинами.

Так, цінова стабільність сприяє підвищенню ефективності використання виробничих ресурсів в економіці, висока ж інфляція підриває роль грошей як засобу обміну, діючи як грошовий податок.

В умовах високої інфляції економічні агенти намагаються якнайшвидше витратити свої заощадження. Тому зростає попит на різні банківські послуги, що змушує банки розширювати свою діяльність, вкладати інвестиції саме у фінансовий сектор, а не у виробничий. Крім того, висока інфляція викликає невизначеність щодо майбутнього рівня цін, що заважає приймати правильні рішення фірмами та домогосподарствами, та знижує економічну ефективність.

4. Провідна роль очікувань у забезпеченні цінової стабільності. Цей принцип заснований на теорії раціональних очікувань Р. Лукаса, яка передбачає, що очікування економічних агентів щодо майбутньої монетарної політики відіграють важливу роль у забезпеченні економічного розвитку. Згідно з цим принципом центральний банк повинен чітко донести до суспільства цілі своєї політики.

Даний принцип заснований на моделі випереджаючої поведінки Ф. Кідланда та Е. Прескотта [10] та моделі часової неузгодженості монетарної політики у часі Р. Борроу та Д. Гордона [11].

Проблема часової неузгодженості як доповнення до моделі випереджаючої поведінки може виникнути, якщо монетарна політика проводиться на розсуд (дискреційно), що призводить до гірших довгострокових результатів, ніж може бути досягнуто шляхом використання визначених заздалегідь правил політики. Зокрема, центральний банк може використовувати коротку криву Філіпса (компроміс між інфляцією та безробіттям), але домогосподарства будуть коригувати очікування, передбачаючи експансіоністську монетарну політику, що призведе тільки до зростання інфляції без короткострокового збільшення зайнятості. Іншими словами, без встановлення правил центральний банк буде не в змозі послідовно слідувати обраній політиці з плином часу. Оптимальний план проведення політики стає неузгодженим у часі, і, таким чином, від нього відмовляються.

Отже, теоретичне осмислення провідних концепцій державного регулювання економіки на сучасному етапі підтверджує консенсусний підхід у проведенні монетарної політики з визначенням основного стратегічного орієнтуру, або цілі монетарної політики, яке визначається ціновою стабільністю. Водночас монетарна політика є складовою стабілізаційної політики держави, тому її діяльність, як і фінансової політики, повинна бути спрямована на досягнення орієнтирів «магічного чотирикутника», які є цілями економічного розвитку: стабільне економічне зростання (приріст ВВП), цінова стабільність (відсоток інфляції), досягнення повної зайнятості (відсоток безробіття), зовнішньоекономічна стабільність (рівноважний платіжний баланс) [12].

Виникає питання, які із перелічених орієнтирів можуть бути стратегічними цілями монетарної політики?

Так, ціль стабільного економічного зростання спирається на розширене тлумачення категорії «економічне зростання», згідно з яким будь-яке зростання обсягів виробництва є економічним зростанням. В дійсності економічне зростання – це лише таке зростання обсягів виробництва, яке обумовлюється зростанням межі виробничих можливостей національної економіки, що проявляється через зростання потенційного ВВП.

Але економічне зростання в такий спосіб спостерігається лише у довгостроковому періоді як тенденція, до якої тяжіє економіка. Остання забезпечується за рахунок збільшення кількості факторів виробництва та підвищення їх продуктивності. Збільшення пропозиції грошей у довгостроковому періоді, коли спрацьовує принцип «нейтральності», змінює лише номінальні показники економіки і не впливає на її реальні (натуральні) параметри, в тому числі і на потенційний ВВП.

Оскільки монетарна політика є складовим елементом стабілізаційної політики, вона може впливати на зростання обсягів виробництва лише в короткостроковому періоді. Таке зростання досягається через вплив монетарної експансії на збільшення сукупного попиту, яке незалежно від динаміки потенційного ВВП реалізується за рахунок підвищення рівня використання наявних виробничих потужностей економіки, тобто на основі усунення рецесійного розриву. Зростання обсягів виробництва в такий спосіб є не економічним зростанням, а економічним відновленням, яке характеризує процес поживлення у структурі економічного циклу. Тому до цілей монетарної політики можна віднести не регулювання економічного зростання, а створення монетарних стимулів до економічного відновлення, яке забезпечуються на основі зростання обсягів виробництва до потенційного рівня.

Цінова стабільність – це такий незначний приріст індексу інфляції, який не враховується в процесі підприємницької діяльності та прийняття ділових рішень [13].

У дійсності інфляція не є чинником, який впливає на реальні зміни в економіці. Від інфляції залежать лише монетарні передумови економічного розвитку, які можуть бути сприятливими або не сприятливими. Найсприятливішим є

такий рівень інфляції, який не створює перешкод соціально-економічному розвитку.

Низька інфляція не суперечить природі ринкової економіки, в якій ціна виконує суттєву регулятивну роль. По-перше, в ринковій економіці існує так звана жорсткість цін та заробітної плати за якої при збільшенні інфляції відбувається корекція реальної заробітної плати і цін та підвищується ефективність виробництва. По-друге, занадто низький рівень інфляції вимагає підтримання високого рівня безробіття, обумовленого альтернативою, яка впливає із кривої Філіпса. Ця обставина ускладнює виконання монетарною політикою стабілізаційної функції. По-третє, низька і тим більше нульова інфляція визначає низький рівень відсоткових ставок. За цих умов альтернативна вартість грошей може досягати такого низького рівня, за якого економічні суб'єкти втрачають бажання вкладати гроші у фінансові активи, а віддають переваги ліквідності, що у підсумку породжує пастку ліквідності і робить монетарну політику неефективною.

Отже, стабільність цін можна віднести до стратегічних цілей монетарної політики.

Для виконання функції досягнення повної зайнятості монетарна політика має забезпечувати зменшення безробіття до природного рівня. Але зазначена ціль не є автономною. Вона слугує іншим відображенням основного орієнтиру, який пов'язаний із необхідністю забезпечення зростання обсягів виробництва до потенційної величини. Це означає, що монетарна політика, яка під час спаду в економіці має стимулювати зростання обсягів реального ВВП до потенційної величини, одночасно забезпечує наближення економіки до стану повної зайнятості, а безробіття – до природного рівня.

Зовнішньоекономічна стабільність. Монетарна політика в особі центрального банку може безпосередньо впливати на вирівнювання платіжного балансу через операції з резервними активами й опосередковано через валютно-курсову та процентну політику. Кінцевою метою такої політики може бути стимулювання зростання або зменшення чистого експорту та створення відповідного клімату в країні для іноземного інвестування. Конкретна спрямованість монетарної політики відносно регулювання платіжного балансу залежить від стану національної економіки та економічної політики взагалі. Але за будь-яких умов вирівнювання платіжного балансу є підпорядкованим до цілі цінової стабільності.

Отже, ми визначили, що стратегічною ціллю монетарної політики є стабільність цін або цінова стабільність, завдяки чому відбувається підтримання такої цінової динаміки, яка оптимізує співвідношення між суспільними втратами та результатами, що виникають у процесі інфляційного зростання національної економіки.

Висновки

Доведено використання консенсусного підходу до проведення монетарної політики, заснованого на поєднанні еле-

ментів кейнсіанської, монетаристської та неокласичної концепцій, що визначається реалізацією монетарної політики з урахуванням динаміки відсоткової ставки та монетарного впливу на цінову динаміку та є найкращим внеском в економічний розвиток.

В умовах посткризового розвитку економіки України підвищення ефективності проведення монетарної політики можливо лише за умови розробки та впровадження її теоретично обґрунтованої, цілісної концепції. Основні принципи цієї концепції мають базуватися на використанні теоретичного світового досвіду в сфері монетарної політики із врахуванням особливостей вітчизняної економіки та на встановленні чітко визначених стратегічних цілях економічного розвитку; на забезпеченні модельно-прогнозних підходах врахування наслідків монетарних заходів.

Список використаних джерел

1. Самуельсон П. Економіка. – Т. 1. – М.: НПО «Аллон», 1997. – 496 с.
2. Лагутін В., Кричевська Т. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 22 с., 269 с.
3. Мороз А., Пуховкіна М., Савлук М. та ін. Центральний банк та грошово-кредитна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 382 с., 556 с.
4. Тобін Дж. Денежная политика и экономический рост / Пер. с англ. – М., 2009. – 272 с.
5. Lucas R.E. Expectations and the neutrality of money // *Journal of Economic theory*. 1972. 4 (April). – P. 103–124.
6. McCallum B.T. Michael Woodford's contributions to monetary economics // Wieland V. (Ed.), *The Science and Practice of Monetary Policy Today*. Springer, Berlin, 2010. – P. 3–8.
7. Goodfriend M. How the world achieved consensus on monetary policy // NBER working paper 13580; <http://www.nber.org/papers/w13580>
8. Monetary policy – lessons from the crisis / Speech by Christian Noyer / Governor of the Bank of France, at the Bank France/Bundesbank Spring Conference on «Fiscal and Monetary policy challenges in the short and long run», Humburg, 19 May, 2011. – P. 9.
9. Monetary policy strategy: lessons from the crisis / Frederic S. Mishkin / NBER working paper. – 2011. – №16755. February. – P. 62.
10. Kydland Finn E., and Edward C. Prescott (1977). Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans // *Journal of Political Economy*. – Vol. 85 (June). – P. 473–492.
11. Barro, Robert J., and David B. Gordon (1983). Rules, Discretion, and Reputation in a Model of Monetary Policy // *Journal of Monetary Economics*. – Vol. 12 (no. 1). – P. 101–122.
12. Савченко А. Макроекономіка: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 441 с.
13. Моисеев С. Денежно-кредитна политика: теория и практика. Учебное пособие. – М., Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 193 с., 784 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 311.42:005

М.В. ПУГАЧОВА,

д.е.н., професор, генеральний директор ДП «Науково-технічний комплекс статистичних досліджень»

Інвестиційна політика підприємств: статистичне дослідження сучасних тенденцій

У статті досліджено тенденції інвестиційної політики підприємств різних видів економічної діяльності на базі показників обстежень ділової активності підприємств. Проаналізовано вплив стану фінансування інвестицій на підприємствах на процеси впровадження певних інновацій.

Ключові слова: кон'юнктурні обстеження підприємств, інвестиційна політика, інновації, види економічної діяльності.

В статье исследованы тенденции инвестиционной политики предприятий разных видов экономической деятельности на базе показателей исследований деловой активности предприятий. Проанализировано влияние состояния финансирования инвестиций на предприятиях на процессы внедрения определенных инноваций.

Ключевые слова: конъюнктурные обследования предприятий, инвестиционная политика, инновации, виды экономической деятельности.

In the article the tendency of investment policy of enterprises of different kinds of economic activity was investigated on the basis of enterprises' business tendency surveys. Influence of the state of investments financing is analysed on enterprises on the processes of introduction of certain innovations.

Keywords: business tendency (conjuncture) surveys of enterprises, investment policy, innovations, kinds of economic activity.

Постановка проблеми. Як відомо, нормальний розвиток підприємництва неможливий без залучення коштів, що мають спрямовуватися на оновлення і розширення виробництва, впровадження енергозберігаючих технологій, комп'ютеризацію, підвищення кваліфікації персоналу та на інші потреби, що визначаються галуззю економіки, в якій функціонує підприємство, його становищем на ринку і навіть географічним розташуванням. Вірне спрямування інвестицій (а іноді просто їх наявність) дозволяють підприємству суттєво покращувати конкурентні позиції, підвищувати конкурентоспроможність своєї продукції, збільшувати прибуток.

Зрозуміло, що інвестиційні заходи підприємства не дають результатів одразу: вони можуть проявитися через достатньо тривалий час, який вимірюється не тільки кварталами – роками. Тому для аналітиків дуже важливо не втратити ці логічні часові зв'язки і мати одночасно відповідну інформацію. Саме такою інформацією забезпечують кон'юнктурні обстеження (КО або обстеження ділової активності підприємств) (див., наприклад, [2]).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідивши публікації сайту Держстату України щодо інвестицій [3], можна дійти висновку, що зібрати всю необхідну інформацію за перерахованими вище напрямками інвестування не є простим завданням. Наприклад, окремо подається різноманітна інформація щодо капітальних інвестицій, окремо – щодо заходів з енергозбереження та впровадження новітніх

технологій. Поєднати таку інформацію іноді дуже проблематично. Особливо коли мова йде про дослідження у динаміці та розрізі видів економічної діяльності. До того ж ця інформація не має такої оперативності, як інформація, отримана за результатами кон'юнктурних обстежень.

Метою статті є аналіз інформації, яка надається українськими КО щодо інвестиційної діяльності українських підприємств за останні роки (включаючи майже всі фази ділового циклу) та порівняння окремих показників, що характеризують цю діяльність, з відповідними європейськими індикаторами.

Виклад основного матеріалу. У країнах Євросоюзу наразі КО інвестицій проводяться як окремі обстеження двічі на рік, проте останнім часом досліджується питання доцільності переходу на квартальну періодичність з метою застосування цієї інформації для відстеження економічних циклів. Обстежуються переважно промислові підприємства [6].

Окреме зацікавлення у аналітиків зазвичай викликають зміни тенденцій у сфері фінансування інновацій у різних галузях економіки. Маючи кількісні статистичні дані стосовно того, які інвестиції вкладаються на підприємствах промисловості, транспорту або іншого виду економічної діяльності з метою оновлення техніки, запровадження новітніх технологій, нових матеріалів та продукції, нових методів управління, організаційних структур тощо та впровадження інших інноваційних заходів, все ж таки слід звернути увагу на те, як самі керівники підприємств оцінюють ці процеси, особливо, виходячи з того, в якій фазі знаходиться діловий цикл.

Зважаючи на деякі вже усталені визначення інновацій (нововведень), наприклад, сформульовані американським економістом Н. Терпецьким: «Нововведення – це ті видимі засоби, за допомогою яких наукові відкриття перетворюються в соціальні чи економічні зміни» [1], до переліку напрямів вкладання інвестицій (в анкетах КО для українських підприємств) за певними видами економічної діяльності нами було включено й окремі пункти, що стосуються інновацій (такі як підвищення безпеки праці, ресурсо- та енергозбереження, навчання персоналу тощо).

Інформація щодо інвестиційної політики українських підприємств збирається у кон'юнктурних обстеженнях 1–2 рази на рік (залежно від галузі економіки). І якщо європейські країни переважно проводять окреме обстеження інвестицій, українські організатори КО включили відповідні запитання до галузевих анкет. Це, з одного боку, зменшує навантаження на респондентів (тобто вони не отримують додаткової анкети), а з іншого – скорочує фінансові витрати на збирання необхідних даних. На початку обстежень (у 1997 році) відповідні запитання ставилися, як і в європейських країнах, тільки промисловим підприємствам, але пізніше вони були введені і до анкет інших галузей економіки (будівництва, роздрібною торгівлі, транспорту, сільського господарства, і пізніше – сектору нефінансових послуг).

Для здійснення статистичного моніторингу стану інвестиційної діяльності підприємств в українських КО запропоно-

вано використовувати ряд запитань, що гармонізовані з європейською інвестиційною анкетною, для отримання можливості здійснення порівнянь, та інших, які більш докладно характеризують стан українських підприємств та їх очікування щодо змін у майбутньому.

Стан інвестиційної діяльності підприємств досліджується за допомогою таких показників:

- 1) зміни загального обсягу інвестицій порівняно з попереднім періодом;
- 2) напрями вкладання інвестицій;
- 3) фактори, що стримують вкладання інвестицій на підприємствах;
- 4) джерела фінансування інвестицій.

Перші три запитання гармонізовані з європейською анкетною, проте переліки напрямів вкладання інвестицій та стримуючих факторів в українській анкеті значно більші (для порівняння див., наприклад [2; 4–6]).

Офіційною статистикою постійно реєструється невисокий рівень обсягів інвестицій, що спрямовуються у розвиток підприємств різних видів діяльності. Природно, що така сама картина склалася й за результатами кон'юнктурних обстежень. Її отримано на основі відповідей керівників підприємств на запитання щодо змін обсягів інвестицій порівняно з попереднім періодом (роком). Узагальнену інформацію стосовно відповідей на це запитання представлено у вигляді балансу (рис. 1), який враховує тільки позитивні та негативні відповіді (тобто збільшення або зменшення обсягів інвестицій) і надає можливість оцінити загальну тенденцію.

На рис. 1 видно, що протягом останніх років спостережень зростання інвестицій майже не реєструвалось (значення балансу незначно перевищували нульову позначку), а коливання у змінах обсягів дуже чітко відображали зміни фаз циклу ділової активності. Причому така ситуація спостерігалася за всіма видами економічної діяльності, крім нефінансових послуг, за якими інформація почала збиратися тільки у 2010 році. Покращення ситуації в 2013 році більш-менш відчутне відбулося тільки в сільському господарстві (скоріше за все – за рахунок доброго врожаю) та роздрібною торгівлі. При цьому, як показано на рис. 2, частка тих промислових підприємств, яким не потрібні інвестиції, коливається у межах 3–7%, а немає інвестицій наразі у 30%, хоча оптимізм викликає те, що у 1997 році таких підприємств було близько 80%.

Для здійснення інвестування підприємства більше розраховують на свої ресурси, а не на зовнішні джерела, хоча власних коштів їм все більше не вистачає. З рис. 2 видно, що залишаються складнощі й з отриманням кредитів через високі процентні ставки банків. Значно менш впливовими є такі стримуючі фактори, як недостатня прибутковість інвестицій та страх перед заборгованістю, що може виникнути, якщо брати кредити.

Отже, джерелами фінансування інвестицій у промислових підприємств є в основному власні кошти (рис. 3), а інші можливості, крім банківських кредитів, майже не використовуються.

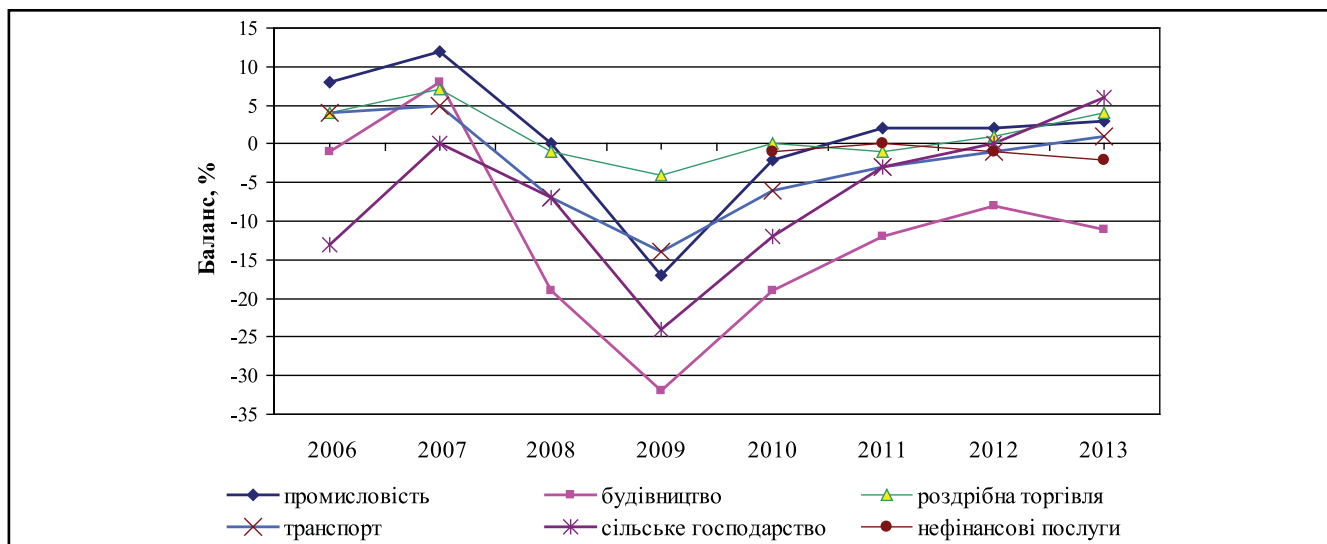


Рисунок 1. Зміни обсягів інвестицій в Україні за видами економічної діяльності

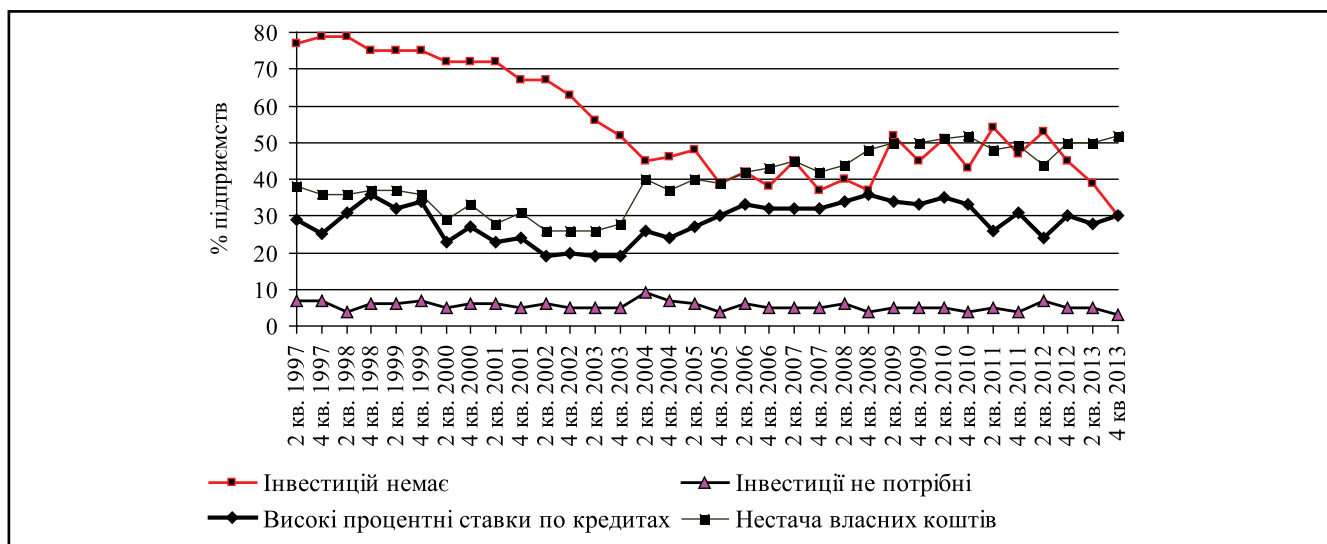


Рисунок 2. Стан інвестування на українських промислових підприємствах та причини, що на нього впливають

Особливо це стосується таких інструментів, як розміщення облігацій та додаткова емісія акцій, що могли б трохи покращити стан компаній. Навіть власники (інвестори) підприємств не хочуть вкладати додаткові кошти в розвиток. І це ми бачимо на прикладі багатьох великих українських підприємств, які вже давно приватизовані: їхні основні засоби, що збереглися ще з радянських часів, майже не оновлюються, а власники намагаються тільки вичавити з того, що є, якомога більші прибутки.

Серед напрямів вкладання інвестицій пріоритети теж з роками не змінюються (рис. 4): більша частина їх спрямовується на заміну старого та ремонт встановленого обладнання. На нашу думку, особливо небезпечно те, що не збільшується відсоток підприємств, які спрямовують інвестиції на енерго- та ресурсозбереження.

Промислові підприємства також вкладають кошти в такі інноваційні напрями, як перепідготовка кадрів, розробка та впровадження результатів наукових досліджень і розробок, новітніх технологій тощо, хоча, за їхніми повідомленнями, наявного фінансування замало для потужного розвитку виробництва.

Інші напрями вкладання інвестицій підтримуються українськими промисловими підприємствами значно слабніше, ніж європейськими (рис. 5). Це стосується і збільшення виробничих потужностей (розширення виробництва), і раціоналізації (автоматизації та механізації виробничих процесів і впровадження новітніх технологій).

Європейські країни для дослідження цього питання виділяють тільки чотири основні напрями вкладання інвестицій [6]:

- заміна зношеного устаткування, агрегатів тощо;
- розширення виробничих потужностей;
- інвестиції у модернізацію продукції (раціоналізація);
- інші напрями інвестування (контроль за викидами, безпека тощо).

І, як можна судити з результатів анкетування керівників промислових підприємств європейських країн, інноваційні напрями вкладання інвестицій є для них значно більш пріоритетними (рис. 5).

Аналізуючи інформацію українських КО за іншими видами економічної діяльності, можна дійти висновків, що така ж

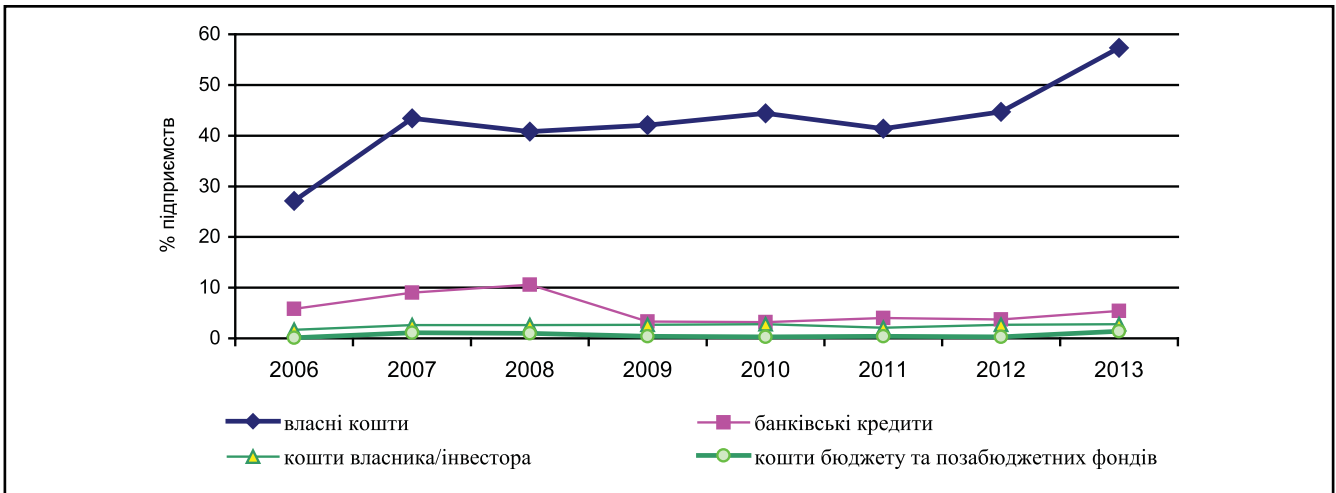


Рисунок 3. Джерела фінансування інвестицій у промисловості України

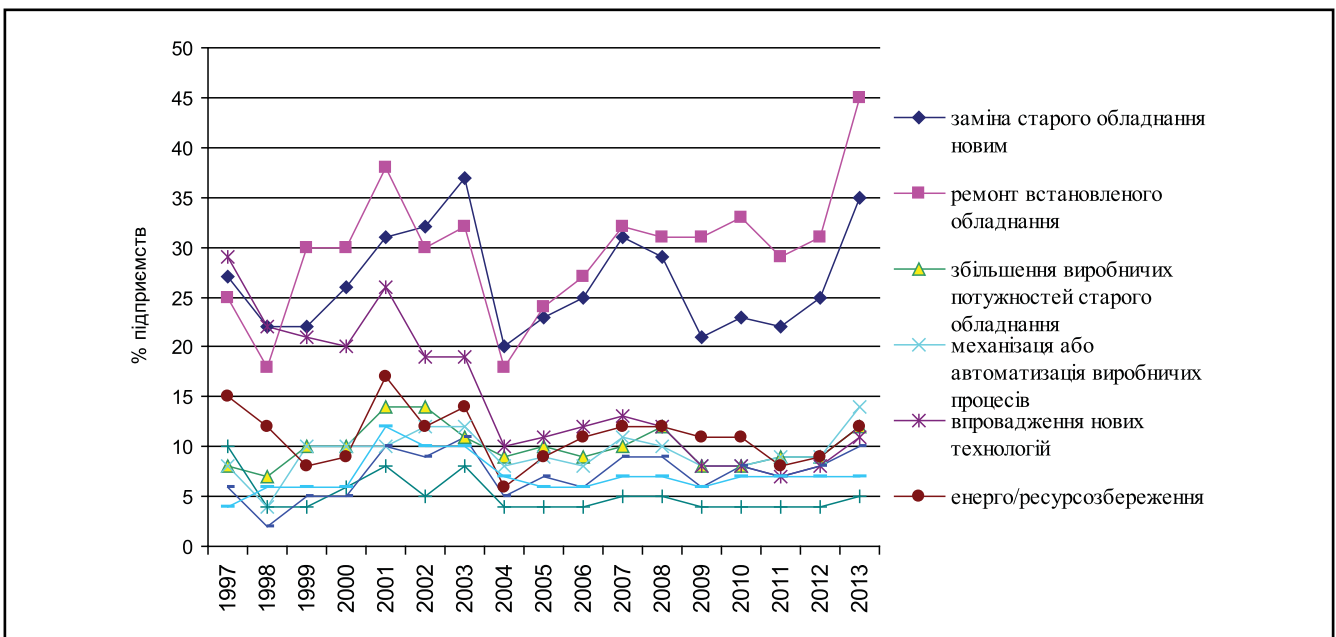


Рисунок 4. Динаміка структури інвестицій українських промислових підприємств

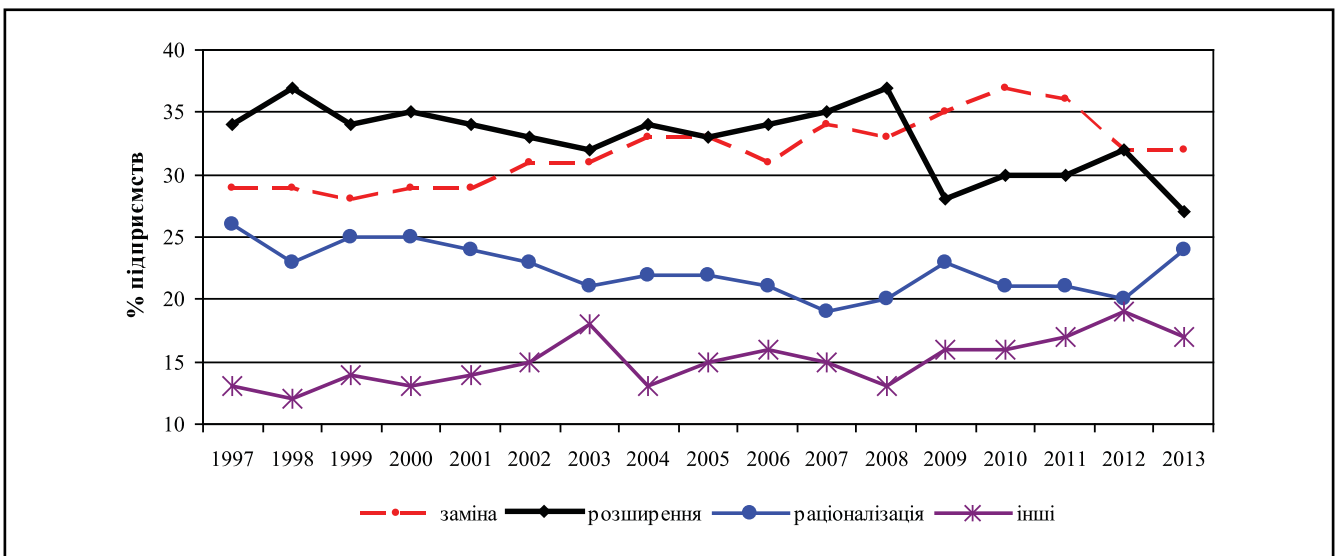


Рисунок 5. Динаміка структури інвестицій промислових підприємств у країнах – членах ЄС

Джерело: [5].

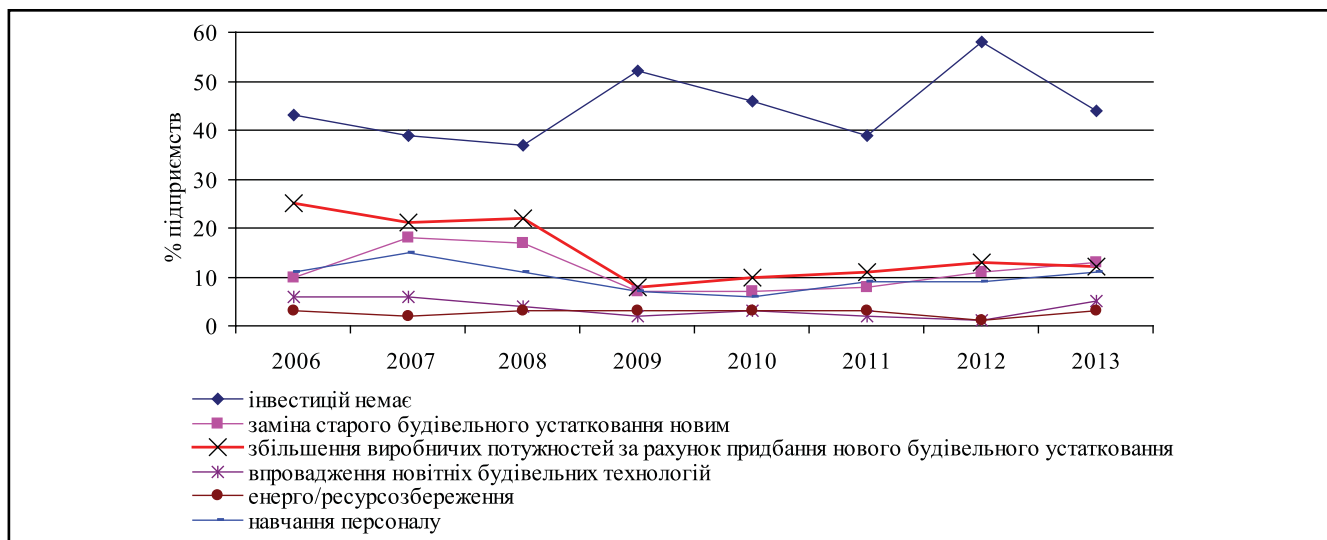


Рисунок 6. Динаміка структури інвестицій на українських будівельних підприємствах

сама ситуація, як і в промисловості, щодо низьких обсягів інвестування та незначної частки коштів, що спрямовуються на впровадження інновацій, склалась і там.

У будівництві у 2013 році більше 40% підприємств не мали інвестицій (рис. 6). Кошти найбільше спрямовувалися на ремонт старого будівельного обладнання та збільшення виробничих потужностей за рахунок придбання нового будівельного устаткування (відповідно 37 і 22% респондентів). Енергозбереженню, як і у промисловості, будівельними підприємствами приділяється, на наш погляд, зовсім мало уваги, це стосується і навчання персоналу, тобто не посилюється інноваційний людський компонент.

Керівники підприємств роздрібної торгівлі постійно відмічають відсутність інвестицій, частка таких відповідей протягом останніх восьми років коливається у межах 62–74%. Ті підприємства, що вкладали інвестиції, спрямовували їх переважно у розширення торговельних площ (особливо у 2007 році) та за деякими іншими напрямками. Навчання персоналу, як і впровадженню новітніх технологій у торгівлі, приділялася незначна увага.

Як і в інших видах економічної діяльності, суттєва частина підприємств транспорту (42–62%) взагалі не мала інвестицій. Фінанси тих підприємств, що мали інвестиції, в основному спрямовувалися на ремонт транспортних засобів та оновлення транспортного парку. Такі напрями, як енерго-, ресурсозбереження, підвищення безпеки праці та навчання персоналу, теж не дуже популярні для вкладання інвестицій серед транспортників, як і серед підприємців інших галузей економіки, причому відсотки відповідей респондентів стосовно них майже не змінювалися протягом всіх опитувань.

У сфері нефінансових послуг серед основних напрямів вкладання інвестицій машини та устаткування й будівництво, хоча за кожним з них фінансування здійснюється невеликою часткою підприємств. Мало приділяється уваги підприємствами таким напрямкам інвестування, як впровадження інформаційних технологій, реклама (що, взагалі, ду-

же дивно для цього виду економічної діяльності), маркетингові дослідження. Зовсім не фінансувалися зміни у структурі управління підприємств. Зауважимо, що знову ж таки більша частина підприємств (52–77%) протягом всього часу дослідження не мала інвестицій.

Висновки

Таким чином, аналіз стану інвестування на підприємствах розглянутих галузей економіки дає підстави стверджувати, що інвестиційна політика підприємств жодної галузі не забезпечує можливостей для їх стрімкого зростання. Нестача коштів на підприємствах для здійснення інвестиційної діяльності, є постійною перепоною для впровадження інновацій. А фінансова криза, наслідки якої все ще не може подолати українська економіка, тільки погіршила ситуацію, яку і раніше не можна було назвати задовільною. При цьому кон'юнктурні обстеження українських підприємств, що, з одного боку методологічно відповідають гармонізованим європейським обстеженням, а з іншого – містять свої, необхідні для дослідження саме українських реалій, показники, надають можливість дослідити, як підприємства реагують на зміну економічної кон'юнктури і що їм заважає проводити адекватну інвестиційну політику.

Список використаних джерел

1. Медынский В.Т. Инновационное предпринимательство / Медынский В.Т., Шаршукова Л.Г. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 230 с.
2. Пугачова М.В. Методологічні засади статистичного моніторингу ділової активності підприємств: Монографія / М.В. Пугачова – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2007. – 535 с.
3. Сайт Держстату України. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/> – Назва титул. з екрану.
4. Сайт НТК статистичних досліджень. – Режим доступу: <http://www.ntkstat.com.ua> – Назва титул. з екрану.
5. European Commission, Directorate General of Economic and Financial Affairs. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/index_en.htm

В.І. ЛЮБИМОВ,

д.д.у., професор, Запорізький національний університет

Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства на засадах проектного аналізу

Досліджено теоретико-методичні підходи до формування засад розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Визначено кількісні і якісні показники оцінки наукового та виробничого потенціалу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Виокремлено види проектного аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Запропоновано методичні підходи до визначення етапів та факторів інноваційно-інвестиційних процесів діяльності підприємств.

Ключові слова: проект, інноваційно-інвестиційна діяльність, показники, ефективність, потенціал, ресурси, фактори, проектний аналіз.

Исследованы теоретико-методические подходы к формированию принципов развития инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Определены количественные и качественные показатели оценки научного и производственного потенциала инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Выделены виды проектного анализа инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Предложены методические подходы к определению этапов и факторов инновационно-инвестиционных процессов деятельности предприятий.

Ключевые слова: проект, инновационно-инвестиционная деятельность, показатели, эффективность, потенциал, ресурсы, факторы, проектный анализ.

Investigational theoretical-methodical approaches to forming of principles of development of innovative-investment activity of enterprise. The quantitative and high-quality indexes of estimation of scientific and productive potential of innovative-investment activity of enterprise are certain. The types of project analysis of innovative-investment activity of enterprise are distinguished. The methodical going is offered near determination of the stages and factors of innovative-investment processes of activity of enterprises.

Keywords: project, innovative-investment activity, indexes, efficiency, potential, resources, factors, project analysis.

Постановка проблеми. Для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства велике значення мають кількісні і якісні показники його наукового та виробничого потенціалу, такі як:

– матеріально-технічні показники, що характеризують рівень розвитку НДДКР для пошуку передових форм організації виробництва;

– промислово-виробничий персонал, який характеризує склад, кількість, структуру, кваліфікацію персоналу;

– науково-теоретичні показники, що характеризують результати пошукових і фундаментальних теоретичних досліджень, що лежать в основі наукового доробку, наявного на підприємстві;

– інформаційні показники, які характеризують наявність і достатність інформаційних ресурсів, науково-технічної інформації, поточної наукової періодики та іншої проектно-конструкторської документації;

– організаційно-управлінські показники, які включають усі необхідні методи організації і управління НДДКР і виробничим процесом, інноваційними проектами, інформаційними потоками;

– інноваційні показники, що характеризують наукоємність, новизну і пріоритетність проведених робіт, а також інтелектуальний продукт у вигляді патентів, ліцензій, ноу-хау, раціоналізаторських пропозицій, винаходів тощо;

– ринкові показники, що оцінюють рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається, наявність попиту, необхідні маркетингові заходи з просування нововведень на ринок та інше [3];

– економічні показники, які характеризують економічну ефективність нововведень, витрати на проведені дослідження, ринкову вартість інтелектуальної продукції. Сюди можна віднести показники, які оцінюють вартість як власних, так і сторонніх патентів, ліцензій, ноу-хау та інших видів інтелектуальної власності таких як приріст продуктивності праці, відносне відхилення чисельності працюючих і фонду оплати праці; прирощення матеріаловіддачі; прирощення фондівіддачі основних виробничих фондів; збільшення швидкості обороту оборотних коштів; приріст об'єму випуску продукції за рахунок інтенсифікації використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; прирощення прибутку або собівартості продукції;

– фінансові показники, що характеризують інвестиції в НДДКР, нематеріальні активи, джерела фінансування (можливість випуску акцій і облігацій, залучення іноземного та

приватного інвестора тощо). Приріст показників фінансово-го стану та платоспроможності підприємства [7];

- техніко-організаційні показники, що характеризують рівень ефективності наявної техніки і технології. Підвищення техніко-організаційного рівня виробництва виявляється в рівні використання основних елементів виробничого процесу. Такі економічні показники, як продуктивність праці, фондодвидача, матеріаломісткість, оборотність оборотних коштів, що відображають інтенсивність використання виробничих ресурсів, є показниками економічної ефективності підвищення рівня застосовуваної нової техніки і технології;

- технологічні показники, що характеризують рівень технологічного впливу, інтенсивності, керованості, технологічної організації, адаптації технологічного процесу;

- матеріальні ресурси, що характеризують забезпеченість максимальної економії й оборотності [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукові дослідження дозволили нам запропонувати методичні підходи до визначення етапів та факторів інноваційно-інвестиційних процесів: інновації виражаються в розробці автоматизованих машин і механізмів, які цілком могли б управлятися за допомогою комп'ютерів, стосовно до всіх видів матеріального й інтелектуального виробництва, а також послуг, у тому числі високопрофесійних, включаючи проектування і конструювання. Інвестиції можуть концентруватися у виробництві у вигляді впровадження та використання нового обладнання та нових технологій. При проектуванні і впровадженні автоматизованих систем все в більшій мірі буде виключатися людський фактор. При цьому все більше функцій управління виробництвом буде передаватися комп'ютеру. Промислово-виробничий персонал все в більшій мірі буде перетворюватися у вузькоспеціалізований і обмежений у своїх трудових функціях приладок до автоматизованих систем машин. При цьому інвестиції в трудовий потенціал можуть стати зайвими в масовому масштабі і в той же час можуть набувати вузькоспрямований, спеціалізований характер.

Мета статті – дослідити теоретико-методичні підходи до формування засад розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Визначити кількісні і якісні показники оцінки наукового та виробничого потенціалу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Виокремити види проектного аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Запропонувати методичні підходи до визначення етапів та факторів інноваційно-інвестиційних процесів діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу. Введення у виробництво на підприємстві автоматизованих систем машин і відповідно інноваційно-інвестиційного процесу буде мати тенденцію концентрування на створенні товарів і надання послуг, які будуть у все більшій мірі задовольняти все більш витончені потреби людей.

Плановані, реалізовані і здійснені інвестиції приймають форму капітальних (інвестиційних) проектів. Однак ці проекти потрібно оцінити, і перш за все на основі зіставлення ви-

трат на проект і результатів його реалізації. Для цього здійснюють проектний аналіз (аналіз інвестиційних проектів).

Проектним аналізом називається аналіз прибутковості капітального проекту на основі зіставлення витрат на проект і вигод, які будуть від нього отримані [4].

На всіх стадіях проекту (і особливо на стадії розробки) необхідний аналіз його основних аспектів. Розрізняють такі види аналізу.

1. Технічний аналіз, на основі якого визначається найбільш підходяща для даного інвестиційного проекту техніка і технологія.

2. Комерційний аналіз, який охоплює аналіз ринку збуту тієї продукції, яка буде вироблятися після реалізації інвестиційного проекту.

3. Інституціональний аналіз, в завдання якого входить оцінка організаційно-правової, адміністративної і навіть комерційної середовища, в якому буде реалізовуватись проект і пристосування його до цього середовища, особливо до вимог державних організацій. Інший важливий момент – пристосування самої організаційної структури підприємства до проекту.

4. Соціальний (соціально-культурний) аналіз, завдання якого полягає в тому, щоб досліджувати вплив проекту на життя місцевих жителів, домагатися доброзичливого чи хоча б нейтрального ставлення до проекту.

5. Аналіз навколишнього середовища, на основі якого виявляється і дається експертна оцінка збитку, що наноситься проектом навколишньому середовищу, і одночасно формуються пропозиції щодо пом'якшення або запобігання цього збитку.

6. Фінансовий аналіз.

7. Економічний аналіз [2].

Фінансовий та економічний аналізи є ключовими, і вони повинні бути розглянуті окремо. Обидва базуються на зіставленні витрат і вигод від проекту, але відрізняються підходами до їх оцінки. Якщо економічний аналіз оцінює прибутковість проекту з погляду всього суспільства (країни), то фінансовий аналіз – тільки з погляду підприємства і його кредитора.

Аналізуючи дохідність інвестиційного проекту, доцільно порівнювати дві майбутні –альтернативні ситуації: підприємство реалізувало свій проект; підприємство не реалізувало свій проект.

На практиці бувають випадки, коли вигоди заздалегідь задані, але їх важко оцінити в грошовому вимірі. Тоді використовують метод (прийом) найменших витрат. Припустимо, що керівництво підприємства поставило завдання: забезпечити за рахунок підприємства підвищення кваліфікації персоналу шляхом проведення семінарів і тренінгів. Для вирішення цього завдання та отримання тим самим вигоди (хоча її дуже важко перевести в грошовий вираз) розробляють кілька альтернативних проектів. Наприклад, підприємство може: а) запросити для проведення тренінгів і семінарів висококваліфікованих фахівців з інших установ; б) підприємство розглядає можливість проведення тренінгів і семінарів власними силами

шляхом залучення висококваліфікованих фахівців з структурних підрозділів; в) відрядити персонал в інше місто для участі в тренінгах і семінарах. Якщо якість тренінгів і семінарів буде у всіх проєктах однаковою, отже і вигода у всіх проєктів одна і та ж. А ось витрати різні. Звідси висновок: для вирішення поставленого завдання потрібно знайти найменш дорогий проєкт, тобто найбільш ефективний спосіб здійснення затрат для досягнення поставленої мети.

Один з принципів проєктного аналізу полягає в тому, що необхідно зіставляти витрати і доходи (вигоди), що виникають у різний час. Відомо, що витрати на створення і реалізацію проєкту розтягуються у часі, а доходи від проєкту, крім розтягування в часі, виникають зазвичай після здійснення витрат. Якщо замість того, щоб витратити одну гривню зараз, ми позичали її ще на один рік, отримавши натомість боргове зобов'язання. У результаті ми як би позбавляємо себе можливості витратити цю гривню на себе зараз. Однак ми припускаємо, що через рік нам повернуть не гривню, а більше: адже гривня, витрачена зараз, коштує більше, ніж гривня через рік. Тому необхідно розраховувати зміну вартості грошей у часі, що означає, що гривня, отримана раніше, коштує більше, ніж гривня, що отримана пізніше.

В економічному і фінансовому аналізі використовують спеціальну техніку для вимірювання поточної і майбутньої вартості однієї грошової мірки. Цей технічний прийом називається дисконтуванням.

Дисконтування є процесом, зворотним обчисленню складного відсотка. Нарахуванням складного відсотка називається процес зростання основної суми вкладу за рахунок накопичення відсотків, а суму, отриману в результаті накопичення відсотків, називають майбутньою вартістю суми вкладу після закінчення періоду, на який здійснюється розрахунок. Початкова сума вкладу називається поточною вартістю [5].

При нарахуванні складного відсотка знаходять майбутню вартість шляхом множення поточної вартості на $(1 + \text{ставка відсотка})$ стільки разів, на скільки років робиться розрахунок.

Припустимо, що потрібно визначити, яким має бути початковий внесок, щоб до кінця третього року він становив 1,33 грн. виходячи зі ставки відсотка 10% у рік. Цей невідомий нам внесок називається поточною вартістю майбутньої вартості в 1,33 грн. Процес визначення цієї поточної вартості, зворотний нарахуванню складного відсотка, і буде дисконтуванням.

При дисконтуванні знаходять поточну вартість шляхом ділення майбутньої вартості на $(1 + \text{ставка відсотка})$ стільки разів, на скільки років робиться розрахунок.

Дисконтування, як і нарахування складного відсотка, базується на використанні відсоткової ставки. Щоб спростити розрахунки при нарахуванні складного відсотка і при дисконтуванні, використовуються спеціальні таблиці, в яких для кожного року і для кожної процентної ставки заздалегідь обчислені величини. Ці величини називаються відповідно «фактор складного відсотка» (множник нарощення) та «фактор дисконтування» (дисконтний множник) [6].

Як визначити ставку відсотка для дисконтування, так звану ставку дисконту? В економічному аналізі її визначають як рівень прибутковості, який можна отримати за різними інвестиційними можливостями. При фінансовому аналізі за ставку дисконту беруть типовий відсоток, під який дана фірма може зайняти фінансові кошти. Якщо банки кредитують фірму за ставкою 90%, це і буде ставкою дисконту.

І в економічному, і в фінансовому аналізі дисконтування – це приведення один до одного потоків доходів (вигод) і витрат рік за роком на основі ставки дисконту з метою отримання поточної (сьогоднішньої) вартості майбутніх доходів (вигод) і витрат.

Висновки

У проєктному аналізі ефективність проєкту вимірюється його прибутковістю. Головними показниками доходності проєкту є чиста приведена вартість та внутрішня норма прибутковості.

Показником прибутковості інвестицій в інноваційний проєкт є чиста приведена вартість (чиста приведена величина доходу) визначається як різниця між поточною приведеною вартістю потоку майбутніх доходів (вигод) і поточної теперішньої вартістю потоку майбутніх витрат на реалізацію та функціонування проєкту впродовж усього циклу його життя.

Внутрішня норма прибутковості (окупності) – це розрахункова відсоткова ставка, при якій одержувані вигоди (доходи) від проєкту стають рівними витратам на проєкт, тобто розрахункова процентна ставка, при якій чиста приведена вартість дорівнює нулю.

Обчислення внутрішньої норми прибутковості здійснюється зазвичай на комп'ютері за спеціальною програмою.

Поряд із розглянутими є й інші показники ефективності проєктів, такі як показники найменших витрат, рентабельності, строку окупності.

Показник найменших витрат – це величина витрат на проєкт по найменш дорогому варіанту.

Рентабельність інвестицій в інноваційний проєкт визначається як співвідношення між всіма дисконтованими доходами від проєкту і всіма дисконтованими витратами на проєкт.

Термін окупності інвестицій в інноваційний проєкт показує, за який період часу окупуються інвестиції в інноваційний проєкт; він розраховується на базі недисконтованих витрат. Цей показник застосовується для швидкої оцінки при виборі інвестицій в альтернативні інноваційні проєкти, але він не враховує фактору часу.

Список використаних джерел

1. Гончаренко О.М. Вплив інноваційних технологій на стійкість функціонування підприємства / Вісник соціально-економічних досліджень, 2012. Вип. 1(44). – С. 167–174.
2. Гриджук І. Інноваційна складова стійкого розвитку економіки регіонів / І. Гриджук // Теорії мікро- та макроекономіки: Збірник наукових праць. – Вип. 29. – К.: Академія муніципального управління, 2008. – С. 239–240.

3. Ілляшенко С.М. Товарна інноваційна політика: підручник / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 281 с.

4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

5. Колесніков А.П. Дослідження ефективності результатів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств / Колесніков А.П., Пе-

трик С.І. // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопіль, 2010. – №4. – С. 75–79.

6. Польова Н.М. Потенціал інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: критерії та методичні підходи / Н. М. Польова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009, квітень (№7). – С. 28–30.

7. Яненко І.Г. Організаційні інновації в економічній системі: сутність та передумови упровадження // Проблеми науки. – 2008. – №8. – С. 25–31.

УДК 001.003.2;001.336

Т.К. КВАША,
провідний науковий співробітник, НДІ,
О.Ф. ПАЛАДЧЕНКО,
завідувач відділу, УкрІНТЕІ

Бюджетне фінансування та реалізація у 2012 році середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу»

Проведено моніторинги бюджетного фінансування та реалізації в 2012 році середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів в Україні за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» та наведено результати їх аналізу. Зазначені моніторинги в Україні проведено вперше.

Ключові слова: інноваційна діяльність, бюджетне фінансування, середньострокові пріоритетні напрями, загальнодержавний рівень, галузевий рівень, розвиток агропромислового комплексу.

Проведены мониторинги бюджетного финансирования и реализации в 2012 году среднесрочных приоритетных направлений инновационной деятельности общегосударственного и отраслевого уровней в Украине стратегического приоритета «Технологическое обновление и развитие агропромышленного комплекса» и приведены результаты их анализа. Указанные мониторинги в Украине проведены впервые.

Ключевые слова: инновационная деятельность, бюджетное финансирование, среднесрочные приоритетные направления, общегосударственный уровень, отраслевой уровень, развитие агропромышленного комплекса.

There are the results of monitoring of the financing and implementation in 2012 for mid-term priorities innovation's of national and sectoral areas of strategic priority for Ukraine «Technological modernization and development of

the agro-industrial complex». These monitoring conducted in Ukraine for the first time.

Keywords: innovation, government funding, strategic priority, medium priority areas, national level, sectoral level, the development of agriculture.

Постановка проблеми. Як свідчить світовий та вітчизняний досвід, для ефективного розвитку аграрного сектору важливим та необхідним є його технологічне оновлення. Фінансування середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» розпорядниками бюджетних коштів є одним із важливих завдань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання інноваційної діяльності аграрного сектору, її ресурсного забезпечення досліджували експерти ОЕСР, ЄС, зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема, М.І. Кісіль, О.В. Крисальний, М.Ф. Кропивко, О.А. Лапко, М.І. Лобанов, П.М. Музика, П.Т. Саблук, М.А. Садиков, С.В. Шолудченко, Г.І. Андреев, С.Д. Ільєнкова, Г.А. Романенко, Л.М. Хогберг, Р.А. Фатхутдінов. Водночас питання бюджетного фінансування середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» досліджено вперше.

Метою статті є аналіз результатів проведеного УкрІНТЕІ моніторингу фінансування та реалізації головними розпо-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

рядниками середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного та галузевого рівнів за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу».

Виклад основного матеріалу. Аграрний сектор України є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки. Водночас у цьому секторі є проблеми, серед яких:

– низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

– наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, збільшення вартості невідновлюваних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції [1].

Для вирішення зазначених проблем Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначено напрям «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» серед семи стратегічних пріоритетів інноваційної діяльності. Метою зазначеного закону є забезпечення інноваційної моделі розвитку економіки, зокрема агропромислового комплексу, шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках науково-технічного оновлення виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [2]. У рамках реалізації зазначеного закону постановою Кабінету Міністрів України від 12.03.2012 №294 за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» затверджено вісім середньострокових пріоритетних напрямів загальнодержавного рівня [3]:

1 «Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства».

2 «Розроблення та впровадження технологій виробництва, збереження і переробки високоякісної рослинницької продукції».

3 «Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань рослин».

4 «Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань тварин і засобів їх захисту».

5 «Технологічне оновлення виробництва продукції скотарства та свинарства».

6 «Розроблення та впровадження технологій створення високопродуктивних альтернативних джерел для отримання пального».

7 «Розроблення та впровадження новітніх біотехнологій у рослинництві, тваринництві та ветеринарії».

8 «Розроблення та впровадження технологій виробництва продуктів дитячого та дієтичного харчування».

Згідно з цією постановою запроваджено проведення моніторингу реалізації зазначених середньострокових пріори-

тетних напрямів головними розпорядниками бюджетних коштів, який УкрІНТЕІ у 2012 році здійснено вперше.

Результати проведеного моніторингу свідчать, що стратегічний пріоритетний напрям «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» отримав найбільшу частку бюджетних коштів – 93 129,72 тис. грн., або 60,8% загального обсягу фінансування середньострокових напрямів загальнодержавного рівня інноваційної діяльності. У 2012 році фінансування здійснювалося за всіма середньостроковими пріоритетними напрямками, водночас більшу частину коштів (76,8%) спрямовано за двома напрямками: «Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства» – 18,3% (17 032,46 тис. грн.); «Розроблення та впровадження технологій виробництва, збереження і переробки високоякісної рослинницької продукції» – 58,5% (54 517,51 тис. грн.).

Найменші обсяги коштів (365,16 тис. грн., або 0,4%) профінансовано за напрямом «Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань рослин».

Фінансування середньострокових пріоритетних напрямів здійснено лише за рахунок спеціального фонду державного бюджету (що можна трактувати як реалізацію інноваційного потенціалу) одним розпорядником коштів – НААН, і майже всі кошти виділено на 2 вищезазначені середньострокові пріоритети.

За напрямками інноваційної діяльності кошти виділено за всіма середньостроковими пріоритетами на маркетинг, рекламу та переважна їх частина (85 851,87 тис. грн., або 90,0%) на «інше».

Також постановою Кабінету Міністрів України від 17.05.2012 №397 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012–2016 роки» [4] за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» за 6 групами затверджено 20 галузевих пріоритетів. Ці шість груп співпадають з шістьма з восьми середньостроковими пріоритетами загальнодержавного рівня. Два середньострокові пріоритети загальнодержавного рівня не розподілено на галузеві пріоритети.

На виконання зазначеної постанови УкрІНТЕІ у 2012 році вперше проведено моніторинг реалізації цих середньострокових галузевих напрямів головними розпорядниками бюджетних коштів.

Як свідчать результати проведеного моніторингу, в 2012 році профінансовано 15 (75,0%) з 20 затверджених галузевих пріоритетів за всіма групами, що є найбільш високим кількісним показником серед середньострокових галузевих пріоритетів інших стратегічних пріоритетів. Водночас слід зазначити, що бюджетне фінансування галузевих пріоритетних напрямів за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» становило лише 70 859,42 тис. грн. (2,3% від загального фінансування галузевих пріоритетів) (рис. 1).

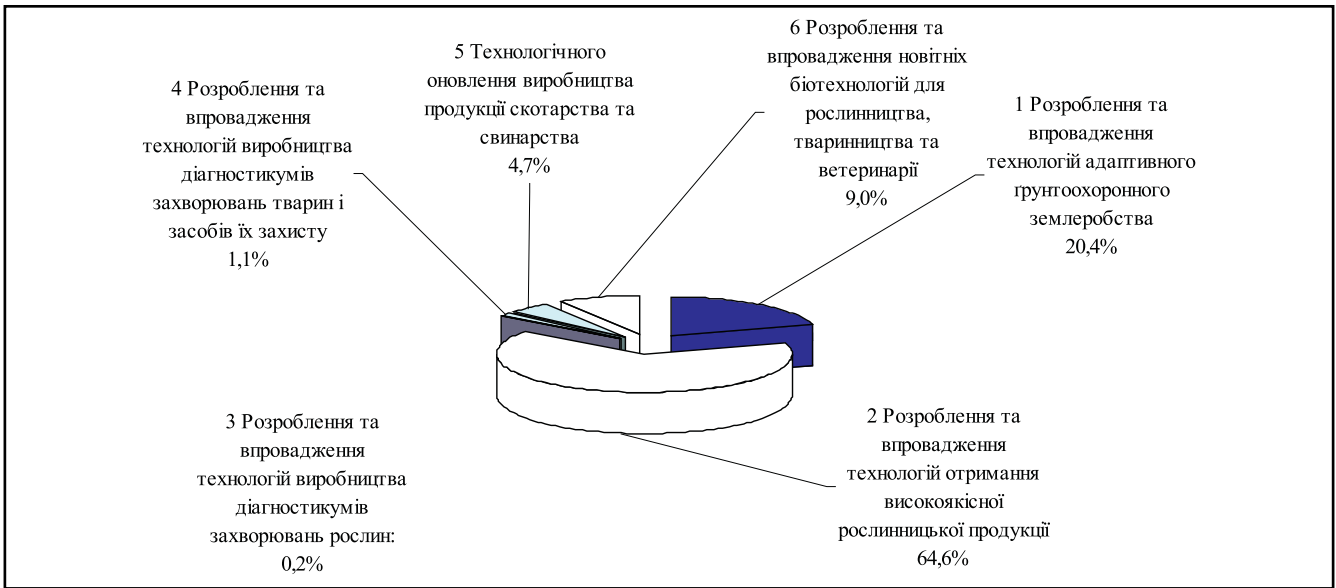


Рисунок 1. Розподіл фінансування галузевих пріоритетів за групами стратегічного пріоритету «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» в 2012 році

Усі видатки здійснено із спеціального фонду державного бюджету.

Основна частина коштів (60 203,53 тис. грн., або 85,0%) спрямована за двома групами галузевих пріоритетів:

1. «Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства» (14 442,94 тис. грн., або 20,4%), з яких переважна частина (10 129,28 тис. грн.) – за галузевим пріоритетом 1.2 «Науково обґрунтована система ведення землеробства, адаптована до ґрунтово-кліматичних умов господарств різних форм власності»; найменша частина (1 170,44 тис. грн.) – за галузевим пріоритетом 1.1 «Технологічне оновлення ґрунтової діагностики стану ґрунтів» (рис. 2);

2. «Розроблення та впровадження технологій отримання високоякісної рослинницької продукції» (45 810,59 тис. грн., або 64,6%), найбільша частка з яких (33 156,61 тис. грн.) – за галу-

зевим пріоритетом 2.3 «Технологія виробництва насіння пшениці озимої м'якої у Правобережному лісостепу України»; найменша (2932,36 тис. грн.) – за галузевим пріоритетом 2.2 «Високоєфективна технологія виробництва цукрових буряків» (рис. 3).

Незначні обсяги коштів (901,51 тис. грн., або 1,3%) виділено на дві групи галузевих пріоритетів:

3. «Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань рослин» (149,72 тис. грн., або 0,2%) – за єдиним затвердженим галузевим пріоритетом 3.1 «Методи прогнозу фітосанітарного стану агроценозів на базі використання сучасних інформаційних технологій – геоінформаційних систем для визначення доцільності застосування засобів захисту рослин».

4. «Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань тварин і засобів їх захисту» (751,79

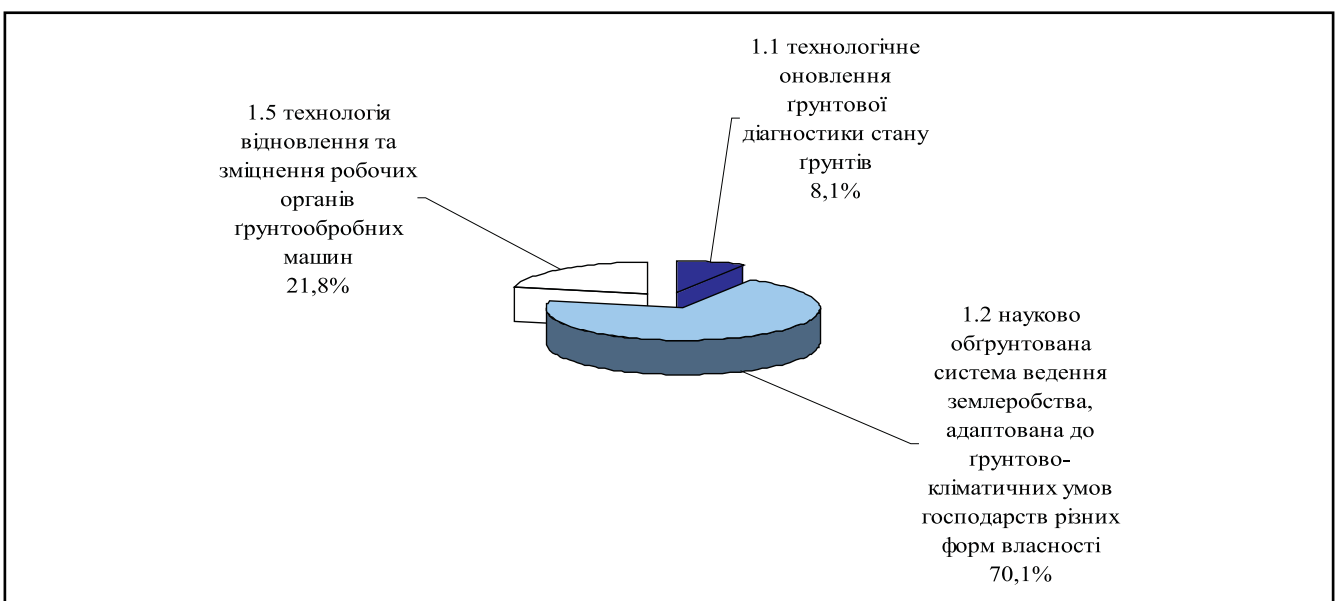


Рисунок 2. Розподіл фінансування галузевих пріоритетів групи 1 «Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства» в 2012 році

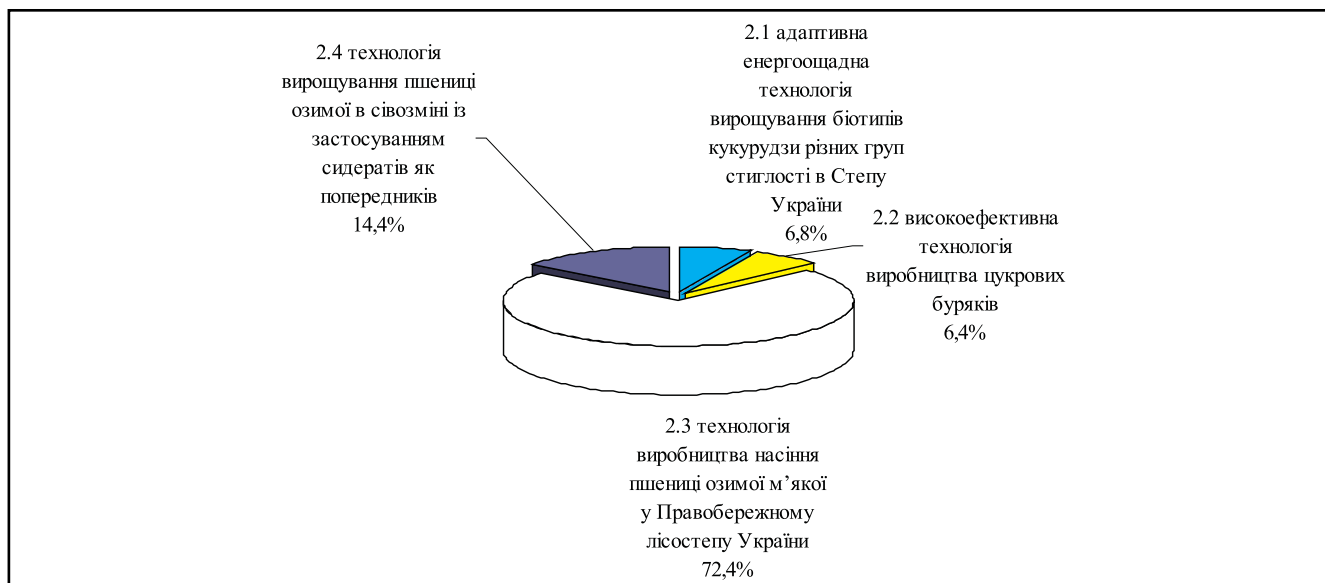


Рисунок 3. Розподіл фінансування галузевих пріоритетів групи 2 «Розроблення та впровадження технологій отримання високоякісної рослинницької продукції» в 2012 році

тис. грн., або 1,1%), з яких усі кошти – за галузевим пріоритетом 4.2 «Вакцина рекомбінантна проти класичної чуми свиней».

Решта 9684,38 тис. грн. (13,7%) профінансовано ще за двома групами:

5. «Технологічне оновлення виробництва продукції скотарства та свинарства» (3326,74 тис. грн., або 4,7%), з яких майже всі кошти (3140,93 тис. грн.) – за галузевим пріоритетом 5.2 «Система ведення племінного обліку та формування високопродуктивних стад в молочному скотарстві шляхом використання сучасних методів селекції та біотехнології»; незначна їх частка (40,85 тис. грн.) – за галузевим пріоритетом 5.1 «Ресурсощадна технологія підготовки стоків до використання під час промислового виробництва свинини».

6. «Розроблення та впровадження новітніх біотехнологій для рослинництва, тваринництва та ветеринарії» (6377,64 тис. грн. або 9,0%), з яких найбільші обсяги (5138,24 тис. грн.) за галузевим пріоритетом 6.1 «Біотехнологія створення селекційного матеріалу важливих зернових культур з ознаками врожайності та стійкості до абіотичних і біотичних стресів»; найменші (277,19 тис. грн.) – за галузевим пріоритетом 6.3 «Технологія відтворення тварин з використанням біотехнологічних методів».

Розпорядниками коштів були НААН, через яку профінансовано майже всі кошти (70789,42 тис. грн., або 99,9%), та Мінагрополітики (70,0 тис. грн., або 0,1%).

За напрямками інноваційної діяльності основна частина фінансування (62 843,86 тис. грн., або 88,7%) була спрямована на проведення НДДКР (заводська наука), а решта (8015,56 тис. грн., або 11,3%) – на «інші види діяльності».

Інноваційну діяльність за галузевими пріоритетами зазначеного стратегічного пріоритету здійснювало 100 підприємств та організацій, з яких 47% – наукові установи та ВНЗ.

Результати проведеного моніторингу передання в 2012 році нових технологій за середньостроковими пріоритетними

напрямами інноваційної діяльності галузевого рівня за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» свідчать, що за зазначеними галузевими пріоритетами передано 817 нових технологій, у результаті чого до спеціального фонду державного бюджету надійшло 17035,10 тис. грн. (див. табл.). Передання нових технологій здійснено установами та організаціями НААН (816 технологій або 99,9%, з яких 387 технологій – за галузевим пріоритетом 2.3) і Мінагрополітики України (одна технологія, або 0,01%, – за галузевим пріоритетом 2.3).

За видами новизни всі технології є новими для України та передані промисловим підприємствам України.

Надходження до спеціального фонду державного бюджету отримано від передання нових технологій двома головними розпорядниками: НААН (16985,10 тис. грн., або 99,7%) – за 12 галузевими пріоритетами зазначеного стратегічного пріоритету та Мінагрополітики (50,00 тис. грн., або 0,3%) – за одним галузевим пріоритетом – 2.3 «Технологія виробництва насіння пшениці озимої м'якої у Правобережному лісостепу України».

Передання 32 технологій відбулося на безоплатній основі за трьома галузевими пріоритетами: 1.5 «Технологія відновлення та зміцнення робочих органів ґрунтообробних машин»; 5.3 «Екологічна енергоресурсозберігаюча технологія виробництва високопротеїнової кормової добавки з відходів виробництва риби»; 6.3 «Технологія відтворення тварин з використанням біотехнологічних методів».

Таким чином, реалізацію інноваційного потенціалу найбільш успішно здійснено за галузевими пріоритетами групи 2 «Розроблення та впровадження технологій отримання високоякісної рослинницької продукції». На другій позиції за кількістю переданих технологій та обсягом отриманих коштів знаходяться галузеві пріоритети групи 1 «Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства».

Розподіл переданих нових технологій та обсягу надходжень від їх передання за галузевими пріоритетами в 2012 році

Галузеві пріоритети стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу»	Кількість переданих нових технологій, од.	Обсяг надходжень від передання нових технологій, тис. грн.
1. Розроблення та впровадження технологій адаптивного ґрунтоохоронного землеробства:	146	2257,2
1.1. Технологічне оновлення ґрунтової діагностики стану ґрунтів	8	4,9
1.2. Науково обґрунтована система ведення землеробства, адаптована до ґрунтово-кліматичних умов господарств різних форм власності	110	2252,3
1.5. Технологія відновлення та зміцнення робочих органів ґрунтообробних машин	28	–
2. Розроблення та впровадження технологій отримання високоякісної рослинницької продукції:	574	11956,5
2.1. Адаптивна енергоощадна технологія вирощування біотипів кукурудзи різних груп стиглості в Степу України	58	4762,3
2.2. Високоєфективна технологія виробництва цукрових буряків	15	8,5
2.3. Технологія виробництва насіння пшениці озимої м'якої у Правобережному лісостепу України	388	6416,4
2.4. Технологія вирощування пшениці озимої в сівозміні із застосуванням сидератів як попередників	114	769,3
3. Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань рослин:	2	140,6
3.1. Методи прогнозу фітосанітарного стану агроценозів на базі використання сучасних інформаційних технологій – геоінформаційних систем для визначення доцільності застосування засобів захисту рослин	2	140,6
4. Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань тварин і засобів їх захисту:	2	780,3
4.2. Вакцина рекомбінантна проти класичної чуми свиней	2	780,3
5. Технологічного оновлення виробництва продукції скотарства та свинарства	68	1382,7
5.1. Ресурсоощадна технологія підготовки стоків до використання під час промислового виробництва свинини:	1	142,0
5.2. Система ведення племінного обліку та формування високопродуктивних стад в молочному скотарстві шляхом використання сучасних методів селекції та біотехнології.	64	1240,7
5.3. Екологічна енергоресурсозберігаюча технологія виробництва високопротеїнової кормової добавки з відходів виробництва риби	3	–
6. Розроблення та впровадження новітніх біотехнологій для рослинництва, тваринництва та ветеринарії:	24	517,8
6.1. Біотехнологія створення селекційного матеріалу важливих зернових культур з ознаками врожайності та стійкості до абіотичних і біотичних стресів	20	375,8
6.2. Технологія виробництва насінневого матеріалу картоплі, оздоровленого біотехнологічним методом	3	142,0
6.3. Технологія відтворення тварин з використанням біотехнологічних методів	1	–
Усього	817	17035,1

Розроблено авторами за результатами моніторингу.

Висновки

Як свідчать результати проведеного УкрІНТЕІ моніторингу реалізації у 2012 році середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня в Україні, найбільша частка бюджетного фінансування припадає на зазначені напрями за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу» – 60,8% загального обсягу фінансування середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня. У 2012 році у рамках даного стратегічного пріоритету фінансування здійснювалося за всіма вісьма затвердженими середньостроковими пріоритетними напрямами.

Водночас фінансування середньострокових галузевих пріоритетів за цим стратегічним пріоритетом у 2012 році становило лише 2,3% від загального фінансування галузевих

пріоритетів, незважаючи на те, що за кількістю профінансовано 15 (75,0%) галузевих пріоритетів, що є найбільш високим кількісним показником серед середньострокових галузевих пріоритетів інших стратегічних пріоритетів. Фінансування середньострокових пріоритетних напрямів як загальнодержавного, так і галузевого рівнів за стратегічним пріоритетом «Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу», здійснено із спеціального фонду державного бюджету, що свідчить про те, що інноваційна діяльність здійснювалася за кошти замовників. На думку авторів, це фінансування можна вважати реалізацією інноваційного потенціалу установ та організацій за зазначеним стратегічним пріоритетним напрямом інноваційної діяльності.

За результатами моніторингу переданих у 2012 році технологій за середньостроковими пріоритетними напрямами галузевого рівня їх загальна кількість становила

817, з яких найбільше (574, або 70,2%) технологій передано за групою 2 «Розроблення та впровадження технологій виробництва високоякісної рослинницької продукції», найменше (2, або 0,2%) – за групою 3 «Розроблення та впровадження технологій виробництва діагностикумів захворювань рослин».

Список використаних джерел

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 №806-р «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року». Законодавство України. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/806-2013-p>.

2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Законодавство України. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/3715-17>.

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.03.2012 №294 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2012–2016 роки». Законодавство України. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/294-2012-p>.

4. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.05.2012 №397 «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012–2016 роки». Законодавство України. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/397-2012-p>.

УДК 334.334.7

І.В. КОСМІДАЙЛО,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та СГД ПВНЗ «Європейського університету»

Інноваційний процес та інноваційна діяльність на машинобудівних підприємствах

У статті досліджено особливості ведення інноваційної діяльності та інноваційного процесу на машинобудівних підприємствах. Здійснено визначення понять «інноваційна діяльність» та «інноваційний процес» та удосконалено загальні концептуальні положення.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний процес, машинобудівні підприємства.

В статье исследованы особенности ведения инновационной деятельности и инновационного процесса на машиностроительных предприятиях. Осуществлено определение понятий «инновационная деятельность» и «инновационный процесс» и усовершенствованы общие концептуальные положения.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный процесс, машиностроительные предприятия.

This paper investigates the features of innovation and the innovation process in machine-building enterprises. Done definition of «innovative activity» and «innovation process» and improved overall conceptual program.

Keywords: innovation, innovative process engineering plants.

Постановка проблеми. Основою сучасного стратегічного курсу України є утвердження її у світовому співтоваристві як високотехнологічної держави, що можливо лише при забезпеченні сталого зростання економіки за рахунок запровадження інноваційної моделі та здійснення структурної перебудови (зокрема, в напрямку підвищення питомої ваги таких високотехнологічних галузей, як машинобудування). Це

зумовлює необхідність підвищення рівня управління, насамперед стосовно суб'єктів господарювання державного сектору, котрий повинен мати на меті ініціювання науково-технічної діяльності та активізацію інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки в цілому на основі визначення та обґрунтування його пріоритетів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед досліджень вітчизняних та іноземних вчених проблеми розвитку та функціонування машинобудівних підприємств висвітлені в роботах: О.В. Ареф'євої [1], Е. Балацького [2], Ю.А. Богача [3], Л.М. Ганущак [4], О.Ю. Рудченка [11] та інших.

Метою статті є актуальність досліджень у області інноваційної діяльності визначається тим, що в даний час інновації визнаються ключовим чинником економічного зростання.

Виклад основного матеріалу. Під інноваційним процесом [5, с. 119] розуміють інноваційну діяльність будь-якого підприємства. Він полягає у розробці й реалізації результатів науково-технічних досліджень у вигляді нового продукту або нового технологічного процесу. Зазвичай, пояснюють інноваційний процес [5, с. 26] як взаємозв'язуючий та послідовний комплекс робіт, який полягає у переході інновації від ідеї до продукту, технології, послуги, що поширюються та використовуються у господарській діяльності. Важливим аспектом інноваційного процесу є те, що він не переривається, навіть, після впровадження, адже нововведення (інновація) щораз удосконалюється, стає більш ефективною, набуває нових споживчих властивостей і характеристик. Саме це створює для нього нові сфери застосування, нові ринки, нових споживачів. У [8, с. 54] інноваційний про-

цес можна розглядати як комплекс послідовних дій, в результаті яких новація розвивається від ідеї до конкретного продукту і поширюється під час практичного використання. Перебіг інноваційного процесу, як і будь-якого іншого, визначається складною взаємодією багатьох чинників. На розвиток інноваційного процесу впливають:

- стан зовнішнього середовища, у якому він проходить (тип ринку, характер конкурентної боротьби, практика державного регулювання, рівень освіти, організаційні форми взаємодії науки і виробництва тощо);
- стан внутрішнього середовища окремих організаційних і господарських систем (фінансові та матеріально-технічні ресурси, застосування технологій, зв'язки з зовнішнім середовищем та ін.);
- специфіка самого інноваційного процесу як об'єкта управління.

Починається інноваційний процес із ініціативи, тобто діяльності, яка визначає цілі та мету впровадження інновацій, обґрунтуванні які завдання і яким чином можна буде вирішити інноваційним товаром, процесом тощо. При цьому саме техніко-економічне обґрунтування займає важливе місце у цьому процесі. Якщо аналізувати машинобудівну галузь, то цей аспект є одним з найважливіших, адже будь-яке нововведення вимагає значних капітальних вкладень, великих витрат матеріальних і сировинних ресурсів. Варто зважати на те, що продукція машинобудівної галузі, зокрема автобуси різних класів і типів, є специфічним товаром, тому в більшості випадків наголос на збуті і популяри-

зації продукції у споживачів не матиме такого ефекту, як якісно проведене технічне та економічне оцінювання тих чи інших інновацій у конструкції, дизайні чи інших параметрах транспортних засобів.

Щодо структури інноваційного процесу, то у [1, с. 120] інноваційний процес складається з елементів, які об'єднані в ланцюг (рис. 1).

Наступним етапом після того як відбулося обґрунтування нового виробу, конструкції, процесу, є маркетингові дослідження. Під час їх здійснення оцінюється попит на новий продукт, визначається приблизний обсяг його випуску, досліджуються запити споживачів щодо властивостей та характеристик нового товару, що виходить на ринок. Під час маркетингового дослідження обов'язковим є дослідження внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Важким елементом є здійснення SWOT-аналізу, який дозволяє вивчити та прийняти до уваги сильні і слабкі сторони підприємства, можливості і загрози. Крім цього, до етапу входить процес пошуку інвестора, а в разі знайдення декількох джерел фінансування обирається оптимальний варіант.

Маркетингове дослідження у машинобудівній сфері вимагає великої кількості спостережень, вивчення, аналізування, не лише запитів споживачів кінцевих (для автобусного транспорту – пасажирів), а й споживачів-посередників (автотранспортні підприємства, що надають послуги пасажирських перевезень на міських і міжміських маршрутах).

Після закінчення попереднього етапу настає інший, який полягає у виробництві інноваційного товару. Цей про-

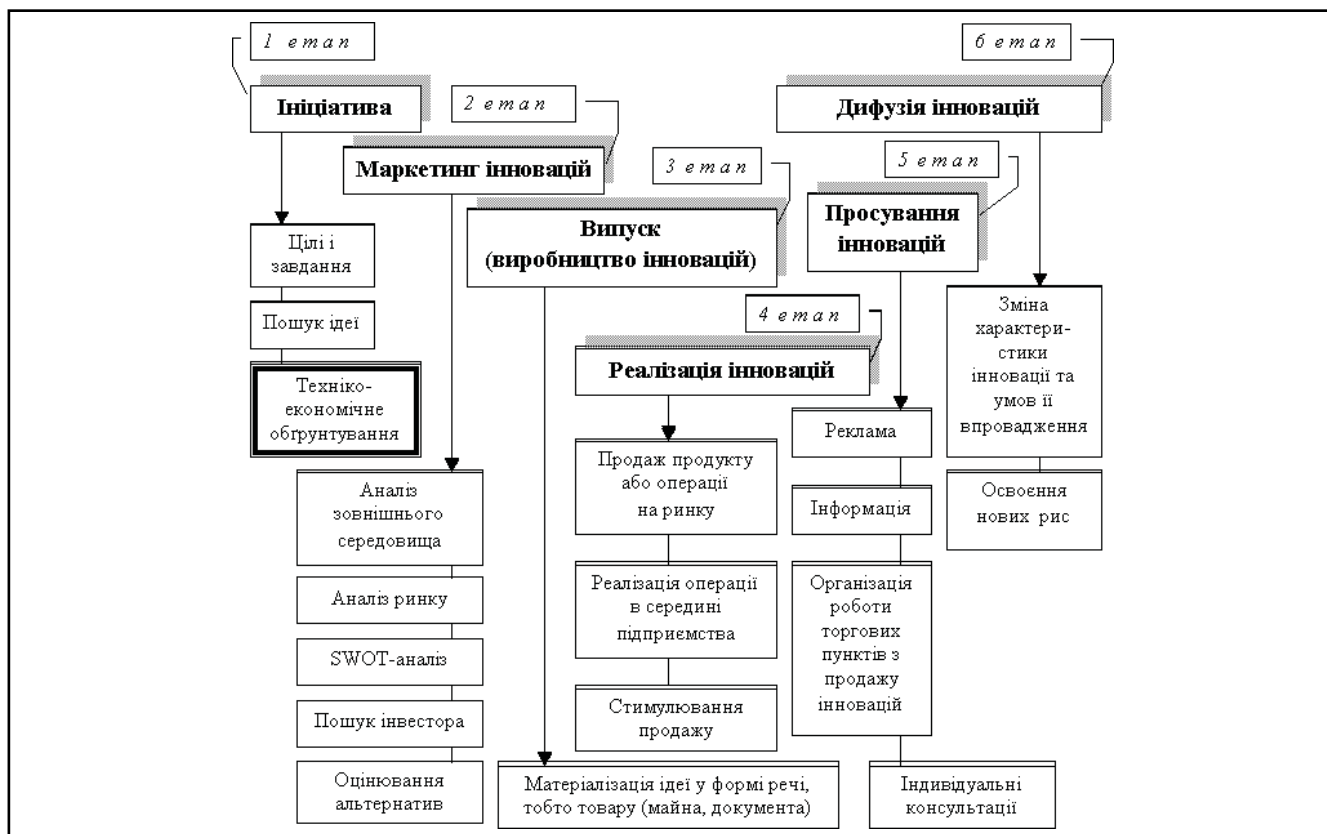


Рисунок 1. Структура інноваційного процесу

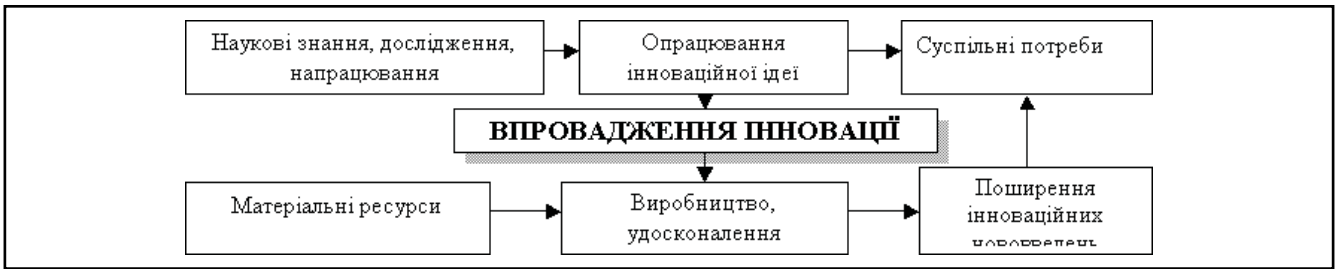


Рисунок 2. Загальна схема інноваційного процесу

цес експериментального виробництва, як зазначається у [5, с. 28–31], містить систематичні роботи, що засновані на знаннях, які отримані в результаті наукових досліджень і практичного досвіду. До таких робіт відносяться:

- розробка відповідної конструкції інженерного об'єкта або технічної системи (конструкторські роботи);
- розробка ідей і комбінацій нового об'єкта, у тому числі технічного – на рівні креслень, проектів (проектні роботи);
- розробка технологічних процесів (технологічні роботи).

По завершенню цієї стадії відбувається продаж інновації. Це здійснюється шляхом продажу та просування на ринок незначної партії випущеного інноваційного товару з одночасним дослідженням ефективності. Під просуванням на ринку мається на увазі комплекс дій, який включає в себе рекламу, організацію процесу торгівлі тощо

У результаті на основі статистичного аналізу відбувається вивчення економічної ефективності, при цьому враховуються результати реалізації та витрати на просування.

Завершується інноваційний процес дифузиею інновацій. Дифузія означає поширення освоєної інновації в нових регіонах і на нових ринках.

Інший підхід до пояснення схеми інноваційного процесу наведено у [8, с. 43], де зазначається, що кожен інноваційний процес спрямований на досягнення чіткої кінцевої мети включаючи забезпечення позитивного впливу та зміни технічних чи соціальних параметрів. Технічний і соціальний аспект розглядаються у інноваційному процесі машинобудівних підприємств як взаємодоповнюючі показники, адже удосконалення тих чи інших технічних характеристик завжди потребує перегляду та покращання впливу змін на пасажирів. Інноваційний процес можна вважати засобом задоволення суспільних потреб на основі впровадження досягнень науки і технології. Таким чином, важливим є виокремлення у інноваційному процесі саме цих двох аспектів. На рис. 2. представлена загальна схема інноваційного процесу, яка дозволяє виділити вищезазначені аспекти.

Важливий аспект у дослідженні інноваційного процесу зазначений у [7, с. 16, 17]. Він полягає в тому, що пропонується розрізняти три логічні форми інноваційних процесів підприємства: прості внутрішні, прості міжорганізаційні та розширені міжорганізаційні.

Простий внутрішній процес передбачає створення та використання інновацій всередині одного і того ж підприємства. Інновація в цьому випадку не набуває безпосередньо

товарної форми. При простому міжорганізаційному інноваційному процесі нововведення виступає як предмет купівлі–продажу. Тут відбувається розподіл функцій виробництва та функцій споживання нововведення.

Розширений міжорганізаційний інноваційний процес проявляється в порушенні монополії першого винахідника нововведення та в утворенні нових його виробництв, що сприяє конкуренції та вдосконаленню якості винайденого товару, технології чи послуги.

Простий інноваційний процес переходить в товарний через дві фази:

- перша – творення нововведення;
- друга – його розповсюдження.

Перша фаза – це послідовні етапи наукових досліджень, дослідно–конструкторських робіт, організації дослідного виробництва і збуту інноваційного продукту.

До першої фази відносять також розповсюдження інформації про новий продукт через інформаційно–комунікаційні канали.

На другому етапі проходить розповсюдження інновації в нових умовах та в нових місцях використання. В результаті другого етапу зростає кількість як виробників інноваційного продукту, так і його споживачів. Для швидкого розповсюдження інновації необхідна розвинена інфраструктура.

Щодо структури інноваційного процесу, то вона є складною і залежить від специфіки кожного окремого підприємства; при цьому у машинобудівній сфері є свої особливості. Оскільки інноваційний процес є складовою інноваційної діяльності підприємства загалом, від його організації залежатиме здійснення всього комплексу інноваційних досліджень.

При дослідженні інноваційної діяльності у [9, с. 37] знаходимо визначення цього поняття, згідно з яким інноваційна діяльність – це вид діяльності, що пов'язаний з трансформацією ідей у новий або докорінно удосконалений продукт, впроваджений на ринку, технологічний процес, використаний у практичній діяльності або новий підхід до соціальних послуг. Інноваційна діяльність передбачає цілий ряд наукових, технологічних, технічних, конструкторських, організаційних, фінансових, комерційних заходів, які при їх комплексному здійсненні приводять до появи інновацій.

Висновки

Таким чином, проведення комплексної інноваційної діяльності є вагомим фактором успішної підприємницької ініціативи, в тому числі і на машинобудівних підприємствах. У по-

дальших дослідженнях буде більш детально проаналізовано окремі аспекти економічної ефективності техніко-технологічної складової визначених процесів, адже саме інноваційне удосконалення конструкції сучасних колісних транспортних засобів дозволяє вітчизняним машинобудівним підприємствам отримати своє місце на ринку.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В., Кореньков О.В. Управління потенціалом розвитку підприємств: Монографія. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
2. Балацкий Е.В. Воспроизводственные аспекты динамики государственного сектора / Е.В. Балацкий, В. Конышев // Экономист. – 2003. – №9. – С. 13–20.
3. Богач Ю.А. Регулювання державного сектору економіки на національному та регіональному рівнях / Ю.А. Богач. – Автореф. к.е.н. – 08.00.03. – ТНЕУ, Тернопіль, 2011. – 21 с.
4. Ганущак Л.М. Шляхи використання зарубіжного досвіду управління інноваційним потенціалом підприємств в Україні / Л.М. Ганущак. Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 135–142.
5. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І.А. Павленко, Н.П. Гончарова, Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 150 с.

6. Кирина Л.В., Кузнецова С.А. Стратегия инновационной деятельности предприятия // Формирование механизма управления предприятием в условиях рынка / Под. ред. В.В. Титова. – Новосибирск. 1995.

7. Меркулов М.М. Научно-технологический розвиток: управління інноваціями: монографія / М.М. Меркулов; Одеський національний університет ім. І.І. Мечникова. – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.

8. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 295 с.

9. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2005. – 582 с.

10. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Відп. ред. Ю.В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007. – 408 с.

11. Рудченко О.Ю. Вдосконалення управління об'єктами державної власності в Україні / О.Ю. Рудченко, О.С. Ємельянов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №3. – С. 150–152.

12. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2010. – 566 с.

С.В. КУЛЬПІНСЬКИЙ,
к.е.н., провідний науковий співробітник відділу фінансово-бюджетної політики,
НДІЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Удосконалення трансмісійного механізму монетарного стимулювання інноваційного розвитку економіки

У статті аналізується ефективність трансмісійного механізму в монетарній політиці та канали спрямування коштів у реальний сектор економіки. Пропонуються шляхи його удосконалення та посилення впливу на окремі сектори і відповідно на регулювання концентрації фінансових ресурсів у цих секторах через державні банки.

Ключові слова: макропруденційне регулювання, монетарне стимулювання, інвестиції, банки розвитку.

В статье анализируется эффективность трансмиссионного механизма в монетарной политике и каналы направления средств в реальный сектор экономики. Предлагаются пути его совершенствования и усиления воздействия на отдельные сектора и соответственно на регулирование концентрации финансовых ресурсов в этих секторах через государственные банки.

Ключевые слова: макропруденционное регулирование, монетарное стимулирование, инвестиции, банки развития.

The efficiency of monetary policy transmission mechanism and its channels of money flows to the real economy

is analyzed. Ways of improving and enhancing its control over certain sectors of economy and accordingly over the concentration of financial resources in these sectors through state-owned banks.

Keywords: macroprudential regulation, monetary stimulus, investment, banks of development.

Уповільнення темпів приросту інвестицій в основний капітал у 2011–2013 роках і відповідно низький рівень інновацій на промислових підприємствах вимагають створення механізмів спрямування кредитів на потреби інноваційного розвитку економіки і обмеження каналів спрямування нових емітованих коштів в малопродуктивні операції. Це вимагає дослідження шляхів перетоку кредитних ресурсів і виявлення тих елементів трансмісійного механізму, які потребують обмеження руху грошей в спекулятивні операції та розробки стимулюючих заходів щодо спрямування коштів у інноваційний розвиток пріоритетних секторів економіки.

Постановка проблеми. Високі відсоткові ставки, дефіцит довгострокової ліквідності, відсутність довгострокового

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

планування інвестицій на підприємствах суттєвою мірою гальмують інноваційний розвиток. Спроби активізації додаткової емісії, спрямованої на підвищення рівня монетизації, ведуть до нарощування кредитного портфелю в малопродуктивні сектори економіки, оскільки трансмісійний механізм не є досконалим у перерозподілі фінансових ресурсів на користь економічного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням трансмісійного механізму в монетарній політиці і ступеня його ефективності займалися вітчизняні науковці, зокрема А. Гриценко, В. Геєць, В. Шевчук, А. Вожжов, І. Лук'яненко та багато інших, однак не вирішеним залишається завдання трансформації каналів даного механізму з акцентом на інноваційний розвиток.

Метою статті є вироблення пропозицій щодо посилення ролі трансмісійного механізму монетарної політики в кредитуванні інвестиційного розвитку і сприянні інноваціям.

Виклад основного матеріалу. Вплив каналів класичного трансмісійного механізму на економічний розвиток діє через фактичні лагові зміни у приватному споживанні, інвестиціях та чистому експорті. Для приватного споживання канали впливу монетарної трансмісії діють через міжчасовий ефект заміщення та «ефект багатства». Для інвестицій – через вартість капіталу, тобто через інвестиційні витрати та показник Q Тобіна, який представляє відношення оцінки вартості активів підприємства акціонерами до ринкової вартості. Нарешті, для чистого експорту – через обмінний курс [1]. Причому кредитний канал діє через вплив на пропозицію кредиту через інтервенції центробанку на кредитному ринку, банківський канал змін обсягів позик і капіталу і балансовий канал.

Одним зі значимих елементів монетарного регулювання економічного є здатність урядів і зокрема центробанків впливати на окремі сектори, їх інвестиційний розвиток і на ріст цін на певні активи і таким чином на концентрацію фінансових ресурсів в окремих секторах. Поширеною є позиція щодо впливу цін на житло на вищенаведений «ефект ба-

гатства», який передбачає, що зростання цін на нерухомість змушує власників відчувати себе більш багатими і відповідно витратити більший обсяг коштів чи брати позики і відповідно збільшувати споживання. Окрім того, значні витрати на будівництво, пов'язані з іпотекою, тягнуть за собою витрати в інших обслуговуючих секторах, зокрема у виробництві предметів домашнього вжитку, будівельних матеріалів, що також підвищує приватне споживання. Колишній голова ФРС Б. Бернанке відзначив, що до тієї міри, поки ціни на нерухомість зростають, споживачі відчують себе багатшими і мають схильність більше витратити, а це забезпечує попит, який необхідний підприємствам для їх бажання наймати робочу силу та здійснювати інвестиції [2].

З даного приводу існує інша позиція і інше емпіричне обґрунтування, яке майже протилежне вищенаведеному твердженню. Зростання цін на житло веде до скорочення кредитного портфелю банків на користь зростання пов'язаного з іпотекою і будівництвом кредитування. Тобто тенденція до зростання цін на нерухомість посилює дію такого каналу трансмісійного механізму як перерозподіл капіталу банків. Звідси підприємства мають менший доступ до банківського ресурсу і знижують леверидж та інвестиції. Згідно розрахунків, на кожне стандартне відхилення зростання цін на житло припадає 6,6% падіння інвестування позичальників і 3,3% зниження їх левериджу [3].

Загалом, кредитні канали монетарної політики важко оцінити, на думку багатьох дослідників [1], через недостатньо досліджений вплив обмежувальних і стимулюючих заходів як і ефектів переливу даних каналів на економічне зростання.

Є важливим визначення того, через які механізми можливий вплив на кінцеві показники економічного розвитку. До монетарних механізмів забезпечення фінансування інвестиційного і інноваційного розвитку, які застосовуються в світі і можуть набути поширення в Україні (з боку НБУ та інших державних органів економічного регулювання), відносяться такі (див. табл.).

Монетарні та макропруденційні інструменти регулювання економічного розвитку

Монетарні інструменти	Макропруденційні інструменти
Політика рефінансування, спрямована на підтримку інвестиційних проектів (з недопущенням спекулятивних операцій на валютному ринку)	Вимоги щодо адекватності капіталу (наявності власних коштів фінансових установ)
Процентна політика (як з боку НБУ, так і органів регулювання секторів економіки, зокрема, фінансування банків, що надають кредити в інноваційну діяльність, субсидювання відсоткових ставок)	Вимоги щодо ліквідності (забезпечення здатності здійснювати розрахунки за своїми зобов'язаннями вчасно та без перебоїв)
Механізм «кількісного пом'якшення», тобто викупу державних облігацій (ОВДП) у портфель НБУ (з відповідним спрямуванням коштів в інвестиційні чи інфраструктурні проекти)	Формування відповідних резервів внаслідок втрати та знецінення активів (задля належного відображення залишкової вартості фінансових активів та оприлюднення такої інформації серед користувачів послуг фінансових установ)
Резервна політика щодо банків	Механізм регулювання та обмеження рівня відсоткових ставок
Валютно-курсова політика (стимулювання експорту через помірну зміну курсової динаміки; відповідно обмеження імпорту (обмеження на кредитування, пов'язане з імпортом) з одночасним недопущенням відтоку депозитів з банків)	Обмеження на кредитування, пов'язане з імпортом

Розроблено автором.

Політика рефінансування та політика кількісного пом'якшення є інструментами прямої емісії коштів центральними банками. Каналами спрямування коштів у даному випадку можуть виступити банки, в яких було викуплено державні цінні папери, державні банки, банки розвитку. Каналами можливих втрат у цьому випадку можуть бути кредитні операції спрямовані на споживання, операції з ресурсом на міжбанківському ринку, державні облігації, валютний ринок.

Сюди входять, з одного боку, інструменти. Однак кожен з інструментів, чи то стимулювання, чи макропруденційні (обмежувальні), має вплив переважно на комерційні банки, чия ефективність залежить від їх чистої відсоткової маржі і відповідно від здатності максимізувати дохідність їх операцій. Останні часто пов'язані з малопродуктивними для економіки операціями, які приносять найбільший дохід у короткий термін. Це стосується споживчого кредитування, кредитування торгівлі, валютних операцій, вкладень в державні облігації. В цьому відношенні роль державних фінансових установ має бути посилена. Це стосується банків з державною власністю та банків розвитку.

Ефективність банків розвитку в інвестиційних проектах залежить не лише від обсягу емітованих грошей, а й від їхнього перерозподілу, поглинання ринком та участі органів економічного регулювання, зокрема міністерств економічного розвитку.

Особлива увага в ряді досліджень приділяється створенню банків розвитку і державним банкам як каталізаторам інвестиційного процесу. На думку С. Глазьєва, «потрібний перехід до механізмів довгострокового рефінансування – на два–три, а то і чотири роки. Центробанк, маючи достатній досвід і накопичені інструменти, міг би починати поступово розширювати клірингові механізми рефінансування. Чималу роль в цьому могли б зіграти банки розвитку» [4].

Примітно, що в Росії підтримка інвестиційного розвитку наразі діє шляхом задіяння фіскальних механізмів з урахуванням рекомендацій Мінекономрозвитку. Так, Міністерство економічного розвитку Росії (МЕРР) запропонувало три заходи підтримки малого та середнього бізнесу:

- забезпечення доступу підприємств до довгострокового ресурсу;
- вивільнення державою ніш для малого та середнього бізнесу на конкурентних ринках, зокрема в галузі охорони здоров'я, освіти;
- стимулювання виходу підприємств з неформального сектору економіки. За оцінками МЕР Росії, обсяг підтримки МСП має бути збільшеним до 200 млрд. руб. у 2014–2016 роках, що забезпечить приріст інвестицій в основний капітал цих підприємств на 50%.

Кошти мають бути залучені з таких джерел:

- виділення з федерального бюджету Росії 30 млрд. руб. на створення федерального гарантійного фонду;
- залучення з Фонду національного благоустрою 100 млрд. руб. на правах зворотності.

Комерційні банки беруть зобов'язання видавати кредити МСП за ставкою не більше 10% річних, а МЕРР запропонувало схему сек'юритизації даних активів з метою їх цільового спрямування, тобто в обмін на активи МСП, які перебувають у заставі банків, надається фінансування одного з державних банків, який одержує кошти з перелічених вище джерел [5].

Серед позитивних рис даної схеми можна виділити створення стимулів для банків щодо фінансування проектів реального сектору економіки (оскільки пропозиції щодо них надходять з Мінекономрозвитку), залучення до процесів державних банків, що сприяє посиленню контролю та стимулює їх вкладення в пріоритетні галузі реального сектору.

До негативів даної схеми ми віднесемо:

- суто фіскальні джерела коштів;
- перекладення ризиків на фонд благоустрою.

При цьому Міністерство фінансів РФ не підтримує ідею подовження термінів рефінансування ЦБ та вважає недоцільною зміну політики інвестування коштів суверенних фондів. Такі застереження щодо застосування монетарних інструментів скоріш за все пов'язані з відносно високим річним рівнем інфляції в РФ, який досяг 6,5% у серпні 2013 року.

У будь-якому випадку на даному етапі ряд країн, що розвиваються, вдаються до більш широкого використання державних банків та банків розвитку як інструментів монетарної трансмісії. Так, одна з останніх робіт на тему ефективності монетарної експансії в підвищенні кредитування розглядає роль державних банків у даному процесі [6].

Було доведено, що більша домінантність державних банків на фінансовому ринку сприяє більшому впливу монетарної експансії на ріст кредитування і підвищення інвестицій в основний капітал. Згідно з оцінкою регресії для більш ніж 40 країн авторами було виявлено, що інвестиції в основний капітал та загальне кредитування більшою мірою показують статистичні зміни у бік зростання у відповідь на збільшення монетарної бази у країнах зі значним домінуванням державних банків. Так, 1% збільшення монетарної бази веде (з лагом в один рік) до на 0,3% більшого приросту загального кредитування та на 0,81% більшого приросту інвестицій в основний капітал, ніж в системі, де домінують приватні банки.

Однак є інша позиція з даного приводу [7]. Так, зміна ділового циклу, зокрема запровадження нових технологій, початок їх функціонування і випуск більш конкурентоспроможної продукції може стимулювати сукупний попит, підвищуючи капітальні витрати і відповідно інвестиції, а також споживче кредитування і відповідно споживчі витрати. В цьому випадку роль державних банків відходить на другий план у зв'язку з більшим залученням приватних банків до процесів перерозподілу фінансового ресурсу.

Що стосується України, то після кризи 2008 року, коли частка державних банків шляхом рекапіталізації була поступово доведена до 17,5% з попередніх 12% активів банківського сектору, роль трансмісійних монетарних механізмів посилювалася. Це мало місце саме під час спаду ділового циклу,

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

адже фактично, цей період можна вважати циклічним спадом, який Національним бюро економічних досліджень (НБЕР) розглядається як два послідовних квартали падіння ВВП.

В одній з останніх робіт, присвячених ролі державних банків в підвищенні економічного зростання, при аналізі трансмісійного механізму виявився негативний вплив системи, в якій домінують приватні банки, для зростання інвестицій [8]. Так, приріст на 1% монетарної бази передував 0,27% падінню інвестицій в основний капітал у наступний рік у країнах зі 100% приватною банківською системою (у випадку, якщо акції банків торгуються публічно). Це пов'язують з більшою волатильністю економіки з домінуванням приватних банків, порівняно з економічною системою, де домінують державні банки. Однак більш важливий висновок стосується ефективності трансмісійного механізму монетарної політики через державні банки в короткостроковому періоді, тоді як в довгостроковому діапазоні існує ризик «неефективного і неправильного інвестування» і зниження продуктивності, оскільки напрям інвестування вирішується чиновником, часто без визначених критеріїв.

Серед пояснень такого зростання кредитування та інвестицій в системі, де домінують державні банки, може бути лояльність їх керівників, тоді як в іншому випадку існують стимули до підвищення максимізації прибутку банків на певний момент. Так, банківська система країн Європи у відповідь на монетарне стимулювання у вигляді процентної політики та збільшення рефінансування відреагувала збільшенням обсягів придбання державних облігацій країн – членів цього угруповання. Причому попит збільшився на дер-

жавні облігації проблемних країн, зокрема Іспанії, Португалії, Італії з дохідностями, які перевищували 6% річних і які, як очікувалося, одержать допомогу від ЄЦБ. Це означає необхідність обмеження до певної міри каналу придбання держоблігацій разом з іншими спекулятивними каналами, оскільки значний обсяг емітованої ліквідності спрямовується в малопродуктивні операції, зокрема в державні облігації.

Вивчення ролі державних банків в інвестиційному розвитку показало, що держава може бути зацікавлена в існуванні державних фінансових корпорацій, які забезпечують фінансування секторів, що є неприбутковими з погляду оцінки бізнес-ефективності, але забезпечують високий рівень соціальної віддачі.

Виходячи з вищезазначеного зобразимо графічно – яким чином працює трансмісійний механізм в монетарній політиці, та канали його спрямування в реальний сектор економіки (рис. 1).

Для оцінки потенційного ступеня впливу державних банків та банків розвитку в Україні на інноваційний розвиток виявимо обсяг кредитування, який спрямовується на інвестиційні потреби, оскільки дані установи мають перебрати на себе функції інвестиційного кредитування, яке поки що здійснюється підприємствами з власних коштів. Виходячи з того що частка банківських кредитів у структурі фінансування капітальних інвестицій варіювалася в межах 15–17%, розрахуємо обсяги кредитів які спрямовувалися безпосередньо в інвестиції. Для цього скористаємося даними щодо фінансування капітальних інвестицій за рахунок банківських та інших позик.

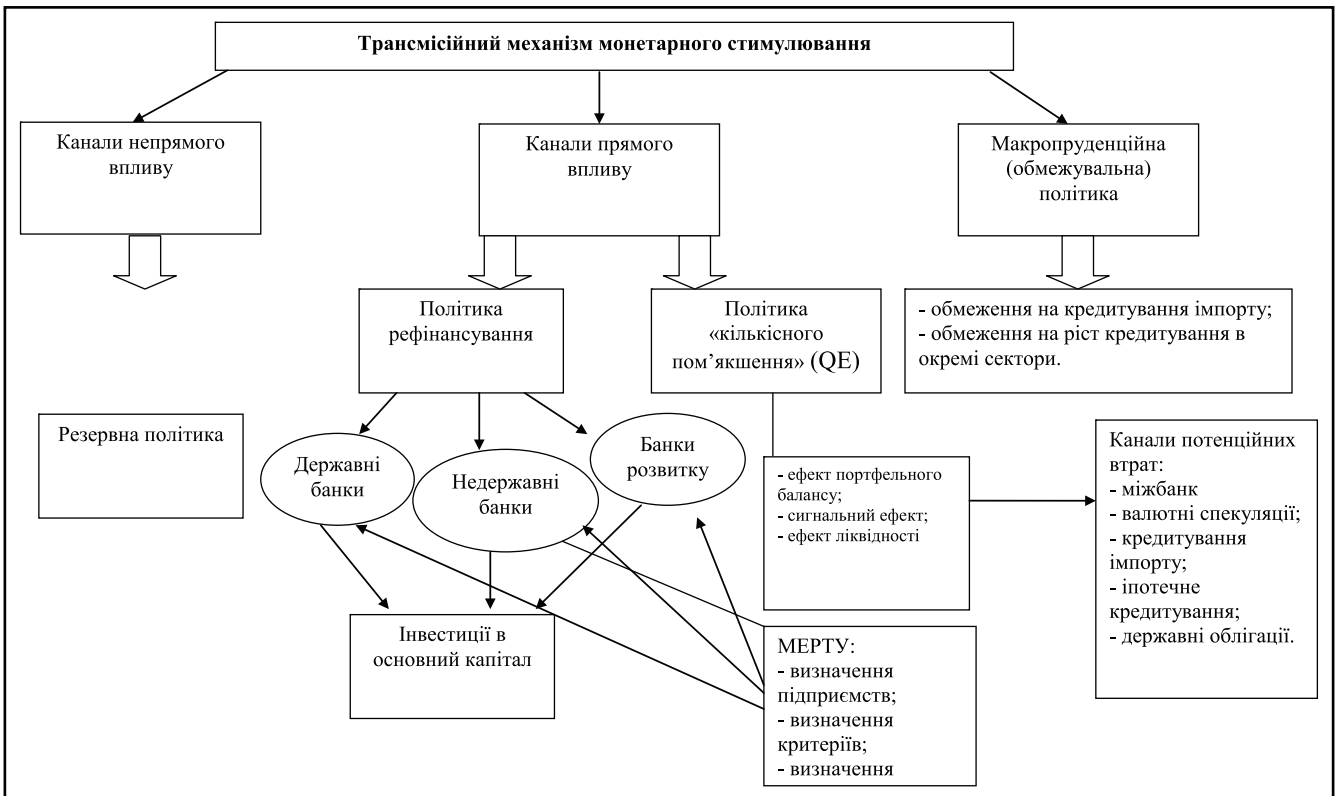


Рисунок 1. Трансмісійний механізм монетарного стимулювання

Генезис інноваційної діяльності в сучасному бізнес-середовищі

У статті розглянуто проблеми інноваційної діяльності в Україні. Проаналізовано рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств та джерела фінансування інноваційної діяльності. Виявлено проблеми, що стримують перехід України до інноваційної моделі розвитку. Визначено основні пріоритети державної політики в сфері інноваційної діяльності щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, науково-технічний потенціал, інноваційна політика.

В статье рассмотрены проблемы инновационной деятельности в Украины. Проанализирован уровень инновационной активности отечественных предприятий и источники финансирования инновационной деятельности. Выявлены проблемы, которые сдерживают переход Украины к инновационной модели развития. Определены основные приоритеты государственной политики в сфере инновационной деятельности по повышению конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевые слов: инновационная деятельность, инновационное развитие, конкурентоспособность, научно-технический потенциал, инновационная политика.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічний розвиток неможливо уявити без інноваційного становлення країни, як високотехнологічної конкурентоспроможної держави неможливе без впровадження новітніх конкурентоспроможних технологій. На сьогодні в Україні рівень інноваційної активності, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегменту виробництва інноваційної продукції залишаються недостатніми для забезпечення інноваційного прориву національної економіки. Таким чином, державі необхідно спрямувати свою діяльність на створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами впливу інноваційних структур на розвитку економіки та активізації інноваційної діяльності в окремих галузях та підприємствах, інноваційно-інвестиційної політики приділяли увагу вітчизняні, а також зарубіжні вчені. Значний внесок у вивчення цих процесів зробили В.А. Гросул [1], Ю. Каракай [4], А.В. Ключник [5], Г.І. Мерніков [6] та інші. Більшість з цих учених вважають, що саме від активності державної політики залежить інноваційний розвиток економіки.

Мета статті. Аналіз проблем інноваційної діяльності в Україні та обґрунтування стратегічних пріоритетів державної

політики у сфері інноваційної діяльності та виявлення проблем, що виникають у ході вирішення цього питання.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна активність у промисловості визначається часткою підприємств, що займаються інноваціями від загальної кількості підприємств (2012 рік – 17,4%). У розвинених країнах, таких як США, Японія, впроваджують інновації від 70 до 82% загальної кількості підприємств.

Аналіз підприємств за видами інноваційної діяльності показує наявність значного збільшення частки самостійних науково-дослідних організацій (більше 50% загальної кількості інноваційних підприємств).

Для більшості інноваційних підприємств основним напрямком інноваційної діяльності було створення й впровадження технологічно нової або значно вдосконаленої продукції. І тільки близько 40% підприємств створювали і впроваджували нові або значно вдосконалені виробничі процеси. Протягом останнього року введено близько 2,2 тис. нових технологічних процесів (з яких 30% – маловідходні або ресурсозберігаючі), і це насамперед підприємства машинобудування, харчової, хімічної та легкої промисловості. Для підвищення експортного потенціалу цих галузей та подолання проблем розвитку їх, необхідне освоєння нової конкурентоспроможної продукції машинобудування.

Сучасний інвестиційний ринок України характеризується недостатністю фінансових ресурсів і відносно невеликим набором методів фінансування інновацій. У зв'язку з цим актуальним є звернення до накопиченого світового та вітчизняного досвіду з питань фінансування інноваційної діяльності [2, с. 404].

Світовий досвід показує, що в різних ситуаціях і на різних етапах розвитку економіка неоднаково реагує на ті чи інші стимули до підвищення інноваційної активності. Тому комплекс заходів з регулювання інноваційної діяльності підприємств більшості країн постійно перебуває у процесі удосконалення, в нього безперервно вносяться зміни і доповнення, які переслідують мету максимізації корисної дії того або іншого стимулу на ситуацію в науково-технологічній сфері і якнайкращій адаптації законодавства і бюджетно-фінансової політики до умов, що змінюються.

Головне питання в розробці та впровадження інноваційної політики – це вибір методів впливу на інноваційні процеси, а саме співвідношення прямих і непрямих методів регулювання. Сучасний стан економіки України свідчить, що найбільший ефект можуть дати прямі методи регулювання інноваційних процесів. Різниця між цими методами полягає в тому,

що пряме регулювання має вибірковий характер, а непряме – загальний, тобто непрямі методи призначені для регулювання діяльності певної групи суб'єктів господарювання, що мають один або кілька відмінних ознак.

Головна відмінність цих методів – за інструментами впливу на економіку. За прямого регулювання – це безпосереднє фінансування, а за непрямого – податковий кредит, амортизаційні пільги і т.д. кожний з наведених методів має як переваги так і недоліки. Непрямі методи забезпечують повноту охоплення, простоту процедури надання пільг і містять потужний мотиваційний механізм на додаток до ринкового. Прямі методи відрізняються високим рівнем концентрації ресурсів і допускають диференційований підхід у виборі об'єктів дії.

Аналізуючи сучасний перебіг справ в Україні, можна сказати, що для регулювання інноваційної активності в Україні найкраще підходять прямі методи дії, а непрямі методи регулювання можуть застосовуватись для того, щоб забезпечити збереження існуючого науково-технологічного та інноваційного потенціалу. Проте держава зберігає прихильність проведення жорсткої податкової політики і з року в рік скорочує розміри фінансування наукових організацій. В будь-якому разі до останнього часу жодних суттєвих кроків, спрямованих на зміну бюджетної та податкової політики в цій сфері не робилося.

Отже, за даних умов першочергово постають питання раціонального розподілу обмежених фінансових ресурсів в цілях досягнення максимально ефективного їх використання. Отже, основним завданням є пошук нових джерел фінансування досліджень і розробок, залучення коштів приватних інвесторів в науку. В розвинених країнах велика частина витрат на НДДКР покривається саме з цих джерел. Важливим є питання підготовки законодавчих актів, стимулюючих інвестиції приватного капіталу в сферу науки.

Найефективнішою з погляду посилення конкурентної боротьби на ринку науково-технологічної продукції виявляється структура, в якій переважають малі інноваційні підприємства [3, с. 448].

Досягнення науки і технології визначають не тільки динаміку економічного зростання, але і рівень конкурентоспроможності держави у світовому співтоваристві. Частка України у світовому ринку наукомісткої продукції складає близько 0,3%, а частка інноваційної продукції – менше 5% від загального обсягу промислової продукції [5, с. 37].

Впровадження моделі інноваційного розвитку національної економіки (які функціонують в економічно розвинуті країнах) України суттєво ускладнює існуюча структура ВВП, бо головним джерелом валютних надходжень до державного бюджету залишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%). А власники цих виробництв до останнього часу фактично не здійснювали технологічну модернізацію промислових підприємств, оскільки й без цього мали певні конкурентні переваги на світових ринках за рахунок відносно дешевої робочої сили, сировини та енер-

гоносів. У посткризовий економічній ситуації стан зовнішньоторговельного балансу української економіки лише погіршується, що підкреслює стратегічну безперспективність теперішнього місця України. Основна стратегія тих, хто контролюють ключові сектори української економіки, – збільшити свої прибутки, ігноруючи загальну деградацію національного господарського комплексу, зростаюче технологічне відставання, кризові процеси та освіти у науці [6, с. 137].

У розвинутіх країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка. Хоча Україна за кількістю науковців входить до першої десятки країн світу [1, с. 76].

Швидкість виходу України на сучасну траєкторію інноваційного розвитку залежить від збереження потенціалу галузевих науково-дослідних, проектно-конструкторських установ, оскільки вони відіграють головну роль в процесі матеріалізації інновацій. З державного бюджету України фінансується ряд науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт пов'язаних з національною обороною та безпекою, за космічною та Чорнобильською програмами, окремими завданнями та програмами агропромислового комплексу та промисловості. Проте витрати за цими напрямками за останні роки були значно менші, ніж за розділом «Фундаментальні дослідження та сприяння науково-технічному прогресу», що суперечить потребам матеріалізації інновацій. Наслідком цього стало зменшення масштабів інноваційної діяльності за останні 13 років. Хоча з 2009 року присутнє незначне підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Аналізуючи джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні в період з 2000 по 2012 рік, можна зазначити, що основним джерелом фінансування були власні кошти підприємств, обсяг яких досяг максимального значення у 2007 році і становив майже 8 млрд. грн. За даними статистики до 2012 року цей показник так і не досяг рівня 2007 року. В той час як світова практика свідчить, що для фінансування інноваційної діяльності використовуються в основному позикові засоби, а не власні кошти підприємств. Обсяги іноземних інвестицій значно скоротились у 2011 році. Наслідком цього стало зменшення обсягів фінансування інновацій за рахунок іноземних інвестицій у порівнянні з 2009 роком на 96,2%. Держава у фінансуванні інноваційної діяльності протягом даного періоду була досить пасивною, державним коштом фінансувалося лише 1–2% інноваційних процесів в економіці [8].

Більшість науковців визначає стан інноваційної діяльності в Україні як кризовий, такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Постійне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дієвої державної науково-технічної політики не дають підстав для висновку про наявність реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

За останні роки не було реалізовано заходів у рамках інноваційної політики щодо поліпшення бізнес-середовища, стимулювання компаній до інновацій, розвитку різних інструментів підтримки технологічної модернізації, однак за наявності окремих покращень зберігається нестійкість загального процесу в даній сфері [7, с. 87].

Основні проблеми у формуванні в Україні інноваційної політики:

- недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки;
- збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективними галузевим регулюванням, включаючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування;
- недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов інноваційної діяльності;
- взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що немає регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в нових секторах, що формуються;
- недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств.

Світовий досвід показує, що наявність ринкових відносин – це не достатня умова швидкого економічного розвитку. В Україні досі не створено технологічні, інституціональні та соціальні передумови для розвитку за інноваційним типом. Потрібно створити сприятливий інноваційний клімат, що дозволить включити інноваційну сферу в ринкові відносини.

Вихід з кризової ситуації в інноваційній сфері економіки повинен забезпечуватись через вирішення таких завдань:

- створення умов для ефективного та швидкого впровадження інновацій у всіх сферах діяльності;
- створення необхідних умов для збереження кадрового потенціалу, недопущення еміграції наукових кадрів;
- збереження і розвиток стратегічного науково-технічного потенціалу в пріоритетних напрямках розвитку;
- встановлення пріоритетних напрямків розвитку досліджень та забезпечення їх державного фінансування;
- застосування нових форм організації інноваційної діяльності таких як «бізнес-інкубатори», технопарки, технополіси;
- заміна існуючої науково-технічної структури мобільними асоціаціями у вигляді малих інноваційних підприємств, консалтингових компаній;

Отже, необхідно зауважити необхідність державного регулювання інноваційної діяльності, що викликано їх зростаючим значенням для економіки і суспільства в цілому. Зару-

біжний досвід показує, що під впливом інноваційних процесів змінюється структура економіки. За рахунок зростання ефективності використання ресурсів частина їх вивільнюється і перерозподіляється до інших сфер діяльності. Наприклад, зменшується частка зайнятих у сільському господарстві – різко зростає частка зайнятих у секторі послуг. До того ж інновації виступають безпосередньою причиною виникнення одних виробництв і галузей, а також поступового відмирання і зникнення інших. Інновації змінюють і економічну організацію суспільства [4, с. 14].

Стратегічні пріоритети державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності та технологічного оновлення національної економіки можуть бути забезпечені шляхом створення національної інноваційної системи як нової ефективної структури управління науково-технічною сферою країни. Побудова принципово нової національної інноваційної системи, адаптованої до вимог ринкової економіки, буде стимулювати зростання конкурентоспроможності продукції українських підприємств, створить умови для подолання слабого місця вітчизняної прикладної науки – відсутності зв'язку між освітою, наукою і виробництвом, а також стане каталізатором інноваційної активності, особливо у сфері наукомісткого підприємництва.

Основними напрямками формування національної інноваційної системи мають бути:

- створення сприятливого економічного і правового середовища (сприятливого інвестиційно-інноваційного клімату);
- формування інноваційної інфраструктури;
- вдосконалення механізмів державного сприяння комерціалізації результатів наукових досліджень та експериментальних розробок.

Основними елементами при цьому будуть:

- генерація знань;
- освіта і професійна підготовка;
- виробництво науки та послуг;
- інноваційна інфраструктура, включаючи фінансове та інформаційне забезпечення.

Усі ці елементи повинні об'єднуватись через чітку та послідовну державну інноваційну політику.

В Україні сконцентровано великий науковий потенціал, є багато відкриттів і винаходів, напрацьовано багато інноваційних проектів в ресурсозбереженні, в біотехнології, у лазерній техніці тощо. Необхідно визначити найбільш проривні напрямки, в які у відповідності до критичної точки фазового переходу можна мінімально додати інвестиції у вигляді ресурсів і відбудеться перехід в нову якість – в інноваційний рентабельний бізнес, який буде формувати інфраструктуру для інших сфер діяльності [5, с. 31].

Висновки

Проведене дослідження та аналіз досвіду розвинених країн свідчить, що створення інноваційної економіки є провідним напрямом розвитку України у XXI сторіччі. На жаль,

вітчизняна практика підтримки інноваційної діяльності є недостатньо ефективною. Отже, вдосконалення державної інноваційної політики повинно відбуватися у напрямі збагачення інструментарію.

Перехід до державної політики інноваційного розвитку України є одним із першочергових завдань державного управління. Інноваційна політика України має реалізувати наступні завдання:

1. Створення законодавчої бази для стимулювання і підтримки інновацій та інноваційної діяльності.

2. Створення в Україні розвинутої та ефективної інфраструктури, котра полягає у: державному фінансуванні фундаментальних та прикладних досліджень, що здійснюються вищими навчальними закладами, дослідними інститутами та іншими суб'єктами інноваційної діяльності, що мають стратегічне національне значення; створенні та підтримці технопарків, інноваційних інкубаторів.

3. Пряме фінансування окремих стратегічних національних програм НДДКР, у тому числі із залученням приватного інвестиційного капіталу.

Сучасний економічний розвиток характеризується провідним значенням науково-технічного прогресу та інтелектуалізації основних факторів виробництва. На частку нових знань, що втілюються в технологіях, устаткуванні, освіті кадрів, організації виробництва в розвинутих країнах припадає від 80 до 95% приросту ВВП. Залучення нових технологій стало ключовим фактором успіху в ринковій конкуренції, основним засобом підвищення ефективності виробництва і

покращення якості товарів та послуг. Нововведення – це необхідна умова успіху у конкурентній боротьбі, що дозволяє передовим фірмам досягати надприбутку, за рахунок монопольного привласнення інтелектуальної ренти, що з'являється при освоєнні нових продуктів та технологій.

Список використаних джерел

1. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – №1(3). – Т. 1. – С. 76–82.
2. Гриньова В.М. Інвестування: Навч. посібник / Гриньова В.М., Корда В.О., Лепейко Т.І., Корда О.П. / Під заг. ред. д.е.н., проф. Гриньової В.М. – 2-ге вид., до праць. І доп. – Х.: ВД «НДЕК». 2004. – 404 с.
3. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбов. л-ри, 2012. – 448 с.
4. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності / Ю. Каракай // Економіка України. – 2007. – №3. – С. 14–21.
5. Ключник А.В. Організаційно-економічне забезпечення залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки Миколаївської області / А.В. Ключник, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2008. – Вип. 1. – С. 31–37.
6. Мерніков Г.І. Модернізація України і досвід Китаю / Г.І. Мерніков // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №3 (20). – С. 137–145.
7. Федулова Л. Концептуальні моделі інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – №1. – С. 87–100.
8. Офіційний сайт державного служби статистики України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 519.87

Є.В. ІВОХІН,
д.ф.-м.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,
В.О. НАВРОДСЬКИЙ,
к.ф.-м.н., доцент, Київський національний університет культури та мистецтв,
О.О. ФЕЙЧЕР,
бакалавр, Київський національний університет культури та мистецтв

Про використання штучних нейронних мереж при прогнозуванні фінансових даних

Розглянуто підхід для вирішення задач прогнозування у фінансовій сфері за допомогою штучних нейронних мереж. Проаналізовано основні етапи обробки вхідних даних та схеми функціонування нейронної мережі Хопфільда. Визначено проблеми, що пов'язані з формалізацією вхідної інформації. Запропоновано способи попередньої обробки вхідних даних.

Ключові слова: нейронна мережа, прогнозування, технічний аналіз фінансових даних.

Рассмотрен подход для решения задач прогнозирования в финансовой сфере с помощью искусственных нейронных сетей. Проанализированы основные этапы обработки входных данных и схемы функционирования нейронной сети Хопфильда. Определены проблемы, связанные с формализацией входной информации. Предложены способы предварительной обработки входных данных.

Ключевые слова: нейронная сеть, прогнозирование, технический анализ финансовых данных.

Artificial neural networks are often used for solving of financial sector prediction. Some problems of that approach are considered. The based stages of processing input data are analyzed. The scheme functioning of Hopfield neural network is modified. The decision method of task of input

fuzzy information formalization is proposed. The methods of the input data pre-processing are considered.

Keywords: neuron network, prediction, technical analysis of financial data.

Постановка проблеми. Системи, що базуються на штучних нейронних мережах, останнім часом усе активніше використовуються для прогнозування фінансових ринків [1–3]. Завдяки можливості роботи із зашумленими даними система виходить гнучкою і хоча не вирішує задачу зі стовідсотковою точністю, може мати значний вплив на використання різних додатків фінансової сфери. Відомі традиційні підходи до вирішення задач прогнозування (класичний технічний аналіз, аналіз фундаментальних чинників, регресійний і кореляційний аналіз і т.і.), проте вони не володіють необхідною функціональністю за межами типових умов. Штучні нейронні мережі дають багатообіцяючі альтернативні рішення [1].

Традиційною схемою застосування штучних нейронних мереж (ШНМ) для вирішення задач прогнозування у фінансовій сфері є формування такої нейронної мережі, яка б найкращим чином відтворювала відображення $F: x \Rightarrow y$, узагальнено сформоване на основі динаміки спостережень у вигляді набору прикладів $\{x_t, y_t\}$. Пошук такої нейронної мережі здійснюється за допомогою алгоритмів «навчання».

Потрібно також відмітити, що нейромережеве моделювання в чистому вигляді базується лише на даних часового ряду.

ШНМ можна застосовувати для одновимірного і багатовимірного аналізу, належним чином сформувавши множину незалежних входів і залежних від них виходів. Як правило, модель будується для того, щоб передбачати значення часового ряду для однієї цільової змінної, проте, в принципі, модель може передбачати значення і декілька змінних, якщо в мережу додати додаткові вихідні елементи.

При прогнозуванні ринків цінних паперів (акцій) за допомогою штучних нейронних мереж як вхідна інформація може виступати цінова динаміка та її похідні (значення індикаторів, значущі рівні і т.п.) і ринкові (часто макроекономічні) показники. При цьому при роботі зі ШНМ вхідну інформацію необхідно належним чином підготувати: на входи нейромережі не слід подавати безпосередні значення результатів спостережень (наприклад, цінних котирувань).

Незважаючи на досить вдале практичне застосування нейронних мереж при вирішенні задач прогнозування фінансових даних, алгоритмічна схема моделі потребує свого вдосконалення, особливо на етапі підготовки вхідної інформації.

Як показує статистика спостереження за цінними котируваннями, побудова вхідних образів і перетворення інформації у вигляді «вікон» за формулою (1) не завжди добре визначають тенденції часових змін фінансових показників, що впливає на характер фінальної розмітки.

Мета статті. В рамках даної роботи ставиться за мету створення методики попередньої обробки вхідної інформації для більш ефективного використання нейромереж у дослідженні результатів спостережень на міжбанківській фінансовій біржі за довгостроковими цінними часовими рядами і використання цих спостережень для прогнозування курсу акцій з метою підтримки ухвалення рішень по їх покупці або продажу.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо простий спосіб формування вхідних образів для роботи ШНМ. Ос-

новним поняттям при роботі з даним видом вхідної інформації, що розглядається тут, є «вікно», тобто та кількість періодів часу, дані про які потрапляють в «образ», що формується на вході мережі. При роботі з часовою динамікою курсів вікно розміром n означатиме, що дослідника цікавить динаміка курсу за останні n періодів. Щоб ШНМ працювала з «образами» такого вікна, при проектуванні архітектури мережі необхідно виділити n вхідних нейронів.

Суть методу формування вхідних образів полягає в наступному. Припустимо, що дані кожного з образів лежать у діапазоні $[Min..Max]$, тоді найбільш простим способом нормування буде

$$\tilde{x} = \frac{x - Min}{Max - Min}. \quad (1)$$

Після такого перетворення кожен «образ», що складається з n послідовних цін, нормується так, що всі значення «образу» лежать в інтервалі від 0 до 1. При цьому дійсні значення втрачаються, і всі вхідні записи вкладаються в гіперкуб $[0,1]^n$ (рис. 1).

Таким чином, при будь-якому рівні цін гарантується інваріантність перетворення вхідного запису. Таке перекодування не позбавлене сенсу, оскільки банк-покупець зазвичай оцінює дані часового ряду у відносному виразі за допомогою стандартних прийомів.

Позначимо значення перетворених за формулою (1) котирувань через C_t . Як вже було сказано вище, дійсно значущими для прогнозів є зміни котирувань (ΔC_t – зміна котирування в періоді t). Оскільки ці зміни, як правило, значно менше по амплітуді, ніж самі котирування, між послідовними значеннями курсів є велика кореляція у вигляді $\langle C_{t+1} \rangle = C_t + \langle \Delta C_t \rangle = C_t$. Тим часом для підвищення якості навчання слід прагнути до статистичної незалежності входів, тобто до відсутності подібних кореляцій.

Тому як вхідні параметри логічно вибирати найбільш статистично незалежні величини, наприклад, абсолютні зна-

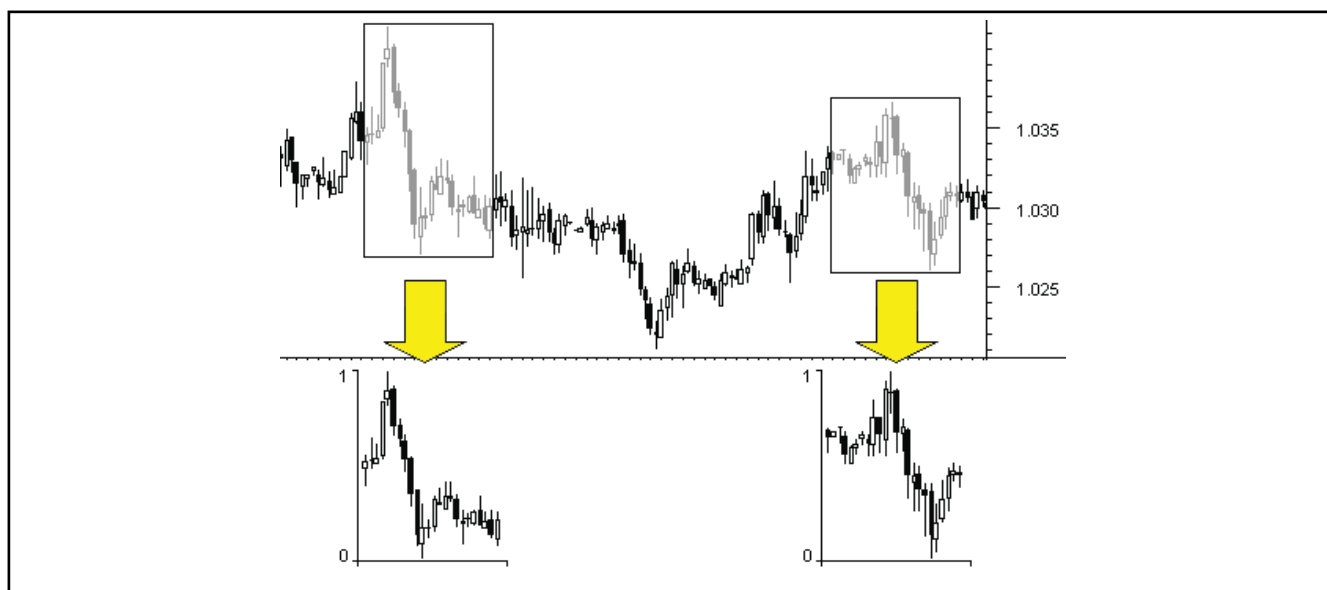


Рисунок. 1. Результати нормування різних вхідних образів

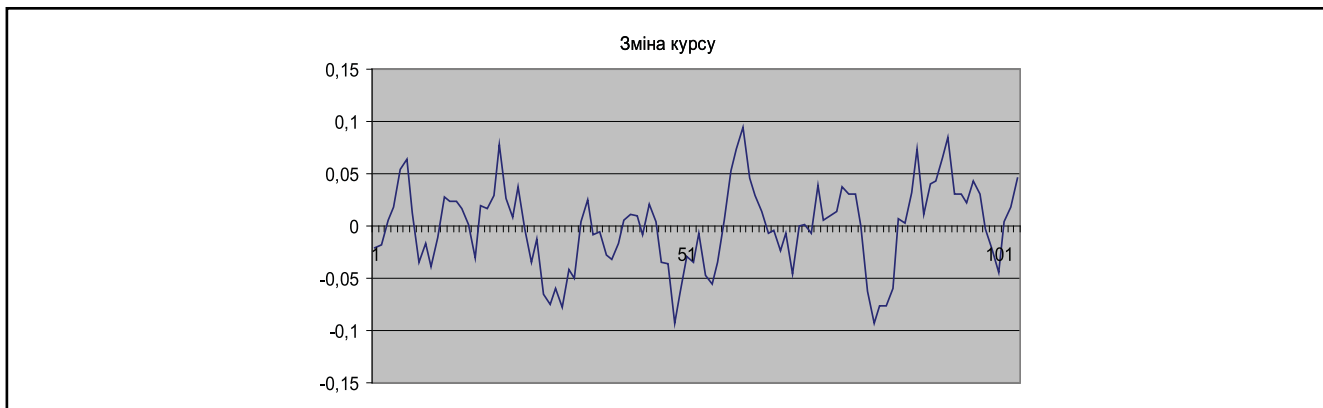


Рисунок 2. Приклад динаміки зміни котирувань курсу акцій

чення котирувань: $\Delta C_t = C_t - C_{t-1}$. Легко відмітити, що: якщо $C_t > \Delta C_{t-1}$, то $\Delta C_t > 0$, якщо $C_t < \Delta C_{t-1}$, то $\Delta C_t < 0$.

Наочне уявлення про характер динаміки курсу акцій на основі інформації про зміну котирувань C_t дає графік, зображений на рис. 2.

Проте образи, сформовані подібним методом, поки ще не придатні для подачі на входи ШНМ, оскільки володіють дуже малою амплітудою коливань. Крім того, вхідна інформація для ШНМ має лежати в інтервалі активаційних функцій нейронів.

Сьогодні відомо багато способів перетворення вхідної інформації застосованих до завдань прогнозування, наприклад, можна скористатися такою схемою: на першому кроці змінюємо величини ΔC_t за формулою $\Delta C1_t = \Delta C_t * A$ ($A > 0$), а на другому кроці – використаємо спосіб «перекодування» неперервних даних в інтервал активаційних функцій ШНМ, отриманий за даними перетворення функцією-сигмоїдом, що використовується в першому прихованому шарі ШНМ [2]:

$$\Delta C2_t = 1 / (1 + \exp(-1.5 * \Delta C1_t)) - 0.5. \quad (2)$$

Змінений за такою схемою первинний «образ» представлений на рис. 3.

Як дані, що поступають на входи ШНМ, можуть виступати як максимальні прирости цін одного типу, наприклад цін закриття або відкриття, так і комбінації приростів різних типів цін у межах одного часового інтервалу.

Негативною рисою методу «вікон» є те, що його застосування обмежує «кругозір» мережі. Недостатньо широке вікно занурення в лаговий простір не здатне надати таку інформацію, що знижує ефективність прогнозу. З іншого боку, розширення вікна до таких значень, коли залучаються далекі екстремальні значення ряду, підвищує розмірність мережі, що, своєю чергою, приводить до зниження точності нейромережевого прогнозу.

Альтернативним представленням вхідної інформації можна вважати значення індикаторів, побудовані на основі цінової динаміки. Значення кожного з індикаторів залежить від певного числа значень часового ряду у минулому, таким чином використання сукупності декількох індикаторів дозволяє охопити ринок широким поглядом і подивитися на ринкову ситуацію в минулому з різних поглядів.

Однак необхідно відзначити, що у вибірку варто відбирати найбільш значущу комбінацію технічних індикаторів, яку і слід потім використовувати для входів нейромережі. Вирішити задачу вибору необхідних індикаторів можна, наприклад, за допомогою оптимізаційних методів і тих же нейронних мереж.

Як було відмічено вище, значення, що подаються на входи ШНМ, повинні лежати в тому ж інтервалі, що і у активаційних функцій (сигмоїдів) нейронів. Тобто в процесі формування вибірки необхідно перекодувати значення індикаторів в

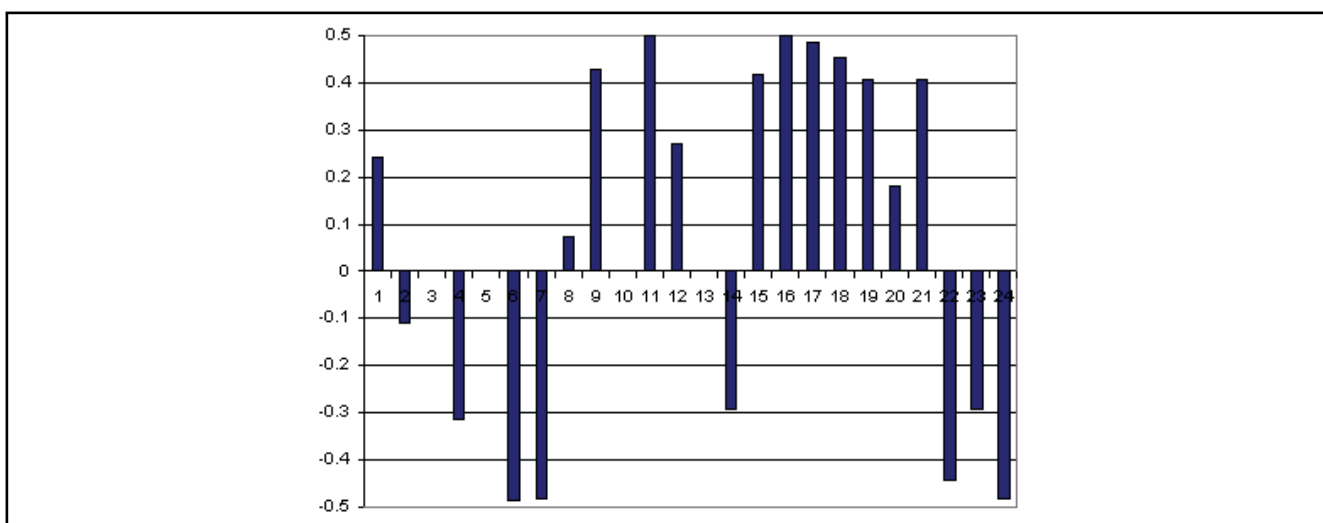


Рисунок 3. Приклад готового до подачі на входи нейромережі «образу»

інтервал активаційних функцій, що використовуються в дослідах ШНМ.

Проведена підготовка даних дозволяє перейти до виконання основного завдання – за допомогою ШНМ із довільного неідеального сигналу, поданого на її вхід, виділити («пригадати» за частковою інформацією) відповідний зразок (якщо такий є) або «дати висновок» про те, що вхідні дані не відповідають жодному із зразків. Будемо використовувати нейромережу Хопфілда [3].

У загальному випадку будь-який сигнал у мережі може бути описаний вектором $X = \{x_i : i = \overline{0, n-1}\}$, n – число нейронів у мережі і розмірність вхідних і вихідних векторів. Кожен елемент x_i рівний або $+1$, або -1 . Позначимо вектор, що описує k -й зразок, через X^k , а його компоненти відповідно $\{x_i^k : i = \overline{0, n-1}\}$, $k = \overline{0, m-1}$, m – число зразків. Коли мережа розпізнає (або «пригадає») який-небудь зразок на основі пред'явлених їй даних, її вихідні міститимуть саме його, тобто $Y = X_k$, де Y – вектор вихідних значень мережі: $Y = \{y_i : i = \overline{0, n-1}\}$. Інакше вихідний вектор не співпадає із жодним зразковим.

На стадії ініціалізації мережі вагові коефіцієнти синапсів встановлюються таким чином:

$$w_{ij} = \begin{cases} \sum_{k=0}^{m-1} x_i^k x_j^k, & i \neq j \\ 0, & i = j \end{cases} \quad (3)$$

Алгоритм функціонування мережі Хопфілда має стандартний вигляд (тут p – номер ітерації):

1. На входи мережі подається невідомий сигнал. Фактично його введення здійснюється безпосередньою установкою значень аксонів:

$$y_i(0) = x_i, i = \overline{0, n-1}. \quad (4)$$

2. Розраховується новий стан нейронів:

$$s_j(p+1) = \sum_{i=0}^{n-1} w_{ij} y_i(p), j = \overline{0, n-1}, \quad (5)$$

і нові значення аксонів

$$y_j(p+1) = f[s_j(p+1)], j = \overline{0, n-1}, \quad (6)$$

де $f(\cdot)$ – активаційна функція у формі стрибка (наприклад, вигляду (2)).

3. Перевіряється, чи змінилися вихідні значення аксонів за останню ітерацію. Якщо так – перехід до пункту 2, інакше (якщо вихідні стабілізувалися) – кінець. При цьому вихідний вектор представляє собою зразок, що найкращим чином відповідає вхідним даним.

На часових даних можна виконати результуючу розмітку, в яких місцях слід купувати, в яких продавати, в яких чекати покупки або продажу. Існують передумови розробки алгоритму, що формує так званий шаблон (карту) максимального прибутку (MPP) [4].

Незважаючи на досить вдале практичне застосування даної алгоритмічної схеми, необхідно звернути увагу на окремі моменти, що потребують свого вдосконалення.

Статистика спостереження за абсолютними цінними котированнями не завжди добре визначає тенденції часових змін фінансових показників, що, як наслідок, впливає на характер фінальної розмітки. Частково цю проблему можна розв'язати за допомогою засобів технічного аналізу [4], які з метою попередньої обробки представляють вхідні дані часових рядів у вигляді послідовності згладжених спостережень. Серед таких підходів часто використовується, наприклад, побудова скользячого середнього з різними значеннями періоду (порядку) середнього.

Іншим недоопрацьованим елементом запропонованої схеми є пропорційне збільшення в A разів вхідних значень, від величини якого надалі залежатиме вигляд даних після їх перетворення функцією-сигмоїдом (рис. 4, 5).

Зрозуміло, що у перетворених функцією-сигмоїдом даних $\{x_i : i = \overline{0, n-1}\}$ діапазон представлення визначається відрізком $[-0.5; 0.5]$, але подальше кодування додатних значень x_i величиною $+1$, а від'ємних – величиною -1 для формування сигналу для ШНМ викликає ряд непорозумінь: вхідні дані з суттєвою різницею у показниках динаміки можуть бути нівельовані до однієї вихідної величини.

Для подолання нечутливості запропонованої схеми можна запропонувати розгляд даних, поданих множинами рівня α , $\alpha \in [0, 1]$, тобто множинами, для елементів яких справедлива нерівність $|x_i| \geq \alpha$. Таким чином, у вхідну послідовність будуть відбиратися лише такі значення часових спо-

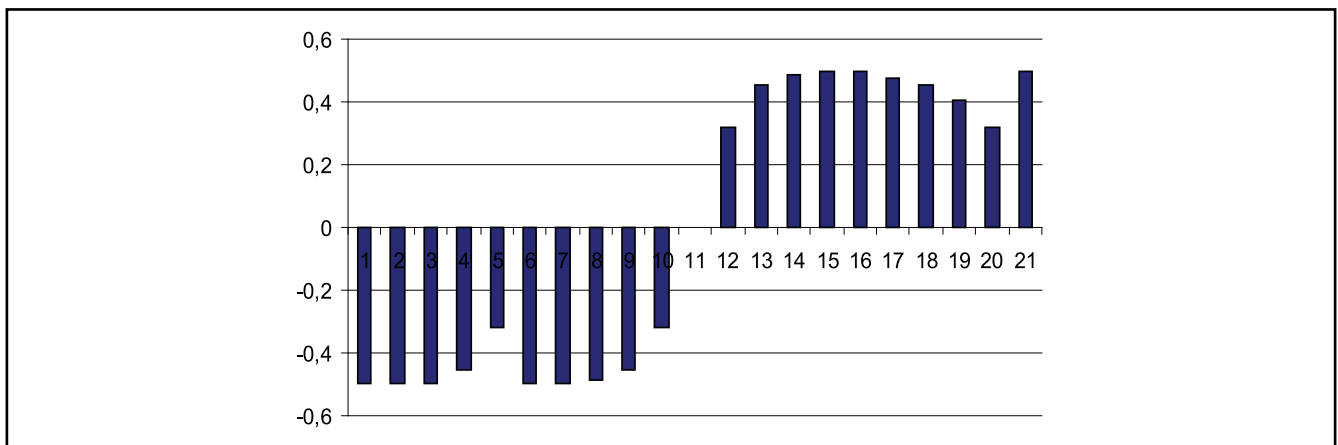


Рисунок. 4. Приклад вхідного «образу» з $A=10$.

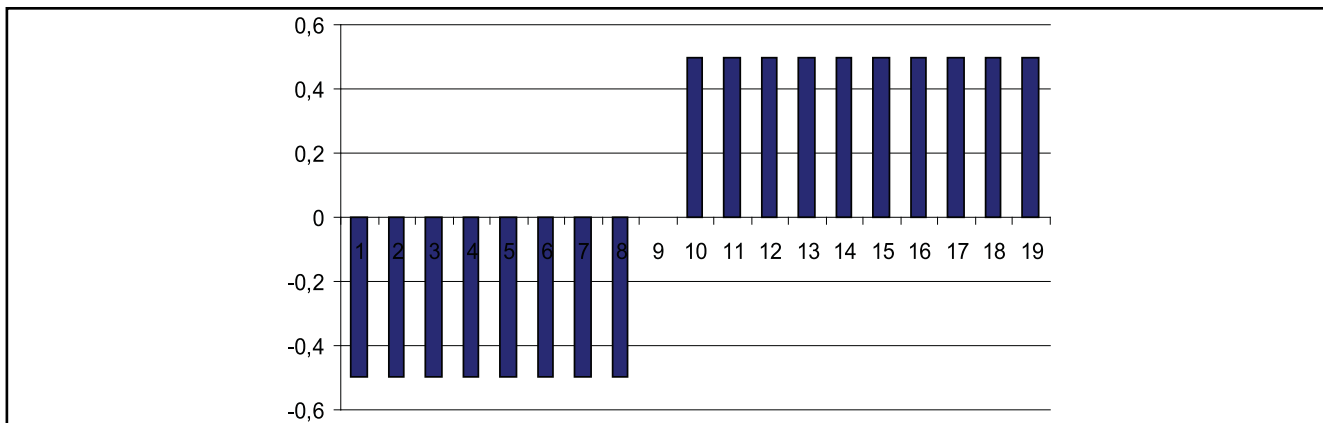


Рисунок 5. Приклад вхідного «образу» з A=100.

стережень, які мають достатньо змістовний вплив на визначення тенденції у динаміці показників. Вибір величини та аналіз отриманих для її різних значень результатів можуть бути проведені фінансовим експертом з урахуванням специфіки проблемної області.

Хотілося б також звернути увагу на відсутність підсумкової (цільової) оцінки за даними інформаційного «вікна», що формують вхідні сигнали ШНМ. Представляється доцільним враховувати час спостереження у послідовності вхідних даних. Дані, які спостерігаються на початку «вікна», менш інформативні порівняно з останніми спостереженнями. Це дозволяє використати цільову функцію за даними спостережень, наприклад, у вигляді

$$I(x) = \sum_{i=0}^{n-1} x_i / (n-i) \quad (7)$$

що дає змогу оцінити інформативність вхідних даних з урахуванням віддаленості результатів спостереження від моменту прийняття рішення на основі ШНМ.

Висновки

Таким чином, запропоновано методику попередньої обробки вхідних даних для підвищення інформативності образів нейронної мережі. Слід відзначити, що описані тут способи обробки вхідних даних не знижують якості стандартного методу «вікон», але допускають стискання інформації, що базується на застосуванні вхідних даних з заданою величиною впливу та використанні величини віддаленості часу спостереження від поточного моменту часу. Подібного роду стискання інформації є прикладом визначення найбільш значущих для прогнозу динаміки фінансових показників.

Список використаних джерел

1. Лутковский В.М. Нейронные сети. – Минск: БГУ, 2003. – 99 с.
2. Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его применение в экономике и бизнесе. – М: МИФИ, 1998. – 224 с.
3. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
4. Швагер Д. Технический анализ. Полный курс. – М.: Alpina Publisher, 2001. – 768 с.

О.В. БЛИЗНЮК,
к.е.н., доцент, кафедра обліку, аудиту і статистики, УДУФМТ

Специфіка облікового забезпечення в прийнятті управлінських рішень на автотранспортному підприємстві

У статті розглянуто специфіку облікового забезпечення в прийнятті управлінських рішень на автотранспортних підприємствах. Бухгалтерський облік на автотранспортному підприємстві, відображаючи фінансово-господарську діяльність, наявність і рух транспортних засобів, що її забезпечують, процес надання автотранспортних послуг, створює власну інформаційну систему для забезпечення системи управління підприємства в цілому.

Ключові слова: управління підприємством, бухгалтерський облік, документування, інвентаризація, рахунки обліку.

В статье рассмотрена специфика учетного обеспечения в принятии управленческих решений на автотранспортных предприятиях. Бухгалтерский учет на автотранспортном предприятии, отражая финансово-хозяйственную деятельность, наличие и движение транспортных средств, которые ее обеспечивают, процесс предоставления автотранспортных услуг, создает собственную информационную систему для обеспечения системы управления предприятия в целом.

Ключевые слова: управление предприятием, бухгалтерский учет, документирование, инвентаризация, счета учета.

The article is about specifics of your support in making management decisions for trucking companies. Accounting for trucking companies, reflecting the financial and economic activity, presence and movement of vehicles, it shall ensure the provision of transport services, creates its own information system for management of the whole enterprise.

Keywords: *business management, accounting, documentation, inventory, accounts records.*

Постановка проблеми. Економічна ефективність діяльності автотранспортних підприємств, забезпечення високих темпів їх розвитку, підвищення конкурентоспроможності по наданню послуг значною мірою визначається ефективністю внутрішнього механізму обґрунтування та реалізації управлінських рішень. У комплексі проблем, пов'язаними із розробкою та реалізацією рішень, у ринкових умовах більшого значення набуває ефективність використання інформації обліку як джерела інформації для обґрунтування альтернативних рішень в умовах невизначеності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Діяльність автотранспортних підприємств та облікове забезпечення управління ними зокрема вивчали такі автори, як М.Т. Білуха, Н.В. Гаврилова, Я.А. Гончарук, В.П. Завгородній, А.Я. Коваленко, В.Ф. Палій, В.І. Терлова та інші.

Мета статті. Завдання бухгалтерського обліку на автотранспортному підприємстві можна конкретизувати з урахуванням особливостей цієї галузі, а саме:

- підвищення економічної ефективності використання матеріально-технічної бази автотранспортних підприємств;
- поліпшення структури автотранспортного парку підприємства;
- забезпечення формування собівартості автотранспортних послуг та її врахування при визначенні фінансового результату;
- формування інформаційної бази управління автотранспортним підприємством як суб'єктом господарювання сфери послуг та автомобільним транспортом як галуззю народного господарства

Виклад основного матеріалу. Виконання бухгалтерським обліком на автотранспортному підприємстві вказаних вище завдань вимагає удосконалення системи управління діяльністю автотранспортних підприємств, зокрема через удосконалення організації і методики бухгалтерського обліку.

Основними напрямками обліково-інформаційного забезпечення управління розвитком автотранспортного підприємства є:

- відображення в бухгалтерському обліку надання різних видів транспортних послуг;
- диференціація ціноутворення на підставі оптимальної норми прибутку із врахуванням рівня собівартості послуг та регулювання цін за видами послуг;
- аналіз динаміки обсягу реалізованих послуг, витрати на забезпечення надання якісних послуг;

- виявлення резервів зниження собівартості послуг та застосування системи знижок;

- облікове відображення формування та використання основного та людського капіталу автотранспортного підприємства (первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, форми фінансової, податкової та статистичної звітності) тощо.

Таким чином, при організації системи бухгалтерського обліку слід звернути увагу на:

- орієнтацію системи класифікації витрат автотранспортного підприємства на надання можливості визначення об'єктів витрат та їх величину за статтями калькуляції через підвищення рівня аналітичності облікової інформації;

- способи фіксації за господарською операцією даних про фактичний та нормативний рівень витрат для зменшення собівартості;

- розподіл витрат за видом економічних ресурсів тобто на трудові, матеріальні та інші ресурси, які в грошовому виразі набувають витрат на заробітну плату, нарахування на неї, матеріалів, сума амортизації тощо, які споживаються у процесі створення автотранспортної послуги.

Аналітика облікового забезпечення управління діяльністю та розвитком автотранспортного підприємства складається з таких основних складових:

- організація облікового відображення витрат виробництва, що формують собівартість автотранспортних послуг;

- правильної розробки облікової політики підприємства на формування даних бухгалтерського обліку та звітності;

- на основі показників обліку та звітності встановлення рівня забезпечення підприємства всіма видами ресурсів (матеріальними, трудовими, фінансовими);

- доцільності залучення позикових коштів для фінансування діяльності підприємства, в тому числі визначення можливості отримання бюджетного фінансування;

- аналізу динаміки показників фінансового стану, матеріально-технічного забезпечення, обсягів послуг підприємства тощо;

- аналіз наявності та відповідності технічного стану матеріально-технічній базі підприємства;

- аналіз оптимальності формування кадрового складу підприємства;

- аналіз забезпечення підприємства всіма видами ресурсів (матеріальними, трудовими, фінансовими) для цілей кількісного та якісного розширення діяльності підприємства;

- організація системи облікового забезпечення планування та прогнозування діяльності підприємства тощо;

- визначення можливих обсягів бюджетного фінансування діяльності підприємства;

- визначення інформаційного забезпечення прийняття рішення щодо реінвестування нерозподіленого прибутку у розвиток процесу надання послуг тощо.

Питання організації бухгалтерського обліку пов'язане зі здійсненням автотранспортними підприємствами своєї основної діяльності. Його доцільно розглядати в контексті упо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Документи, якими оформлюються господарські операції автоперевізника

№з/п	Вид перевезень	Перелік основних документів та відображення їх в обліку
1	2	3
1	Регулярні пасажирські перевезення	Ліцензія (в обліку вказують номер ліцензії)
		Договір із органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування чи їхній дозвіл
		Паспорт маршруту
		Документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах
2	Спеціальні пасажирські перевезення	Ліцензія (в обліку вказують номер ліцензії)
		Договір із замовником транспортних послуг (в обліку вказано номер та дата угоди)
		Паспорт маршруту
3	Перевезення пасажирів легковими авто на замовлення	Ліцензія(в обліку вказують номер ліцензії)
		Договір із замовником послуги (в обліку вказано номер та дата угоди)
4	Перевезення пасажирів автобусами для власних потреб	Документ, що засвідчує використання автобуса на законних підставах
		Список пасажирів, яких перевозять, завірений підписом перевізника та печаткою
5	Вантажні перевезення на договірних умовах	Ліцензія(в обліку вказують номер ліцензії)
		Документ, що засвідчує використання транспортного засобу на законних підставах
6	Вантажні перевезення для власних потреб	Документ, що засвідчує використання транспортного засобу на законних підставах

* Систематизовано на підставі даних [2].

рядкування порядку застосування елементів методу бухгалтерського обліку, серед яких особливо слід виділити документування та інвентаризацію; рахунки та подвійний запис [1].

У Законі України «Про автомобільний транспорт» наводиться перелік документів, необхідних автоперевізнику якими оформляються господарські операції (табл. 1).

У табл. 2 приведено перелік основних первинних документів, якими оформлюється здійснення господарських операцій підприємства з автотранспортних перевезень та використовуються в обліковому забезпеченні.

У межах виконання організаційно-контрольної функції бухгалтерського обліку при обліку витрат на надання автотранспортних послуг та калькулюванні її собівартості в первинних документах повинні знайти своє відображення такі показники:

– показники ліміту витрат на надання автотранспортних послуг і планових показників, відповідні фактичні показники, а також їх відхилення за статтями витрат та калькуляції від нормативних і планових показників;

– фактичні показники матеріальних витрат та їх відхилення від нормативних і планових показників;

– фактичні показники витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи, а також їх відхилення від нормативних і планових показників.

Основні завдання інвентаризації на автотранспортних підприємствах зводяться в більшості до:

– встановлення фактичної наявності основних засобів, нематеріальних активів, запасів в натурі, що створюють матеріально-технічну базу здійснення автотранспортної діяльності;

– визначення лишків або нестач матеріальних цінностей та коштів автотранспортного підприємства шляхом зіставлення фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку;

– виявлення знецінених товарно-матеріальних цінностей або тих, що втратили свою придатність;

– перевірка дотримання умов та порядку збереження товарно-матеріальних цінностей та об'єктів основних засобів для підвищення ефективності їх використання, а також правил утримання та експлуатації основних фондів;

Таблиця 2. Основні первинні документи для формування даних бухгалтерського обліку

№з/п	Вид перевезень	Основні первинні документи
1	2	3
1	Регулярні пасажирські перевезення	Подорожній лист
		Квитково-касовий лист
2	Спеціальні пасажирські перевезення	Подорожній лист
3	Перевезення пасажирів легковими авто на замовлення	Подорожній лист (якщо перевізник – юридична особа)
4	Перевезення на таксі	Подорожній лист (якщо перевізник – юридична особа)
5	Перевезення пасажирів автобусами для власних потреб	Подорожній лист
6	Вантажні перевезення на договірних умовах	Подорожній лист (якщо перевізник – юридична особа)
		Товарно-транспортна накладна або інший визначений законодавством документ на вантаж
7	Вантажні перевезення для власних потреб	Подорожній лист (якщо перевізник – юридична особа)
		Товарно-транспортна накладна або інший визначений законодавством документ на вантаж

– перевірка правильності застосування облікових оцінок зарахованих на баланс основних засобів та інших товарно-матеріальних цінностей тощо.

У ринкових умовах інформація, що формується в системі бухгалтерського обліку, формує масив інформації, що відіграє важливе значення не тільки для цілей управління витратами автотранспортного підприємства та результативністю його діяльності, але й показує стратегію діяльності підприємства в майбутньому. Так, інформація, що формується на рахунках 23 «Виробництво» та 91 «Загальновиробничі витрати», містить показники стратегічного значення для забезпечення розвитку діяльності автотранспортного підприємства.

Автотранспортна діяльність це комплекс робіт та послуг, пов'язаних з підготовкою, організацією та здійсненням автомобільних перевезень людей та вантажів, включаючи технічну експлуатацію автотранспортних засобів, транспортно-експедиційні роботи тощо [3, с. 17].

Тому з урахуванням практичних облікових потреб автотранспортні підприємства відображення витрат із надання транспортних послуг, на відкритих субрахунках першого рівня до рахунку 23 «Виробництво», які характеризують обсяги та структуру витрат на здійснення автотранспортним підприємством різних видів економічної діяльності:

- 231 «Автотранспортні перевезення»;
- 232 «Складське господарство»;
- 233 «Допоміжна діяльність у сфері автомобільного транспорту».

За даними субрахунками автотранспортне підприємство має відображати:

– на субрахунку 231 «Автотранспортні перевезення» за дебетом відображається прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати, а також розподілені загальновиробничі витрати, понесені на здійснення автотранспортних перевезень; за кредитом – вартість фактичної виробничої собівартості наданих послуг автотранспортних перевезень у дебет рахунку 903 «Собівартість реалізованих послуг» з відкриттям і веденням субрахунку другого рівня «Собівартість наданих послуг автотранспортних перевезень»;

– на субрахунку 232 «Складське господарство» за дебетом відображається прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати, а також розподілені загальновиробничі витрати, понесені на надання послуг складського господарства; за кредитом – вартість фактичної виробничої собівартості наданих послуг складського господарства (у дебет рахунку 903 «Собівартість реалізованих послуг» з відкриттям і веденням субрахунку другого рівня «Собівартість наданих послуг складського господарства»). Надання послуг складського господарства обумовлене потребами клієнтів автотранспортного підприємства тимчасово зберігати вантажі, що транспортується із забезпеченням відповідних умов та з урахуванням їхніх особливостей. При цьому аналітичні рахунки за субрахунком 232 «Складське господарство» доцільно вести, перш за все, у розрізі замовників автотранспортних послуг, що дозволить

здійснювати контроль за збереженням окремих замовлень та калькулювати собівартість відповідних послуг;

– на субрахунку 233 «Допоміжна діяльність у сфері транспорту» за дебетом відображається прямі матеріальні, трудові та інші прямі витрати, а також розподілені загальновиробничі витрати, понесені на надання послуг та виконання робіт, що складають допоміжну діяльність у сфері автомобільного транспорту; за кредитом – вартість фактичної виробничої собівартості відповідних наданих послуг та виконаних робіт (у дебет рахунку 903 «Собівартість реалізованих послуг» з відкриттям і веденням субрахунку другого рівня «Собівартість наданих послуг та виконаних робіт, пов'язаних з допоміжною діяльністю»).

Висновки

Автотранспортні підприємства виконують головне завдання транспорту – здійснюють перевезення вантажів і пасажирів. Транспортні послуги (переміщення вантажів і пасажирів) виступають на ринку як товар в тому випадку, якщо вони (послуги) є об'єктом купівлі-продажу.

Специфіка автотранспортних послуг обумовлює особливості їх облікового відображення, що впливає на прийняття управлінських рішень на підприємстві: споживання транспортних послуг, забезпечуючи процеси постачання, виробництва та споживання товарів, спричиняє підвищення рівня виробничої собівартості цих товарів; момент надання транспортної послуги збігається з процесом її споживання; необхідність управління вартістю споживаних матеріальних і трудових ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства; розширення міжнародних перевезень приводить до виникнення зовнішньоекономічних операцій.

Обґрунтовано, що документування технічної експлуатації автотранспортних засобів, а також процесу надання автотранспортних послуг потребує вдосконалення. Для належної організації документування витрат на автотранспортному підприємстві необхідно: визначити об'єкти бухгалтерського обліку; оцінити інформаційні запити користувачів облікової інформації; обґрунтувати систему показників, доцільних для включення до форм первинних документів, забезпечити контроль додержання встановленого порядку їх оформлення; розробити форми первинних документів, адаптовані до потреб управління витратами; розробити графік документообігу.

Під час побудови системи рахунків синтетичного та аналітичного обліку витрат вирізняти перевезення за такими ознаками: розділами та групами видів економічної діяльності (автотранспортні перевезення, складське господарство, допоміжна діяльність у сфері автомобільного транспорту); географічним регіоном автотранспортних перевезень (внутрішні та міжнародні); в) об'єктом перевезень (пасажирські та вантажні).

Список використаних джерел

1. Грицак Н.Ю. Методичні положення обліку витрат на технічну експлуатацію автотранспортного засобу // Вісник ЖДТУ. Вип. №2(56) 2011.

2. Захожай В.Б. Бухгалтерський облік у галузях економіки: [навч. посібник] / В.Б. Захожай, М.Ф. Базась, М.М. Матюха, В.М. Базась. – К.: МАУП, 2005. – 968 с.

3. Бычков В.П. Экономика автотранспортного предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 384 с.

4. «Бухгалтерський облік в галузі народного господарства

(2004)» Конспект лекцій // <http://readbookz.com/books/29.html>

5. Гнезділова О.М. Організація обліку використання транспортних засобів в агропромисловому комплексі // <http://www.nbu.gov.ua/>

6. Ягунов Ю. Облік транспортної роботи на прикладі вантажних перевезень в Україні / Ю. Ягунов // Бібліотека голоvbуха. Все про транспорт та перевезення. – 2009. – №5. – С. 85–90.

А.В. ЧЕРЕП,
д.е.н., професор, Запорізький національний університет,
В.О. ЛІГУЗОВА,
Запорізький національний університет

Інноваційні процеси як важливий чинник підвищення ефективності функціонування підприємства

Розглянуто сучасні тенденції інноваційної діяльності в Україні та на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор». Виявлено резерви підвищення ефективності інноваційних процесів на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор». Запропоновано рекомендації для прийняття необхідних рішень у даній сфері.

Ключові слова: інноваційні процеси, інноваційна продукція, витрати, ефективність.

Рассмотрены современные тенденции инновационной деятельности в Украине и на предприятии ПАО «Запорожтрансформатор». Определены резервы повышения эффективности инновационных процессов на предприятии ПАО «Запорожтрансформатор». Предложены рекомендации для принятия необходимых решений в данной сфере.

Ключевые слова: инновационные процессы, инновационная продукция, расходы, эффективность.

The modern trend of innovative activity in Ukraine and in the company of «Zaporozhtransformator» are considered. Identified reserves enhance innovation in the enterprise «Zaporozhtransformator.» Recommendations for making the necessary decisions in this area are proposed.

Keywords: innovation processes, innovative products, cost, effectiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку важливу роль відіграють інноваційні процеси як рушійна сила науково-технічного прогресу. Їхній вплив відображається на різних рівнях господарювання.

На макроекономічному рівні інновація є важливою складовою конкурентоспроможності продукту на світових ринках та забезпечує покращення добробуту населення, зростання загальної якості продукції.

Не менш важливим є вплив інноваційних процесів на мікрорівні. Він полягає у підвищенні якості продукції підприєм-

ства, зростанні конкурентоспроможності та попиту, що приводить до збільшення прибутку підприємства та зміцнення ринкових позицій.

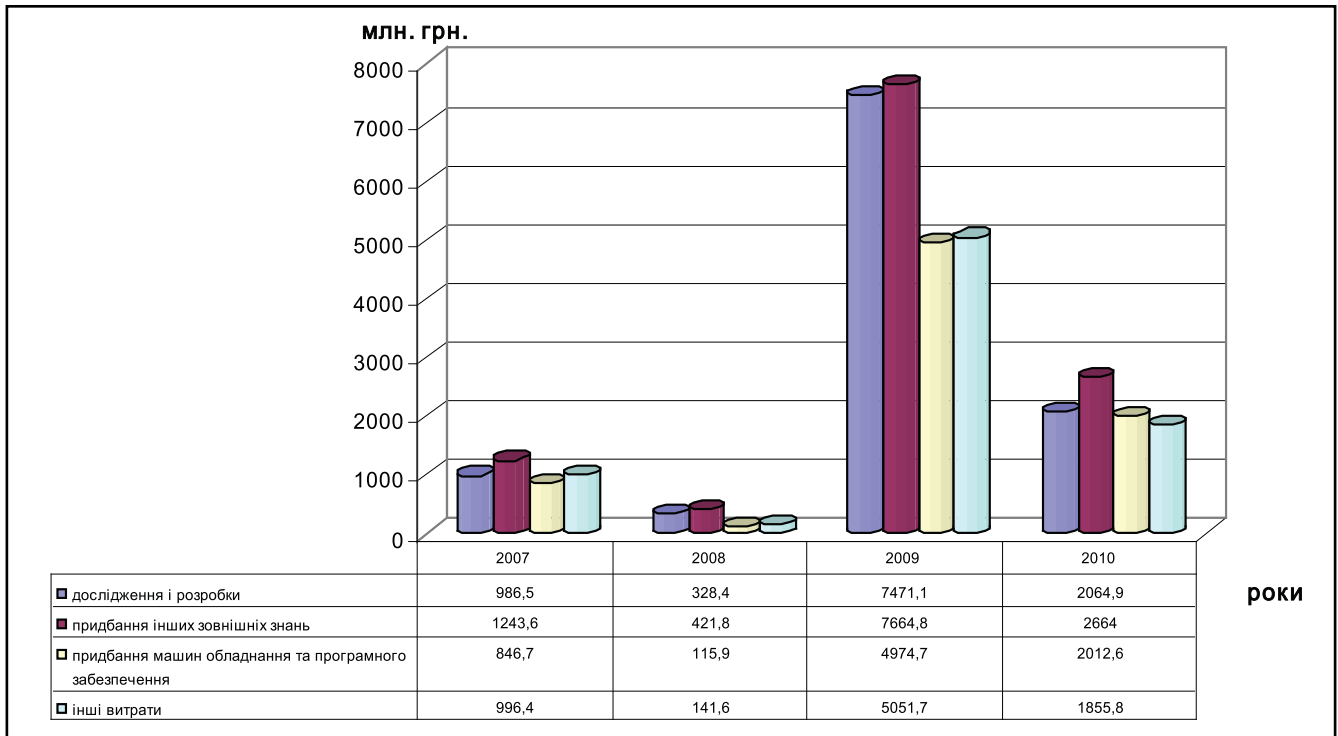
Таким чином, інноваційні процеси на підприємстві здійснюють комплексний вплив на різні сфери життя. Саме тому важливо здійснити аналіз інноваційної діяльності України, регіону, підприємства, який дозволить виявити резерви підвищення ефективності інноваційних процесів та вжити рекомендації для прийняття необхідних рішень у даній сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Протягом останнього часу інноваційні процеси є темою досліджень багатьох українських науковців. Однак комплексно не досліджуються сучасні тенденції інноваційних процесів в Україні, окремому регіоні та на конкретному підприємстві. Інноваційні процеси досліджуються у працях Т. Скрипка, Л. Мартюшевої, В. Калишенко, Н. Чухрай, О. Кантаєвої та ін.

Мета статті полягає у вивченні сучасних тенденцій інноваційної діяльності в Україні та ПАТ «Запоріжтрансформатор», виявленні резервів підвищення ефективності інноваційних процесів та виробленні рекомендацій для прийняття необхідних рішень у даній сфері.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до законодавства України інноваційна діяльність визначається як одна із форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [1]. Проаналізуємо інноваційну активність підприємств України у 2007–2010 роках (див. рис.).

Таку неоднозначну динаміку визначених показників можна пояснити впливом світових кризових явищ. Інноваційна діяльність є дуже ризиковою, тому інвестори у кризові для себе періоди прагнуть зменшити фінансування інноваційних проектів. У післякризовий період підприємства відновлюють фінансове забезпечення інноваційного розвитку, оскільки саме він є запорукою високої конкурентоспроможності продукції на ринку.



Витрати підприємств України за напрямками, 2007–2010 роки [2]

Поряд із цим процеси інноваційного розвитку в Україні не повинні обходити потенціал областей, а стратегія інноваційного розвитку національної економіки повинна включати розвиток кожного регіону.

При управлінні інноваційними процесами на регіональному рівні пріоритетну підтримку повинні мати підприємства, що мають власну базу для науково-технічних досліджень та відповідний кадровий потенціал.

У цьому контексті проаналізуємо інноваційні процеси у ПАТ «Запоріжтрансформатор» – одного з найбільших виробників трансформаторного обладнання в Україні, на просторах СНД, у світі.

Аналіз динаміки реалізації інноваційної продукції у ПАТ «Запоріжтрансформатор» у 2007–2010 роках показав, що обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2010 році порівняно з 2007 роком зріс на 258 627,4 тис. грн., або на 12,79%, що є позитивним показником зростання замовлень на продукцію підприємства. Також необхідно відмітити, що спостерігається значне зростання реалізованої інноваційної продукції у 2008 та 2009 роках. Однак негативним є скорочення реалізації у 2010 році на 1 397 870 тис. грн. у порівнянні з попереднім роком [3]. Слід зазначити, що визначена динаміка пов'язана з нерівномірним отриманням

замовлень на виготовлення продукції, оскільки підприємство працює саме позамовним методом.

У структурі витрат на виробництво інноваційної продукції найбільшу частку займає придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, потім – інші витрати і найменша питома вага у витрат на придбання науково-дослідних розробок. Така тенденція пояснюється, по-перше, значною вартістю машин та обладнання та, по-друге, внутрішнім інноваційним потенціалом підприємства, який дозволяє зменшувати витрати на придбання науково-дослідних розробок в інших суб'єктах.

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності розрахуємо коефіцієнт ефективності капіталовкладень підприємства в інноваційні процеси (табл. 1).

Таким чином у розрахунку на одну гривню капіталу, що спрямований на здійснення інноваційних процесів, підприємство отримало від 7,7 до 69,3 грн. в проаналізованому періоді. Однак слід відмітити значне коливання цього показника, зокрема його зменшення у 2008 та 2010 роках. Це пояснюється низьким обсягом реалізації інноваційної продукції в даному періоді та одночасним зростанням витрат на інноваційну діяльність.

Оскільки частка інноваційної продукції у загальному обсязі продукції становить 95% у 2007 році та 97% у 2010 ро-

Таблиця 1. Коефіцієнт ефективності капіталовкладень в інноваційні процеси на підприємстві ПАТ «Запоріжтрансформатор» за 2007–2010 роки [3]

Рік	Доходи від інноваційної діяльності	Витрати на інноваційні процеси	Коефіцієнт ефективності капіталовкладень
2007	409515	5 910,6	69,3
2008	493988	64 221,9	7,7
2009	914350	30 026	30,5
2010	343928	42 120	8,2

Таблиця 2. Показники рентабельності продукції, основних засобів і нематеріальних активів ПАТ «Запоріжтрансформатор»

№	Показник	2007	2010	Абсолютна зміна	Коефіцієнт динаміки
1	Рентабельність продукції (а)	0,212	0,155	-0,057	-0,271
2	Коефіцієнт оборотності нематеріальних активів (б)	519,381	1186,406	667,026	1,284
3	Коефіцієнт співвідношення нематеріальних активів та основних засобів (в)	0,022	0,005	-0,016	-0,760
4	Рентабельність основних засобів (а×б×в)	2,392	0,956	-1,435	-0,600
5	Середньорічна вартість основних засобів, млн. грн. (г)	179678	369554,5	189876,5	1,057
6	Чистий прибуток, млн. грн. (а×б×в×г)	429711,7	353472	-76239,7	-0,177

ці, вплив інноваційних процесів на фінансовий результат можна проаналізувати, використовуючи модель:

$$P = \frac{P}{N} \times \frac{N}{H_A} \times \frac{H_A}{S} \times S, \quad (1)$$

де $\frac{P}{N}$ – рентабельність продажу;

$\frac{N}{H_A}$ – коефіцієнт оборотності нематеріальних активів;

$\frac{H_A}{S}$ – коефіцієнт співвідношення нематеріальних активів

і вартості основних засобів [4].

Проведемо оцінку впливу визначених чинників на прибуток ПАТ «Запоріжтрансформатор» на основі розрахованих даних за допомогою індексного методу (табл. 2).

Абсолютна зміна чистого прибутку (результативний показник):

$$\Delta P = -76239,7 \text{ тис. грн.}$$

Індекс рентабельності продукції (чинник а):

$$\Delta a = (a^1 - a^0) b^1 c^1 z^1 = -131180,12 \text{ тис. грн.}$$

Індекс рентабельності нематеріальних активів (чинник б):

$$\Delta b = a^0 (b^1 - b^0) c^1 z^1 = 272482,86 \text{ тис. грн.}$$

Індекс коефіцієнта співвідношення нематеріальних активів та основних засобів (чинник в):

$$\Delta v = a^0 b^0 (v^1 - v^0) z^1 = -671644,52 \text{ тис. грн.}$$

Індекс середньої річної вартості основних засобів (чинник г):

$$\Delta z = a^0 b^0 v^0 (z^1 - z^0) = 454102,08 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, прибуток зріс за рахунок підвищення рівня рентабельності і зростання вартості основних засобів. Поряд із цим негативний вплив здійснило зменшення рівня рентабельності продукції підприємства та коефіцієнта співвідношення нематеріальних активів та основних засобів. Вважаємо, що керівництво підприємства повинно спрямувати зусилля на подолання негативного впливу визначених чинників.

Висновки

Основними напрямками більш ефективного використання інноваційного потенціалу в Україні вважаємо такі:

1. За кожним стратегічним пріоритетом інноваційного розвитку держави закріпити необхідні для його реалізації фінансові ресурси та здійснювати поточний контроль за виконанням цих заходів.

2. Залучатись до співпраці зі світовими організаціями шляхом участі у міжнародних програмах з підтримки інноваційних проектів та розвитку підприємництва.

3. Активно розвивати та сприяти становленню інноваційної інфраструктури країни для ефективної взаємодії всіх суб'єктів інноваційного процесу.

4. Організувати форуми, конференції та інші подібні форми взаємодії владних структур різних рівнів з учасниками інноваційного процесу.

Поряд з цим, процеси інноваційного розвитку в Україні не повинні обходити науково-промисловий потенціал регіонів, а стратегія інноваційного розвитку національної економіки повинна включати інноваційний розвиток окремого регіону.

На основі аналізу одного з найпотужніших підприємств Запорізького регіону – ПАТ «Запоріжтрансформатор» пропонуємо рекомендації щодо підвищення ефективності інноваційної діяльності на даному підприємстві:

1. Необхідно спрямувати витрати на зовнішні науково-дослідні розробки на розбудову власного внутрішнього наукового потенціалу підприємства, що дозволить у довгостроковій перспективі зміцнити свої ринкові позиції.

2. Проведення більш активної роботи з клієнтами, оскільки нестабільний попит на продукцію відображається на фінансових результатах підприємства.

3. Постійний аналіз чинників впливу на прибуток підприємства. Керівництво ПАТ «Запоріжтрансформатор» повинно спрямувати зусилля на подолання негативного впливу визначених чинників.

Загалом виконання розроблених рекомендацій дозволить підвищити ефективність інноваційних процесів та забезпечить більш стійку та конкурентоспроможну позицію вітчизняних підприємств на ринку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560–XII від 18.09.91 [Режим доступу: <http://rada.gov.ua>]
2. Державний комітет статистики України [Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Режим доступу <http://smida.gov.ua>]
4. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / Попович П.Я. – К.: Знання, 2008. – 630 с.

Принципи фінансового планування

У статті розглядається сутність та визначено основні принципи фінансового планування. Встановлено, що основним принципом побудови системи фінансового планування суб'єктів господарювання є перевага стратегії над поточною діяльністю.

Ключові слова: фінансове планування, фінансове прогнозування, план, принцип, інструмент, управління, фінансова стратегія.

В статье рассматривается суть и определены основные принципы финансового планирования. Установлено, что основным принципом построения системы финансового планирования субъектов хозяйствования является преимущество стратегии над текущей деятельностью.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовое прогнозирование, план, принцип, инструмент, управление, финансовая стратегия.

In the article deals with the essence and the main principles of financial planning. Established that the basic principle of construction of financial planning businesses have an advantage over the current strategy work.

Keywords: financial planning, financial forecasting, plan, principles, tools, management, financial strategy.

Постановка проблеми. Належна організація фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання в умовах транзитивної економіки потребує постійного удосконалення фінансового планування та розроблення фінансової стратегії, спрямованої на зміцнення економіки держави.

Динаміка змін у ринковому середовищі спонукає суб'єктів господарювання до адекватної реакції у прийнятті управлінських рішень. Проте їхня реалізація без фінансового планування і фінансового забезпечення стає практично неможливою. Фінансове планування є власне тим інструментом управління фінансовою діяльністю на макро- і мікроекономічному рівнях економіки, який дає змогу зменшити ризики, вчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, а отже, забезпечує господарську самостійність суб'єктів господарювання та економіки в цілому [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання організації фінансового планування висвітлюються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких Р.Л. Акофф, І. Ансофф, М.Д. Білик [1,2], О.С. Білоусова [3], І.А. Бланк, О.О. Бурлаков [4], І.П. Булеев, Дж. Ван Хорн, Є.Є. Іонін, Д.М. Коркуна, С. Майєрс, В. Опарін, М. Поукок, В.Н. Самочкін, В.В. Степура [8], О.О. Терещенко, Д. Хан, А.В. Чупіс. Відзначаючи вагомий внесок науковців у цій сфері, слід зауважити, що окремі аспекти фінансового планування діяльності підприємств потребують подальшого дослідження. Зокрема, це стосується розкриття принципів

фінансового планування в забезпеченні господарської самостійності суб'єктів господарювання та економіки в цілому.

Мета статті. Систематизація підходів щодо сутності фінансового планування та основних принципів до фінансового планування суб'єктів господарювання в ринкових умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Фінансове планування є складовою частиною загального процесу планування, який організовується керівництвом підприємства [3]. Без реального фінансового планування економіка розвиватися не може. Плани складають на різних рівнях. Прикладом фінансового плану держави є державний бюджет, підприємства – бізнес-план.

Як показує практика, саме в умовах фінансової нестабільності як підприємств так і економіки в цілому, доцільність в сильному плануванні зростає.

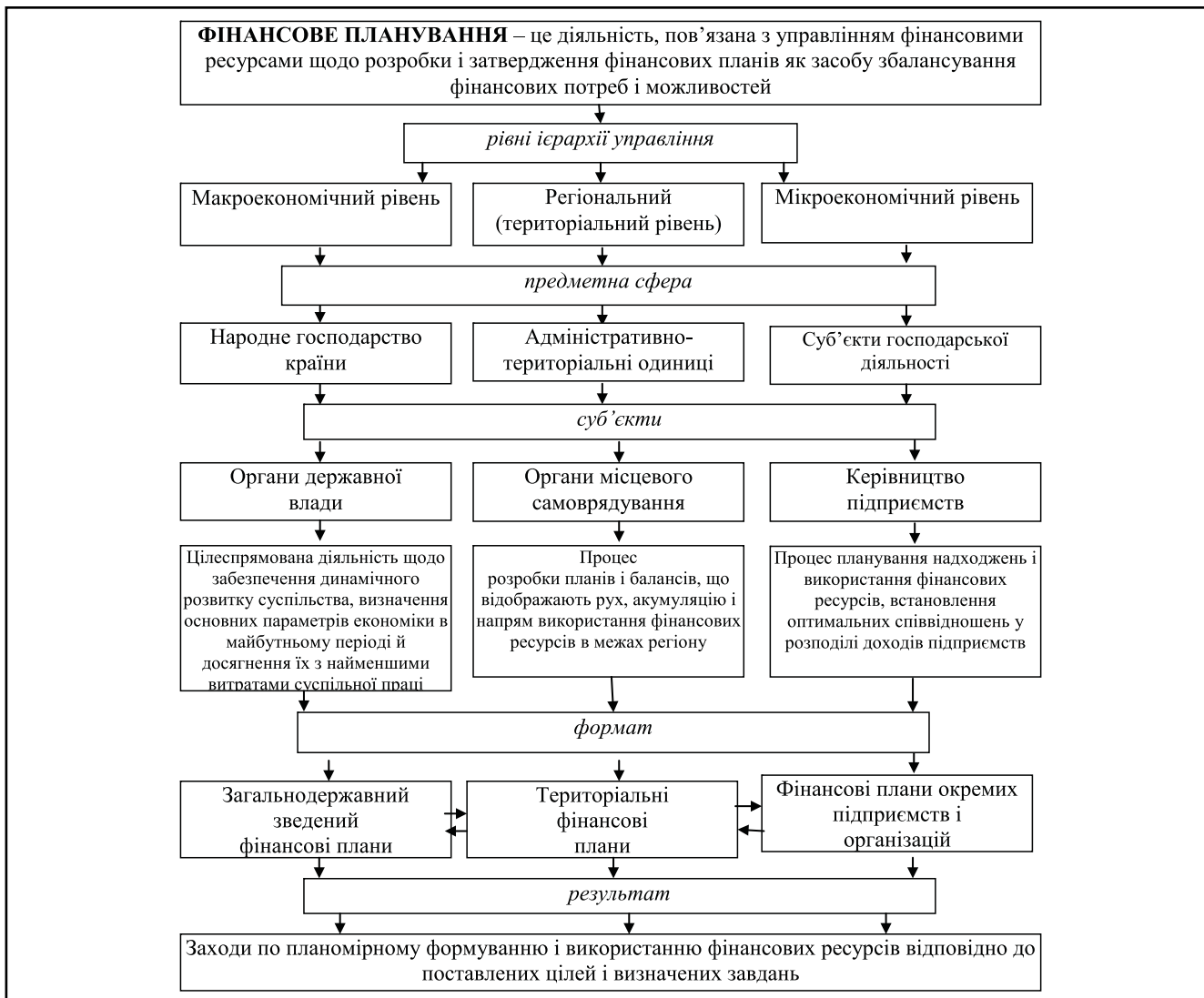
Фінансове планування – діяльність, пов'язана з управлінням фінансами та спрямована на забезпечення стійкого фінансового стану і підвищення рентабельності підприємства [2]. Об'єктом фінансового планування виступають фінансові ресурси, що утворюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту. Фінансовий план – це план формування, розподілу і використання фінансових ресурсів [6].

Фінансове планування є необхідним для фінансового забезпечення розширення кругообігу виробничих фондів, досягнення високої результативності виробничо-господарської діяльності, створення умов, які забезпечили б платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Метою фінансового планування є визначення потреби підприємства у фінансових ресурсах для забезпечення прогнозованих напрямів діяльності, її взаємозв'язку з наявним та реально можливим до залучення капіталом з таким розрахунком, щоб підприємство, забезпечуючи безперервний рух грошових коштів, могло виконувати заплановані обсяги діяльності, та отримувати прибуток в розмірі, необхідному для забезпечення економічного, зростання.

Фінансове планування спрямоване на досягнення стійкого економічного зростання, підтримку збалансованості всіх рівнів управління фінансами. Сучасна модель фінансового планування надає підставу розглянути його за трьома рівнями: макроекономічний – визначення основних параметрів економіки в майбутньому періоді на підставі збалансованості та пропорційності фінансових ресурсів; регіональний – розробка прогнозів і програм регіонального соціально-економічного розвитку; мікроекономічний – розробка планових показників формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства (рис. 1) [8, с. 119–120].

На думку О.Н. Лихачової, основним завданнями (цілями) фінансового планування є максимізація продажів, максимі-



Ієрархічні рівні фінансового планування

Удосконалено автором.

зація прибутку, максимізація власності власників підприємства [6, с. 15].

Розроблення фінансових планів повинно ґрунтуватися на загальновідомій методології прогнозування та планування в економіці, що дає змогу визначити основні принципи побудови та розрахунку планових показників. До основних принципів, правил фінансового планування можна віднести:

1. *Обґрунтованість*. Цей принцип передбачає розробку основних фінансово-економічних показників шляхом обґрунтування, базуючись на аналізі, чинному законодавстві, досвіді планування. Він передбачає застосування низки різноманітних методів: економіко-математичного моделювання, балансового методу, експертних оцінок тощо.

2. *Системність*. Даний принцип відображає системний підхід до показників фінансового плану, побудови системи показників, методів, моделей, побудову логічного ланцюга дослідження.

3. *Гнучкість*. Цей принцип передбачає своєчасне внесення змін у фінансові плани, при виникненні непередбачуваних обставин, а також забезпечення фінансових резервів.

4. *Точність*. Цей принцип передбачає досягнення максимально високої точності економічних параметрів, за оптимальних витрат на процес планування.

5. *Повнота*. Цей принцип передбачає, що планування повинно охоплювати всі галузі діяльності підприємства, а також всі етапи, дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління. Якщо при плануванні щось випаде з сфери уваги менеджера, то неминуче виникнення в цій ланці неузгодженості, і як наслідок цього, зривів або порушення фінансово-господарської діяльності підприємства

6. *Принцип відповідності*. Даний принцип полягає в тому, що оборотні кошти слід планувати тільки із короткотермінових джерел. Необхідно використовувати короткотермінові джерела коштів, наприклад короткотерміновий банківський кредит, або комерційний кредит постачальників. А для довгострокових цілей, наприклад оновлення виробничих фондів, слід використовувати довгострокові джерела.

7. *Принцип неперервності*. Передбачає здійснення фінансового планування в часі як постійний безперервний про-

цес, що відбувається на підприємстві. Даний принцип передбачає поєднання у єдиному цілому перспективного та поточного фінансового планування.

8. *Принцип достатності інформації.* Передбачає необхідність використання інформацію, яка є повною і достовірною. Це дасть змогу поступово уточнити і конкретизувати результати фінансового планування.

9. *Принцип реалістичності.* Передбачає необхідність врахування особливостей функціонування об'єкта, відносно якого розробляються фінансові плани, та можливості досягнення певних параметрів.

10. *Принцип імовірності помилок.* Дає змогу відслідковувати помилки, що виникають у процесі фінансового планування, а також у межах розроблених фінансових планів оцінити ризик можливої помилки та її наслідки, і сформулювати основні методи реагування на помилки.

11. *Принцип оптимальності.* Це принцип передбачає пошук найбільш економічно вигідного варіанта при плануванні, ефективно, найбільш повне використання фінансових ресурсів.

Основним принципом, згідно з яким потрібно будувати систему фінансового планування будь-якої організації є перевага стратегії над поточною діяльністю. На нашу думку, стратегічне фінансове прогнозування слід виділити в окрему групу, оскільки воно має вирішальне значення для прийняття рішень підприємством, наприклад у реорганізації бізнес процесів, інвестиційній політиці, ціноутворенні та ін. Такі рішення визначають діяльність підприємств на майбутні роки та знаходять своє відображення у фінансових планах. Тобто фінансове планування – це систематизований та логічний процес, взаємопов'язаних розрахунків, що має спільну стратегію. Вихідними умовами проведення фінансового планування є визначені стратегічні цілі та завдання підприємства на плановий період; результати проведення моніторингу господарсько-фінансової діяльності підприємства, його можливостей та проблем; вивчення зовнішнього оточення підприємства (держава, конкуренти, ринки факторів виробництва) та прогнозування його можливих змін. Результатом узагальнення цієї інформації є план господарської діяльності підприємства на майбутній період. В Україні буде оптимальним використання перспективних планів розвитку на 3–5 років, і така тривалість пов'язана із модернізацією виробництва, освоєння та випуску нових виробів тощо. Протягом більш короткого періоду часу такі заходи не здійсненні. Стратегічне прогнозування передбачає:

- вирішення завдань фінансового забезпечення, фінансового регулювання та стимулювання;
- формування горизонтів для більш детального планування за окремими напрямками діяльності;
- послідовність та координацію прийняття поточних рішень у процесі детального фінансового планування.

Система фінансового планування повинна базуватися на єдиних правилах:

- уніфікації бюджетних форм для структурних підрозділів (центрів фінансової відповідальності), незалежно від спеціфіки їх господарської діяльності;

- уніфікація бюджетних періодів для центрів фінансової відповідальності та інших структурних підрозділів та підприємства загалом;

- єдності процедур розробки бюджетів різних рівнів;
- стандартизації бюджетних форм із встановленими формами державної звітності;

- відповідності допоміжних бюджетних документів основним бюджетним формам;

- забезпечення можливості створення зведеного бюджету;

- стабільності процедур бюджетування і встановлених цільових нормативів на протязі всього бюджетного періоду;

- розподілу накладних витрат єдиним методом для всіх підрозділів;

- безперервності процедури складання бюджетів, яка передбачає регулярний перегляд та корекцію раніше зроблених розрахунків;

Фінансове планування – це впорядкований процес, процесі проведення розрахунків, що повинен відповідати низці вимог [5]:

- точність та своєчасність;
- баланс інтересів економічних суб'єктів і держави;
- єдність процесу фінансового планування;
- безперервність;
- гнучкість;
- стандартизація;
- повнота.

Висновки

Таким чином, значення фінансового планування для підприємства полягає в тому, що воно утілює стратегічні цілі у форму конкретних фінансових показників; надає можливість обґрунтування потреби підприємства в капіталі; служить інструментом забезпечення стабільності суб'єкта господарювання.

Встановлено, що фінансове планування – це управління процесами створення розподілу і використання фінансових ресурсів, які реалізуються в деталізованих фінансових планах з метою максимізації прибутку та зростання добробуту власників бізнесу.

Без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління виробничо-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, який забезпечує йому конкурентоспроможність та успіх на ринку, постійне вдосконалення матеріально-технічної бази, соціальний розвиток колективу та фінансову стабільність і економічний розвиток підприємства загалом.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 133–141.

2. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №9 (64). – С. 79–84.
3. Білоусова О.С. Фінансове планування підприємств в управлінні процесами збалансування фінансів реального сектора // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №3, Т. 1. – С. 45–54.
4. Бурлаков О.О. Становлення фінансового планування підприємств в Україні / О.О. Бурлаков // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – №1 (59). – Ч. 2. – С. 251–253.
5. Коржуна Д.М. Фінансове прогнозування, як основа фінансових планів підприємства // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – №628. – С. 539–545.

6. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб.-практ. пособие / О.Н. Лихачева. – М.: Проспект: ТК Велби, 2003. – 263 с.
7. Ситник Г.В. Принципи фінансового планування та його роль у забезпеченні збалансованого фінансового розвитку підприємства // Інновація економіка. – 2011. – №7. – С. 76–78.
8. Степура В.В. Ієрархічні рівні фінансового планування // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – Том 2. – С. 119–123.
- Танклевська Н.С. Теоретичні аспекти організації фінансового планування на підприємстві // Таврійський науковий вісник. – 2009. – Вип. 67. – С. 161–166.

УДК 339.176.004.77

Т.В. ДУБОВИК,

к.е.н., доцент кафедри маркетингу і реклами, Київський національний торговельно-економічний університет

Методологічні підходи до класифікації інтернет-магазинів

У статті наведена оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку інтернет-магазинів. Виявлено особливості законодавчого регулювання діяльності інтернет-магазинів як суб'єктів господарювання. Уточнено трактування сутності поняття «інтернет-магазин». Систематизовано наукові підходи до класифікації інтернет-магазинів за різними специфічними ознаками.

Ключові слова: інтернет-торгівля, мережа Інтернет, інтернет-магазин, мережа інтернет-магазинів; підприємство торгівлі: за допомогою традиційних технологій продаж, інтернет-технологій.

В статье приведена оценка современного состояния и тенденций развития интернет-магазинов. Выявлены особенности законодательного регулирования деятельности интернет-магазинов как субъектов хозяйствования. Уточнена трактовка сути понятия «интернет-магазин». Систематизированы научные подходы к классификации интернет-магазинов по разным специфическим признакам.

Ключевые слова: интернет-торговля, сеть Интернет, интернет-магазин, сеть интернет-магазинов, предприятие торговли: с помощью традиционных технологий продаж, интернет-технологий.

Analysis of the literature revealed a large number of terms and concepts online store. As for timing, we have the following: online shop, network shop, online shop, online store, interactive website. According to the author, it is appropriate to use the term «online store».

The current legislation of Ukraine concept online store yet, but this kind of activity is remote sales. Distance selling – a form of sale of goods outside the trade or business premises in which the selection of goods and their order

does not coincide with the direct transmission of selected consumer goods.

In the classic sense, online shop – an interactive website, in which: advertised goods and services; accepted orders for goods and services, offers the visitor a variety of payment options to order goods and services available payment via internet to order goods and services, a visitor has the opportunity to register using login and password to continue to use the data already entered by him at the entrance to site sections, visitors have the opportunity to write the invoice for goods and services is prompt delivery of ordered goods and services, warranty and insurance ordered and paid for goods and services provided by compliance confidentiality agreements in force, agreements can do both individuals and legal entities.

In another definition, online shop – this is a specialized web site that belongs to the company – producers, trading companies, and is designed to promote consumer products on the market, increase sales, attract new customers.

On the basis of theoretical research, the author reasoned own position on the definition of online shopping – is an integrated software package that allows you to sell goods and / or services the Internet, automate business processes, providing the needs of customers, causing changes in purchasing behavior.

In order to improve improving commercial activities, the study proposed classification features online stores.

Properties Internet provide specific, distinct from the real, market environment in which traditional factors are absent or significantly transformed. The evaluation of the current state and trends of online stores that you can structure them according to various specific features. The basic

types of trade: using traditional technology sales, internet technology and mixed forms – which are used in business as a real and virtual environment. They are successful in integrating new business processes are information technology, taking advantage of the Internet environment, and are improving the performance and competitiveness through new capabilities and speed of use. The combination possibilities of the web, today's Internet technology with traditional forms of sales would increase efficiency activities and give a new impetus to trade Ukrainian. Future research and development may be associated with the improvement / development of new kinds of online stores, including changes in the environment in which developing trade.

Keywords: e-commerce, Internet, e-commerce, network online stores, the company trading; using traditional technology sales, internet technology.

Постановка проблеми. Однією зі сфер бізнесу, які інтенсивно розвиваються сьогодні, є діяльність в мережі Інтернет. У 90% випадків такий бізнес передбачає продаж через Інтернет певного товару, тобто інтернет-торгівлю за допомогою інтернет-магазинів, які можуть бути створені паралельно зі звичайними магазинами як їх інтернет-сайти або функціонувати без «реального» магазину, зберігаючи товар на складах.

В 2012 році число користувачів Уанету старше 16 років зросла, за даними аналітичної компанії Gemius, на 35% – рекорд серед країн Центральної та Східної Європи. На кінець першого кварталу 2012 року кількість користувачів наблизилася, за даними дослідників з GfK Ukraine, до 15 млн. [1].

Українці в 2012 році витратили в інтернет-магазинах близько \$2 млрд. Таких темпів зростання не знайти в жодному іншому секторі економіки. Найбільші «інтернет-ритейлери», які виростили на продажах електроніки, перетворилися на інтернет-супермаркети, які продають різноманітні товари [2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В іноземних літературних джерелах питання електронної комерції розглядаються такими авторами, як В. Алексухіна [3], М. Ілайєс, М. Вітцель [5], К. Пейтел, М. МакКартні [6], Д. Сігел [7], В. Холмогоров [8], М. Уорнер [9] та інші. У працях вітчизняних науковців – А. Береза, В. Гужва, І. Козак, Ф. Левченко [10], М. Макарова [11], Н. Меджибовська [12], Л. Пономаренко [13] приділяється увага діяльності підприємств в інтернет-середовищі, але практично немає комплексного дослідження, яке було б присвячено узагальненню наукових підходів до класифікаційних ознак інтернет-магазинів.

Метою статті є: 1) виявлення особливостей законодавчого регулювання діяльності інтернет-магазинів; 2) уточнення трактування сутності поняття «інтернет-магазин»; 3) систематизація наукових підходів до класифікації інтернет-магазинів за різними специфічними ознаками.

Виклад основного матеріалу. Аналіз літературних джерел дозволив виявити велику кількість термінів і понять інтернет-магазин. Що стосується термінів, то існують такі: інтернет-магазин, мережний магазин, електронний мага-

зин, онлайн-магазин, інтерактивний веб-сайт. На думку автора, доцільно застосовувати термін «інтернет-магазин».

У чинному законодавстві України поняття інтернет-магазину немає, але такий вид діяльності є дистанційною торгівлею. Дистанційна торгівля – форма продажу товарів поза торговельними або офісними приміщеннями, за якої вибір товару та його замовлення не збігаються у часі з безпосереднім передаванням вибраного товару споживачем.

Діяльність інтернет-магазинів регулюється нормами Господарського і Цивільного кодексів України, законів України «Про захист прав споживачів», «Про електронний документообіг», «Про захист персональних даних», постановою Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 №833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення» та Правилами продажу товарів на замовлення та поза торговельними та офісних приміщень, затвердженими наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 №103, останні з яких є спеціальними нормативними актами про діяльність ІМ.

Також діяльність інтернет-магазинів у певній мірі регулюють закони України «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронний цифровий підпис», «Про телекомунікації», «Про інформацію», «Про захист інформації в автоматизованих системах», «Про авторське право і суміжні права» та інші.

Відносини з працівниками інтернет-магазинів (у більшості випадків це директор, оператори виклику, кур'єри) регулюються нормами Кодексу законів про працю України та прийнятих відповідно до нього нормативно-правових актів.

Правила продажу товарів на замовлення та позаторгівельних та офісних приміщень, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 №103, визначають відносини між споживачем і суб'єктом господарювання – продавцем товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями – на підставі договору купівлі-продажу, укладеного на відстані чи поза торговельними або офісними приміщеннями, а також регламентують вимоги щодо дотримання прав споживачів про належну якість, торговельне обслуговування та безпеки. Ці Правила можна вважати головним нормативно-правовим актом, яким мусить керуватися кожен інтернет-магазин.

Верховна Рада України вирішили вдосконалити діяльність інтернет-магазинів. У парламенті восени 2013 року був зареєстрований законопроект, який пропонує дозволити укладання дистанційних договорів навіть без цифрового підпису. Такі документи можна буде використовувати для судового вирішення спорів. Учасники ринку відзначають, що реалізація ініціативи допоможе узаконити роботу інтернет-магазинів. На сайті Верховної Ради оприлюднений законопроект №2306-а «Про електронну комерцію», розроблений групою депутатів фракції УДАР і Партії регіонів на чолі з Ольгою Белькова (УДАР) і який у значній мірі враховує думку учасників ринку електронної торгівлі. На сьогодні, незважаючи на те, що існу-

ють закони «Про електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», правова база електронного бізнесу залишається фрагментарною, а спеціальний закон, що регулює діяльність учасників ринку, так і не був прийнятий. Довгий час і по сьогодні робота підприємств в електронній сфері регулюється положенням Мінекономіки про дистанційну торгівлю майже двадцятирічної давності [14].

У даний час очікують розгляду Верховною Радою України два законопроекти: «Про електронну комерцію», а також «Про внутрішню торгівлю», поданий Кабінетом Міністрів України. Головне нововведення останнього: інтернет-магазини у разі прийняття проекту закону будуть зобов'язані мати офіс. Але оскільки обидва проекти вже довгий час не виносяться на розгляд Верховної Ради України, можна зробити висновок, що навряд чи вони будуть прийняті, і треба очікувати внесення іншого законопроекту на розгляд нового складу українського парламенту [15].

Таким чином, знання інтернет-магазинами своїх прав і обов'язків, а також прав та обов'язків споживачів, приведення діяльності та документації інтернет-магазинів у відповідність до вимог чинного законодавства України допоможе максимально захиститися від небажаних скарг споживачів, перевірок уповноважених органів або судових процесів, що, своєю чергою, дозволить підвищити ефективність роботи і зберегти кошти.

Міністерство зв'язку масових комунікацій РФ розглядає можливість внесення змін до законодавства, що дозволяють російським інтернет-магазинам продавати свої товари за кордон. Про необхідність внесення таких змін у нормативну базу було визначено під час засідання Асоціації дистанційної торгівлі. Проблема – відсутність в російському законодавстві поняття поштової консигнації / форма комісійного продажу товару, яке зникло з Митного кодексу після 2003 року. На думку О. Іванова (президента Асоціації дистанційної торгівлі), російські інтернет-магазини мають хороші перспективи розвитку на ринках України, Узбекистану, попит на деякі пропозиції вітчизняних інтернет-магазинів є в країнах Балтії та Закавказзя. «Україна – чудовий ринок, там на душу населення припадає 1,25 зарубіжних посилок на рік а у нас 0,7 посилок, тобто там купують більше, – зауважив Іванов. Але у нас немає можливості туди потрапити, тому що це не прописано в законодавстві. Потрібно надати можливість нашим компаніям розвиватися екстенсивно» [16].

Згідно із законопроектом «Про внутрішню торгівлю» інтернет-магазин – є реалізоване комерсантом представництво в мережі Інтернет на основі створення веб-сайту. Головною метою створення такого підприємства є забезпечення продажу товарів і надання послуг іншим користувачам мережі Інтернет [17].

Відповідно до англосовітської версії «Вікіпедії» інтернет-магазин (Online shopping or online retailing) є однією з форм електронної комерції, яка дозволяє споживачам безпосередньо купувати товари або послуги у продавця через Інтер-

нет за допомогою веб-браузера. Альтернативні назви: E-Web-магазин, інтернет-магазин, веб-магазин, інтернет-магазин і віртуальний магазин (e-web-store, e-shop, e-store, Internet shop, web-shop, web-store, online store, online storefront and virtual store) [18].

Російськомовна «Вікіпедія» дає таке визначення: «Інтернет-магазин (англ. online shop или e-shop) – сайт, торгуючий товарами посредством сети Интернет. Позволяет пользователям онлайн, в своем браузере, сформировать заказ на покупку, выбрать способ оплаты и доставки заказа» [19].

Інтернет-магазин (англ. online shop) – це інтерактивний веб-сайт, який на базі новітніх технологій здійснює рекламу товарів власного виробництва та товарів інших виробників, їхній продаж, маркетинг, доставку, посередницьку діяльність, надання додаткових послуг, пропонує користувачам варіанти розрахунку, виставляє рахунок на оплату з метою максимального задоволення потреб споживача та отримання постійного прибутку власником [20].

Електронний магазин – це автоматизована торгова система, що функціонує цілодобово та забезпечує ведення всього комплексу торгово-облікових операцій. Він має свою веб-вітрину з каталогом товарів і функціями з обслуговування покупців, яка знаходиться в Інтернеті на веб-сайті [21].

Інтернет-магазин – веб-вузол, де здійснюються прямі продажі товарів споживачам (юридичній або фізичній особі), включаючи доставку. При цьому споживач інформація, замовлення товару й угода здійснюються на сайті інтернет-магазину. З погляду технологій інтернет-магазин є веб-додаток, що працює з базою даних (електронним каталогом товарів) [23].

Інтернет-магазин – магазин, «вітрина» якого розташована в Інтернеті. Прочитавши опис продукту на сайті, подивившись його фото й вивчивши ціни, можна оформити замовлення. Звичайно товар доставляється кур'єром або поштою. Оплата здійснюється готівкою при одержанні накладним платежем або переказом грошей з рахунку. В інтернет-магазинах можна купити практично всі ті ж товари, що й у звичайних – продукти харчування, напої, побутову хімію, книги, диски тощо [24].

Інтернет-магазин – продаж товарів і послуг через мережу Інтернет [25].

У класичному розумінні інтернет-магазин – інтерактивний сайт, в якому: рекламуються товари й послуги; приймаються замовлення на товари й послуги; відвідувачеві пропонуються різні варіанти оплати замовлених товарів і послуг; можлива миттєва оплата через Інтернет замовлених товарів і послуг; відвідувач має можливість зареєструватися за допомогою логіна й пароля й надалі використати вже введені ним дані при вході в розділи сайту; відвідувач має можливість виписати рахунок на оплату товарів і послуг; здійснюється оперативна доставка замовлених товарів і послуг; надається гарантія й страхування замовлених й оплачених товарів і послуг; забезпечується дотримання конфіденційності чинних угод; угоди можуть робити як фізичні, так й юридичні особи.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Класифікація інтернет–магазинів: маркетинговий підхід

№ з/п	Ознаки класифікації	Види інтернет–магазинів	Джерело інформації
1.	Відносини з постачальниками	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин має власний склад та власні товарні запаси); • інтернет–магазин працює по договорах з постачальниками (відсутність значних власних запасів) 	Удосконалене автором
2.	Відносини зі споживачами	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин має термінали видачі товарів в традиційних підприємствах торгівлі • інтернет–магазин без терміналів видачі товарів в традиційних підприємствах торгівлі 	
3.	Спеціалізація	<ul style="list-style-type: none"> • продовольчий інтернет–магазин • непродовольчий інтернет–магазин • універсальний інтернет–магазин • спеціалізований інтернет–магазин • вузькоспеціалізований інтернет–магазин 	Узагальнено автором
4.	Масштаби діяльності (територія обслуговування покупців)	<ul style="list-style-type: none"> • локальний інтернет–магазин (місцевий, господарська діяльність якого обмежується однією або декількома територіально–адміністративними одиницями країни, але в межах області) • регіональний (який обслуговує клієнтів в межах декількох областей країни) • національний (який обслуговує клієнтів в межах однієї країни) • транснаціональний або міжнародний (який обслуговує клієнтів в різних країнах) 	Узагальнено автором
5.	Належність до мереж інтернет–магазинів	<ul style="list-style-type: none"> • мережа інтернет–магазинів (регіональних, національних, міжнародних): • об'єднання інтернет–магазинів; • об'єднання інтернет–магазинів та виробників; • об'єднання інтернет–магазинів та традиційних підприємств торгівлі; • одиничний інтернет–магазин (самостійний і відособлений) 	Удосконалене автором
6.	Вид продуктів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин реальних товарів і послуг • інтернет–магазин віртуальних товарів і послуг 	Удосконалене автором
7.	Моделі бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин • інтернет–магазин, створений на основі вже діючого підприємства торгівлі: – інтернет–магазин з торговою маркою роздрібною магазину – інтернет–магазин з іншою торговою маркою – інтернет–магазин з торговою маркою виробника 	Доопрацьовано автором
8.	Спосіб оплати	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин без моментальної оплати по Інтернету (по квитанції у банку, через термінали оплати, при отриманні товару за допомогою SMS) • інтернет–магазин з оплатою в момент оформлення замовлення і доставкою (за допомогою інтернет–грошей, інтернет–банкінгу) 	Удосконалене автором
9.	Вид торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> • роздрібний інтернет–магазин • оптово–роздрібний інтернет–магазин • оптовий інтернет–магазин 	Узагальнено автором
10.	Форма торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> • фірмовий інтернет–магазин виробника • нефірмовий інтернет–магазин виробника 	Запропоновано автором
11.	Позиціонування в певному ціновому сегменті	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин «елітного сегменту» • інтернет–магазин, що обслуговують цінний сегмент «середній + » • інтернет–магазин, що обслуговують середній цінний сегмент • інтернет–магазин, що обслуговують цінний сегмент «середній – » • інтернет–магазин знижених цін 	Узагальнено автором
12.	Клас товарів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазини з продажу товарів класу Люкс «Luxury» • інтернет–магазини з продажу товарів класу Преміум «Premium» 	Запропоновано автором
13.	Статутний капітал, який поділений на частки між учасниками	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин у формі повного товариства • інтернет–магазин у формі командитного товариства • інтернет–магазин у формі товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю • інтернет–магазин у формі акціонерного товариства 	Згідно Цивільного кодексу України
14.	Форма власності інтернет–магазину	<ul style="list-style-type: none"> • приватний інтернет–магазин • інтернет–магазин колективної власності • комунальний інтернет–магазин • державний інтернет–магазин • інтернет–магазин, заснований на змішаній формі власності 	Стаття 63 Господарського кодексу
15.	Спосіб утворення (заснування) підприємства та формування статутного капіталу в Україні	<ul style="list-style-type: none"> • унітарний інтернет–магазин • корпоративний інтернет–магазин 	Стаття 63 Господарського кодексу
16.	В статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція	<ul style="list-style-type: none"> • іноземний інтернет–магазин • вітчизняний інтернет–магазин 	Стаття 63 Господарського кодексу
17.	Існування залежності від іншого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> • дочірній інтернет–магазин • самостійний інтернет–магазин 	Стаття 126 Господарського кодексу
18.	Схеми електронної торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазини, що здійснюють свою діяльність за схемою B2B (або бізнес–бізнес) • інтернет–магазини, що здійснюють свою діяльність за схемою B2C (або бізнес–споживач) • інтернет–магазини, що здійснюють свою діяльність за схемою C2C (або споживач–споживач) • інтернет–магазини, що здійснюють свою діяльність за схемою B2A (business–to–administration) • інтернет–магазини, які працюють за змішаною схемою (наприклад, інтернет–магазини, які працюють на ринку B2C і на B2B–ринку або інтернет–магазини, що працюють на ринку B2B і на B2A–ринку) 	Узагальнено автором
19.	Географічне розташування основних бізнес–процесів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з основними бізнес–процесами за кордоном • інтернет–магазин з основними бізнес–процесами в Україні 	Запропоновано автором
20.	«Сертифікація» товарів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з продажу сертифікованого «білого» товару • інтернет–магазин з продажу «сірого» товару 	Запропоновано автором
21.	Направленість бізнес–процесів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин, в якому основні бізнес–процеси в Інтернеті, але є підтримка в офлайн • інтернет–магазин, в якому основні бізнес–процеси направлені на традиційне підприємство торгівлі • гібридна форма 	Запропоновано автором
22.	Представлення виробника в Інтернеті	<ul style="list-style-type: none"> • фірмовий інтернет–магазин виробника • нефірмовий інтернет–магазин виробника 	Запропоновано автором
23.	Наявність знаку «екологічність»	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з «екологічним маркуванням» • інтернет–магазин без «екологічного маркування» 	Запропоновано автором
24.	Екологічність товарів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з продажу «екологічно чистих товарів» (від англ. green products) • інтернет–магазин з продажу «неекологічно чистих товарів» 	Запропоновано автором
25.	Органічність товарів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин, який пропонує органічні і натуральні продукти (від англ. organic food) – інтернет–магазин виробника органічних і натуральних продуктів – самостійний інтернет–магазин з продажу органічних і натуральних товарів – мережа інтернет–магазинів з продажу органічних і натуральних товарів • інтернет–магазин, який пропонує «неорганічні» продукти 	Запропоновано автором
26.	З урахуванням принципів соціально–етичного маркетингу	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з соціально–етичною направленістю бізнесу • інтернет–магазин без соціально–етичної направленості бізнесу 	Запропоновано автором
27.	Офіційне представництво	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з офіційним представництвом в країні • інтернет–магазин без офіційного представництва в країні 	Запропоновано автором
28.	Кількість представлених торгових марок	<ul style="list-style-type: none"> • монобрендовий інтернет–магазин • мультибрендовий інтернет–магазин 	Запропоновано автором
29.	Соціалізація сайту	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин, інтегрований з соціальними співтовариствами • інтернет–магазин, неінтегрований з соціальними співтовариствами 	Запропоновано автором
30.	Географічний спосіб доставки товарів	<ul style="list-style-type: none"> • інтернет–магазин з доставкою тільки за кордон • інтернет–магазин з доставкою за кордон і по всій Україні • інтернет–магазин з доставкою по всій Україні • інтернет–магазин з доставкою по визначеній території 	Запропоновано автором

Розроблено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інтернет-магазин – це інтерактивний веб-сайт, який на базі новітніх технологій здійснює рекламу товарів власного виробництва та товарів інших виробників, їх продаж, маркетинг, доставку, посередницьку діяльність, надання додаткових послуг, пропонує користувачам варіанти розрахунку, виставляє рахунок на оплату з метою максимального задоволення потреб споживача та отримання постійного прибутку власником.

В іншому визначенні інтернет-магазин – це спеціалізований веб-сайт, який належить фірмі-товаровиробнику, торговій фірмі та призначений для просування споживчих товарів на ринку, збільшення обсягів продажу, залучення нових покупців.

На підставі проведених теоретичних досліджень автором обґрунтована власна позиція щодо визначення інтернет-магазину – це програмний інтегрований комплекс, що дозволяє продавати товари і / або послуги через мережу Інтернет, автоматизувати управління бізнес-процесами, забезпечують задоволення потреб покупців, зумовлюють зміни в купівельній поведінці.

Відтак перевагами інтернет-магазинів є те, що вони можуть пропонувати значно більшу кількість товарів та послуг, ніж реальні магазини, і забезпечувати споживачів значно більшим обсягом інформації, необхідної для прийняття рішення про покупку. Також завдяки віртуальним технологіям є можливою персоналізація підходу до споживачів із врахуванням попередніх відвідувань магазину і зроблених в ньому покупок. Використання інтернет-магазину як ефективного способу маркетингових досліджень (анкетування, конференції покупців і т.п.). Крім того, інтернет-магазини дають можливість цілодобово переглядати товар, не здійснюючи тиску на споживача.

До недоліків інтернет-магазинів доцільно віднести: невизначеність реального існування товару та відповідність його основним параметрам якості; шахрайства при проведенні грошових трансакцій, проблеми з доставкою та інші.

Оскільки інтернет-магазин є суб'єктом господарювання, запропоновано виділяти інтернет-магазини згідно з Господарським кодексом України №436-IV від 16.01.2003 залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, в тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва.

Закон №4618 «Про розвиток і державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 22 березня 2012 року запровадив у Господарському кодексі України (ГКУ) новий розподіл бізнесу за розміром доходу. При цьому в новій версії ГКУ з'явилася визначення мікробізнесу, якого раніше в законодавстві не було. Поділ підприємців за річним доходом тепер прив'язаний до еквівалента євро за середньорічним курсом НБУ, а не до гривневих сум. А головне – доходом для такого розподілу відтепер розуміють не чисті надходження від реалізації продукції, а взагалі будь-які доходи.

Отже, суб'єкти малого та середнього бізнесу (МСБ) поділяються на такі групи [26]:

– мікробізнес – до 10 осіб, до 2 млн. євро на рік;

– малий бізнес – до 50 осіб (як і раніше), до 10 млн. євро на рік (раніше було в півтора рази менше – до 70 млн. грн. на рік);

– середній бізнес – 50–250 людей (як і раніше), 10–50 млн. євро на рік (раніше верхня межа середнього бізнесу була вп'ятеро меншою – 100 млн. грн. на рік).

В Європі середні та малі підприємства (SME) включають підприємства, в яких працює менше 10 осіб – мікро, 50 осіб – малі, та 250 – середні (European Commission, 2003). У США середніми та малими є підприємства з менше ніж 500 працюючих (OECD, 2000).

У зарубіжній літературі виділяють три типи бізнес-моделей [27]:

• Brick-and-mortar business – бізнес, який представлений тільки в «фізичному» магазині без присутності в Інтернеті.

• Pure-play (virtual) business – бізнес, який діє тільки в Інтернеті без «фізичного» магазину.

• Click-and-mortar business – бізнес, який представлено і в «фізичному» магазині і в Інтернеті.

З метою підвищення покращення діяльності підприємств торгівлі, у дослідженні запропонована наступна класифікація інтернет-магазинів (див. табл.).

Висновки

Властивості Інтернету створюють специфічне, відмінне від реального, маркетингове середовище, в якому традиційні чинники відсутні або значно трансформуються. Проведена оцінка сучасного стану та тенденцій розвитку інтернет-магазинів, яка дає змогу структурувати їх за різними специфічними ознаками. Виділено основні типи підприємств торгівлі: за допомогою традиційних технологій продаж, інтернет-технологій та змішаної форми – які використовують у бізнесі як реальне, так і віртуальне середовище. Вони успішно інтегрують у нові бізнес-процеси інформаційні технології, використовуючи переваги інтернет-середовища, і отримують підвищення результативності і конкурентоспроможності за рахунок нових можливостей і швидкості їх застосування. Таким чином, мережа Інтернет за допомогою сучасних технологій постає як канал продаж товару, діє як середовище пошуку рекламної та іншої інформації й безпосередньо як об'єкт електронного бізнесу підприємств. Поєднання можливостей всесвітньої мережі, сучасних інтернет-технологій з традиційними формами продажу забезпечить підвищення результативності діяльності та дасть новий імпульс розвитку українським підприємствам торгівлі.

Перспективи подальших досліджень. Майбутні наукові розробки можуть бути пов'язані з удосконаленням / розробленням нових видів інтернет-магазинів, враховуючи зміни зовнішнього середовища, у якому розвиваються підприємства торгівлі.

Список використаних джерел

1. Судольский Р. 20 крупнейших компаний Уанета. Кто есть кто в самой динамичной отрасли украинской экономики. – Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1336514-v-nachale-bolshogo-vzryva-top-15-internet-kompanij>

2. Судольский Р., Аксенов Ю. В начале большого взрыва. Топ-15 интернет-компаний Украинский интернет-рынок растет быстрее, чем в любой другой стране Восточной Европы. – Режим доступа: <http://forbes.ua/magazine/forbes/1336514-v-nachale-bolshogo-vzryva-top-15-internet-kompanij>
3. Алексухин, В.А. Родигина В.В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / В.А. Алексухин, В.В. Родигина. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 413 с.
4. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция и/или революция / Дэниел Эймор; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 752 с.
5. Илайес М., Витцель М. Электронная коммерция: практическое руководство / М. Илайес, М. Витцель – М.: Диа СофтЮП, 2002. – 232 с.
6. Пейтел К., Мак-Картни М. Секреты успеха в электронном бизнесе / К. Пейтел, М. Мак-Картни Серия: Электронная коммерция. – СПб.: Питер, 2001. – 234 с.
7. Сигел Д. Шаги в будущее. Стратегия в эпоху электронного бизнеса / Д. Сигел – М.: Олимп-Бизнес, 2001. – 422 с.
8. Холмогоров В. Интернет-маркетинг: краткий курс / В. Холмогоров – 2-ое изд. – СПб.: Питер, 2002. – 422 с.
9. Уорнер М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер – М.: Добрая книга, 2005. – 324 с.
10. Електронна комерція: навч. посібник / А.М. Береза, Л.А. Козак, Ф.А. Левченко, В.М. Гужва, В.С. Трохименко. – Ірпінь: Вид-во «КНЕУ», 2002. – 132 с.
11. Макарова М.В. Електронна комерція: посібник [для студ. ВНЗ]. – К.: Академія, 2002. – 428 с.
12. Меджибовська Н.С. Електронна комерція: навч. посібник. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 368 с.
13. Електронна комерція: підручник / Л.А. Пономаренко, В.О. Філатов. – К.: КНТЕУ, 2002. – 132 с.
14. В Украине узаконят работу интернет-магазинов. Режим доступа: <http://podrobnosti.ua/power/2013/06/19/912142.html>
15. Москаленко А. Особенности правового регулирования деятельности интернет-магазинов Режим доступа: <http://jurliga.liga-zakon.ua/news/2012/9/14/72320.htm>
16. Минкомсвязь рассмотрит вопрос о возможности российских интернет-магазинов работать с зарубежными покупателями Режим доступа: <http://torgrus.com/внешний-фон/законодательство/33629>
17. Законопроект України «Про внутрішню торгівлю» – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/project/2539.html>
18. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Online_shopping
19. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/интернет-магазин>
20. Бондар І. Ефективність реального інвестування Інтернет-магазинів / Бондар І. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=44646
21. <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/2012-06-25-18-21-09/2557-2011-09-10-10-58-20.html>
22. Бокарев Т. Энциклопедия интернет-рекламы / Т. Бокарев. – М.: «ПРОМО-РУ», 2000. – 289 с.
23. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.2yd.ru/uslugi/slovar/EJ>
24. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sandy.ru/support/?d=263>
25. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ido.edu.ru/psychology/psychology_of_marketing/glossary.html
26. Кочових О. Законодавство про бізнес: основні зміни весни 2012 року – Режим доступу: http://ua.prostopravo.com.ua/prava-biznesu/opodatkuвання/statti/zakonodavstvo_pro_biznes_ospovni_zmini_vesni_2012_roku
27. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://highered.mcgraw-hill.com/sites/dl/free/0073195588/438531/sample_chapter3.pdf

О.А. ГНАТЕНКО,
доцент кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій,
С.М. ЕШ,
ст. викладач кафедри фінансів, Національний університет харчових технологій

Етимологія банківської справи

Етимологія банківської справи дозволила нам дослідити, як банківська справа розвивалася в межах ринкової економіки. Досліджено історію грошово-кредитної справи (банківської справи), яка концентрує свою увагу на структурі та процесі в банківській (фінансовій) сфері.

Ключові слова: банківська справа, банківська сфера, банк.

Этимология банковского дела позволила нам исследовать, как банковское дело развивалась в рамках рыночной экономики. Исследована история денежно-кредитного дела (банковского дела), которое концентрирует

свое внимание на структуре и процессе в банковской (финансовой) сфере.

Ключевые слова: банковское дело, банковская сфера, банк.

The etymology of the banking allowed us to explore as banking has developed in the framework of a market economy. Researched the history of monetary Affairs (banking), which focused on the structure and process in the banking and financial sphere.

Keywords: banking, bank sphere, bank.

Постановка проблеми. У сучасній ринковій економіці однією з функцій ринкових сил є вартість посередницького капіталу. Вона відображає поряд з іншими явищами попит і пропозицію, фінансові цілі банку, а також потенційний ризик як кінцевого споживача капіталу, так і посередника, який забезпечує цей капітал. Тому дослідження етимології банківської справи і банків набувають особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання виникнення поняття «фінанси» займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк, І.О. Лютий, О.О. Солодка, Л. Вільгельма, Б. Бухвальд та ін.

Основною **метою статті** є дослідження походження банківської справи та банків.

Виклад основного матеріалу. Якщо вести мову про вагомий внесок багатьох учених у розроблення різних аспектів у сфері банківської діяльності, не можна стверджувати, що в сучасних умовах ринкової економіки по-новому трактується багато категорій, зокрема й поняття «банк», його ролі в банківській системі. Наявність різних поглядів на цю проблему вимагає особливого дослідження не випадкового набору питань, що розкривають банківську діяльність, проте відповіді на конкретні питання визначені методологією.

Дати появи перших банківських установ невідомі. Проте відомо, що функції зберігачів перших грошей та інших цінностей, а також обміну одних грошей на інші виконували храми та священнослужителі (у Біблії згадується, що Христос вигнав міняль із храмів).

Діяльність храмів стосовно регулювання грошового обігу зводилася до необхідності оновлення товарних грошей у зв'язку з їх природним псуванням, зниженням якості. Прототипом розрахунково-касових операцій були дії храмів щодо обліку та розрахунку товарних грошей. Господарства храмів водночас із наданням позики або відстрочкою платежів виконували інші функції, такі як купівля-продаж землі, стягнення податків, управління державним майном. Недоторканість храмів гарантувала безпеку збереження цінностей починаючи з IV ст. до н.е.

Існувала дуже розвинута банківська система в Римській імперії, яка була зруйнована разом з її падінням. Функцію банкірів виконували аргентарії (argentiarii, від argentum – срібло) – банкіри, що відносилися до найбільш заможних та успішних верств плебеїв. У переважній більшості вони були простими лихварями, оскільки саме лихварство передувало виникненню банківської справи. На завершення в Римській імперії лихварство було визнано злочинним. І в Руській правді ми можемо побачити таке саме ставлення до лихварства. Але лихварства не існувало взагалі в Запорозькій Січі. Довгий час християнська церква так само виступала проти лихварства. Коли лихвар одержував назад свої гроші в цілості, відсотки вважалися платою за час. Продавати час не можна було, тому що він належить Богові.

Слово «банк» походить від італійського слова banca, що в перекладі означає «лавка», тобто місце, де обмінювалися

гроші. У французькій мові слово «банк» має спільне коріння із словом banque, тобто «скриня» – місце, де щось зберігають.

В епоху розвитку торгівлі в середньовічній Європі слова, які були схожі зі словом bank і позначали різні поняття у сфері грошового обігу, увійшли до більшості європейських мов практично одночасно. У 1157 році засновано Венеційський банк, який вважається найдавнішим банком. У Генуї в XII ст. словом bancheг називали міняль. Стіл (або лава), на якому в Середньовіччі генуезькі міняли розкладали свої монети у мішках та посудинах на столі (або лаві), називався banca. Старофранцузьке слово banque та італійське banca означали одне й те ж – «лавка міняли». Міняли приймали грошові внески в торгівців та спеціалізувалися на обміні грошей різних міст і країн. З плином часу міняли стали позичати іншим грошові внески та власні кошти і одержувати за це відсотки, що привело до перетворення міняль на банкірів. Слова banqueг та banqueг у французькій та німецькій мовах означають власника капіталу.

До XII ст. відносять зародження діяльності банкірів і банків. В Італії зародження банківської діяльності і поява перших банкірів пояснюється тим, що ця територія знаходилася на перехресті торговельних шляхів. Банківська справа згодом поширилася на Північну Європу.

На початку XV ст. виникли банки в Генуї та Барселоні. Зокрема, перші банкірські дома (Медичі в Італії) з'явилися у XVI ст. Купецькі гільдії Амстердама, Венеції, Генуї, Мілана створили навіть спеціалізовані банки – «жиробанки», які здійснювали безготівкові операції між купцями.

Банки у Середні віки виконували три функції: міняли гроші, приймали вклади на збереження та здійснювали розрахунки між своїми клієнтами. Незважаючи на численні заборони, банки розпочали надавати під відсоток одержані раніше на збереження гроші. З ціллю залучення додаткових вкладів і збільшення доходу від наданих кредитів стали сплачувати відсотки на вклади.

У 1665 році в Пскові була зроблена перша спроба створення банків у Росії, коли воєвода Афанасій Ордин-Нащокін вирішив створити комерційний банк. Проте ця ідея не знайшла підтримки в центрального уряду, банк так і не розпочав функціонувати. Указом імператриці Анни Іванівни був створений державний позичковий банк у 1733 році. З метою полегшення положення боржників, що залежали від лихварів, у 1754 році указом імператриці Єлизавети були засновані дворянські банки в Москві та Петербурзі, а також купецький при Санкт-Петербурзькому порту. Перші видавали позики під заставу нерухомості, а другі – під заставу товарів.

У Радянському Союзі єдиним розрахунковим центром став Державний банк СРСР. Однак існували також Промбанк, Сільгоспбанк, Торгбанк, Цескомбанк та Зовнішторгбанк.

Банківську реформу було проведено у 1987 році, в результаті якої утворилося шість банків: Держбанк СРСР, Агропромбанк, Промбудбанк, Житлосоцбанк, Ощадний банк СРСР, Зовнішньоекономічний банк СРСР, що підпорядкову-

валися Раді Міністрів СРСР. Одночасно банки виступали як органи управління та господарюючі суб'єкти.

Російський професор Н.І. Хімічева зазначає, що банки прийнято іменувати кредитними органами (організаціями) у зв'язку з тим, що основним напрямом їхньої діяльності є кредитування [1]. Саме з ним у тій чи іншій мірі пов'язані всі інші напрями діяльності банків.

У словнику-довіднику за редакцією професора О.М. Горбунової поняття «банк» розглядається теж через поняття «кредитна організація», яка має виняткове право здійснювати в сукупності певні банківські операції [2].

Характеристика банку як кредитної організації передбачає виявити коло операцій, які банк вправі здійснювати. Тому поняття кредитної організації має бути ширше, тому що воно охоплює як банки, так і небанківські кредитні організації. Причому банк виступає нібито найбільш досконалою кредитною організацією. Він може здійснювати будь-які види діяльності, як банківські, так і небанківські. Небанківські кредитні організації можуть здійснювати будь-які банківські операції, крім тих, які законом віднесені до компетенції банку. Це означає, що поняття «банк» входить у поняття «кредитна організація» поряд із поняттям «небанківська кредитна організація», разом з яким вони й утворюють це загальне визначення.

Спірним залишається питання про те, що означає поняття «банк» і в банківському законодавстві США. Так, американський учений П. Роуз визначає банк як фінансовий інститут, який пропонує широкий діапазон послуг [3].

Американські автори підручника «Банківське право США» вказують [3], наприклад, на таку характеристику банку: «що являє собою банк, звичайно визначається при вивченні статуту або ліцензії на ведення банківської діяльності, а потім повноважень, наданих тим, хто приймає такий статут; статуту можуть відрізнитися від статутів інших депозитних і небанківських установ». Робилися спроби, і безуспішно, доказати, що банківські операції можуть виконувати і небанківські інституції. В законодавстві навіть з'явився термін «небанківський банк». Нарешті, було визнано, що банком є будь-яка установа, яка застрахована Федеральною корпорацією страхування вкладів, або виконує одну з двох операцій: приймає вклади до запитання чи переказні рахунки або надає комерційні кредити. Отже, вказані автори пов'язують юридичну категорію «банк» зі статутом і дозволеною банківською діяльністю.

У праці німецького вченого Вільгельма Лексіса поняттям «банк» охоплюються різного роду установи для здійснення банківських операцій [4].

Інший німецький вчений Б. Бухвальд пропонує під поняттям «банк» розуміти «підприємство, яке займається грошовими, кредитними та іншими операціями» [5].

Після аналізу різних суджень щодо сутності банку вчені-економісти дійшли висновку, що банк – це «особливе кредитно-фінансове підприємство, яке здійснює різноманітні операції, зокрема, виконує основні базові функції, в процесі виконання яких, а також із приводу привласнення

наявних у нього активів, виникає певна сукупність виробничих відносин між різними економічними суб'єктами з метою отримання доходів, передусім привласнення прибутків».

В Юридичній енциклопедії поняття «банк» розглядається через поняття «фінансово-кредитна установа».

Таким чином, різні вчені – і юристи, і економісти – по-різному визначають поняття банку: одні називають банк установою, другі – кредитною організацією, треті – інститутом, четверті – фінансово-кредитною установою, п'яті – кредитно-фінансовим підприємством, шості – пов'язують юридичну категорію «банк» зі статутом і дозволеною банківською діяльністю. Інколи поняття «банк» визначається шляхом перерахування окремих функцій, що виконуються ним, найчастіше ототожнюючи функції банків із певними напрямками чи видами їхньої діяльності, а іноді просто з окремими операціями.

Визначати банком будь-яку установу, яка приймає вклади і які вкладник може на законних підставах вилучати за вимогою та яка здійснює діяльність щодо надання комерційних позик, – означає обмежувати предмет банківської діяльності лише зазначеними функціями. При такому підході багато банківських послуг залишаються поза сферою банківської діяльності. Існує багато організацій та установ, які на підставі дозволів можуть надавати комерційні кредити, але уникають визначення їх як банків. Цим вони не порушують норм закону, але й не мають правових засад для віднесення їх до поняття «банк».

Аналізуючи наукові дослідження категорії «банк», можна стверджувати, що це питання не є настільки простим, як це здається на перший погляд.

Англійські вчені [6] визначають банк як структуру, яка зберігає гроші для своїх клієнтів, надає гроші в кредит під відсоток та здійснює комерційні операції з грошима.

У своїй монографії О.П. Орлюк констатує наявність різних підходів у визначенні поняття «банк» центральноєвропейською та англосаксонською системами права. Країни, що належать до континентальної системи права, розглядають банківську установу через сукупність здійснюваних нею функцій. На відміну від континентальних країн країни англосаксонської правової системи відійшли від традиційного підходу у визначенні банківської установи. В англійському праві акцент з поняття «банк» переміщений на регулювання банківської діяльності, тобто правил (наприклад, умов договорів), які застосовуються в банківській практиці.

Першою банківською Директивою в законодавстві Європейського Союзу було закріплено поняття кредитного інституту. Всі подальші нормативні акти ЄС, які стосувалися питання регулювання діяльності кредитних інститутів, виходили саме з поняття «кредитного інституту», наданого Першою банківською Директивою. Згідно з Першою банківською Директивою кредитним інститутом визнавалося підприємство, діяльність якого полягала в прийманні від невизначеного кола осіб депозитів або інших коштів з обов'язковим поверненням та надання кредитів за свій рахунок. Це визначення формувало-

ся на класичному для праворозуміння континентальної Європи поняття «банк» як установи, що постійно займається прийняттям вкладів та наданням кредитів.

А.А. Вишневський [7] виходячи з даного визначення дійшов висновку, що для того, щоб підприємство розглядалося як кредитний інститут, воно має задовольняти трьома критеріям: 1) прийом кредитним інститутом депозитів та інших коштів з обов'язковим поверненням; 2) прийом депозитів повинен бути основним видом діяльності такого підприємства; 3) підприємство лише тоді є кредитним інститутом, коли його діяльність пов'язана не тільки з прийняттям коштів із наступним їх поверненням, а й з наданням кредитів за свій рахунок.

На думку автора, такий підхід був надто широким для визначення банку, причому «європейська реальність банківської справи в частині суб'єктів банківської діяльності була така, що за межами визначення залишилася значна частина інститутів, що надавали послуги, традиційні банківським, але не підпадали під визначення кредитного інституту, наданого Першою банківською Директивою» [7].

Необхідно звернути увагу на триваючий процес гармонізації банківського законодавства (зокрема, в межах Європейського Співтовариства), розкриваючи зміст поняття «банк». Адже міжнародне співробітництво в галузі банківського регулювання передбачає наявність щонайменше двох механізмів його здійснення – інституційного та нормативного. Своє відображення Європейське співробітництво знайшло в банківських директивах, обов'язковість яких як нормативно-правових документів мала своїм джерелом Римський договір 1957 року про створення ЄЕС. Йдеться насамперед про банківську директиву – Директиву №77/780 від 12 грудня 1977 року «Про координацію законів, правил і адміністративних положень, що регулюють організацію і ведення бізнесу кредитних організацій», яка містить поняття кредитної організації. Стаття 1 Директиви визначає кредитну організацію як «підприємство, чий бізнес полягає в отриманні депозитів або інших належних поверненню грошових коштів від невизначеного кола осіб, та в наданні кредитів за свій рахунок» [7]. Головною метою першої Директиви стало встановлення подібної системи контролю та ліцензування кредитної діяльності в країнах – учасниках ЄЕС. У той же час Директива лише дала загальне визначення кредитної організації, залишивши за кожною країною право встановлювати критерії для ліцензування діяльності кредитних установ.

Без сумніву, не можна було це вважати недосконалістю Першої Директиви. Це ще раз доводило те, що різниця в банківському законодавстві різних європейських країн, а також у формах організації банківської справи в таких країнах настільки велика, що її неможливо було подолати однією тільки Директивою. Перша Директива розглядалася як перші кроки на шляху гармонізації банківського права в Західній Європі, про що було підкреслено в її преамбулі: «зважаючи на ступінь цих розбіжностей (розбіжності між банківськими законами держав – членів ЄС), умови, необхідні для

створення загального ринку для кредитних інститутів, не можуть бути утворені шляхом прийняття однієї Директиви» [7]. Внаслідок цього обнародувалася необхідність у гармонізації банківського права в країнах ЄС.

Варто відзначити, що Перша Директива стосувалася лише таких кредитних інститутів, як «комерційні банківські підприємства», і до сфери її дії не включалися центральні банки західноєвропейських країн, а також деякі спеціалізовані інститути, перелік яких був наведений у ст. 2(2) Першої Директиви (це такі банки, як у Бельгії – комунальні ощадні банки, у Данії – Dansk Eksportsfinansieringsfond та Danmarks Skibskreditfond, у Німеччині – Kreditanstalt für Wiederaufbau та ін.) [7].

15 грудня 1989 року була прийнята друга банківська директива ЄЕС. Вона мала своїм покликанням скасувати недоліки попереднього документа. Містила три основні принципи, що виражають сучасні сутнісні елементи європейського банківського законодавства:

- єдина банківська ліцензія, заснована на принципі взаємного визнання;
- принцип контролю органів банківського нагляду держави походження;
- принцип формулювання мінімальних стандартів пруденційного регулювання.

Ці принципи отримали розвиток і в наступних директивах.

З прийняттям Директиви ЄС від 20 березня 2000 року багато попередніх Директив (і в тому числі Перша) втратили чинність. Директива 2000/12/ЄС Європейського парламенту та Ради від 20 березня 2000 року (зі змінами, внесеними Директивою Європейського парламенту та Ради 2000/28/ЄС від 18 вересня 2000 року) заклала основні правові засади банківської діяльності. Згідно з цією директивою «кредитною установою» вважається [7]:

1) суб'єкт підприємницької діяльності, діяльність якого полягає в отриманні від громадськості депозитів або інших коштів на зворотній основі та надання кредитів за свій власний рахунок, або

2) установа, яка проводить електронні розрахунки в значенні Директиви 2000/28/ЄС Європейського парламенту і Ради від 18 вересня 2000 року щодо започаткування діяльності та її ведення установами, які проводять електронні розрахунки пруденційного нагляду за ними.

З метою запровадження нагляду на консолідованій основі кредитною установою є кредитна установа, а також будь-які суб'єкти підприємницької діяльності або державні установи, що відповідають визначенню кредитної установи і які отримали ліцензію на здійснення діяльності в третій країні.

З метою введення нагляду і контролю за великими ризиками кредитною установою вважається кредитна установа, як це зазначено у визначенні, включаючи філії – структурні підрозділи кредитної установи в третій країні, та будь-які суб'єкти підприємницької діяльності або державні установи, включаючи їх філії, які відповідають визначенню кредитної установи і які отримали ліцензію в третій країні.

Фінансовою установою відповідно до вказаної директиви вважається суб'єкт підприємницької діяльності, який не є кредитною установою, основна діяльність якого полягає в придбанні участі у фінансовій установі, або здійсненні одного або більше видів діяльності, указаних у пунктах 2–12 Додатку 1 (зокрема, надання кредитів, фінансовий лізинг, послуги з переказу грошей, випуск та обслуговування платіжних засобів – кредитних карток, дорожніх та банківських чеків тощо) [2].

Законом України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» визначено механізм досягнення Україною відповідності третьому Копенгагенському та Мадридському критеріям набуття членства в Європейському Союзі. Цей механізм включає адаптацію законодавства та утворення відповідних інституцій, необхідних для ефективного правотворення та правозастосування. Спільною стратегією щодо України Європейський Союз підтримує процес економічних перетворень в Україні та поступового наближення законодавства України до законодавства Європейського Союзу в певних пріоритетних сферах, серед яких є банківське право [7].

Отже, ураховуючи все вищевикладене, спробуємо визначити поняття «банк», виділивши основні його ознаки.

Науковці виділяють договірний характер відносин між банком і його клієнтами як основну ознаку банку. Варто зазначити, що банк у порівнянні з іншими суб'єктами підприємництва має певні повноваження владного характеру, які не дозволяють визначити правову природу відносин між банком і клієнтом повною мірою як договірну.

Розглядати банк як підприємство, яке надає специфічний вид послуг – банківські послуги – або як підприємство особливого виду, вважаємо більш правильно. Варто відмітити, що саме тут необхідно враховувати те, що банківські послуги можуть надавати не лише банки, а й інші фінансові установи. Тому виникає потреба у чіткому розмежуванні цих понять.

Висновки

Ураховуючи більшість наукових суджень, можна зробити висновок, що банк – це фінансове підприємство, яке зосереджує тимчасово вільні грошові кошти (внески), надає їх у тимчасове користування у вигляді кредитів (позик), є посередником у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами,

установами або окремими особами, регулює грошовий обіг у країні, включаючи випуск (емісію) нових грошей.

Список використаних джерел

1. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.
2. Банківські операції: Підручник / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюбляка. – Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
3. Банківські операції: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і допов. / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. – А.М. Мороза. – К.: КНЕУ, 2008. – 608 с.
4. Господарський кодекс України [Кодекс України, Закон, Кодекс: від 16.01.2003 №436–IV] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №18, №19–20, №21–22. – С. 144.
5. Дзюбляк О.В., Михайлюк Р.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / Тернопіль: ТЗОВ «Терно–граф», 2009. – 316 с.
6. Конституція [закон України: від 28.06.96 №254 к/96–ВР] // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №30. – С. 141.
7. Косова Т.Д., Циганов О.Р. Банківські операції: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 371 с.
8. Котковський В.С. Банківські операції: Навч. посіб. / В.С. Котковський, О.В. Неізнестна; рец. В.І. Грушко. – К.: Кондор, 2011. – 498 с.
9. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
10. Національний банк України. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua> – 14.10.2013.
11. Про банки і банківську діяльність [Закон України: від 20.05.99 №679–XIV] // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №29. – С. 238.
12. Про Національний банк України [Закон України: від 07.12.2000 №2121–III] // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №5–6. – С. 30.
13. Про тимчасове виконання обов'язків посадових осіб, яких призначає на посаду за згодою Верховної Ради України Президент України або Верховна Рада України за поданням Президента України [закон України: від 10.12.97 №709/97–ВР] // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – №14. – С. 59.
14. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Закон України: від 12.07.2001 №2664–III] // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – 2002. – №1. – С. 1.

Проблеми організації обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами

Теоретично обґрунтовано поняття обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами. Визначено суттєві аспекти обліку дебіторської та кредиторської заборгованості.

Ключові слова: дебіторська та кредиторська заборгованості, облік розрахунків, зобов'язання.

Теоретически обосновано понятие учета расчетов с дебиторами и кредиторами. Определены существенные аспекты учета дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, учет расчетов, обязательства.

Theoretically grounded concept of the payments from debtors and creditors. Definitely essential aspects of accounting and accounts payable.

Keywords: accounts receivable and payable, the payments, obligations.

Постановка проблеми. В Україні процес формування сприятливих умов для господарських розрахунків стримується недосконалістю законодавчої бази, що проявляється у непристосованості до практичного застосування.

Насамперед це стосується того, що вітчизняний виробник, який у відповідності з договором відвантажує продукцію споживачам, але при цьому не має жодних гарантій на своєчасне одержання грошей через невизначений правовий статус боргів. Як наслідок, з обігу вилучаються величезні грошові маси, що породжує дефіцит грошей, який паралізує діяльність підприємства.

У країнах із розвинутою економікою підприємства не залежать від своєчасного перерахунку грошових коштів від покупців. Вони мають змогу безпосередньо перетворювати грошові вимоги на гроші під заставу боргових вимог. А в українській практиці даний механізм управління розрахунків з дебіторами та кредиторами не налагоджено, і доки це не буде зроблено, проблема неплатежів не буде вирішена.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дане питання достатньо широко освітлено в навчальній літературі, є предметом публікацій на сторінках періодичних видань в Україні і за кордоном. Законодавча база проведення обліку розрахунків велика, серйозно деталізована і знаходиться в постійному розвитку шляхом внесення змін і доповнень.

Проблемам розвитку теорії і практики бухгалтерського обліку дебіторської та кредиторської заборгованості присвячено ряд праць зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: С.Д. Батехіна, І.А. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, С. Грязнової, З.В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В.П. Завгороднього,

О.Д. Заруби, В.В. Ковальова, В. Костюченко, С. Майерса, С.І. Маслова, Г.Г. Мюллера, Ж. Перара, Є. Петрик, Г.В. Савицької, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, С. Хенка, А. Хоскінг, К. Хувера, М.Г. Чумаченка, А. Шаповалової та ін.

Мета статті визначається важливістю удосконалення організації розрахунків, у розв'язанні глобальних економічних проблем України, і необхідністю трансформації бухгалтерського обліку та аудиту розрахунків відповідно до економічних відносин ринкового спрямування.

Виклад основного матеріалу. В даний час, коли Україну охоплює криза платежів, коли дебіторсько-кредиторська заборгованість підприємств один одному досягла величезних сум, проведення аудиту розрахунків з різними дебіторами та кредиторами має велику актуальність, оскільки це стимулює підприємство до більш ретельного і регулярного проведення інвентаризації дебіторсько-кредиторської заборгованості, до активного проведення заходів щодо стягнення заборгованості з неплатників через арбітраж.

Кредиторська та дебіторська заборгованість складають суттєву частку відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства – в деяких галузях до 40–50%, а це означає, що достовірність цих показників необхідна для забезпечення достовірності фінансової звітності в цілому [5, с. 285].

Час обігу грошових коштів підприємства від придбання ресурсів у постачальників до реалізації продукції покупцям – це фінансовий цикл. У процесі господарської діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську. Найчастіше фінансисти вважають, що це свідчить про раціональне використання грошових ресурсів, оскільки підприємство залучає в обіг більше коштів, ніж вилучає з нього. Проте професор М.Г. Чумаченко зазначає, що з погляду бухгалтерів ця ситуація оцінюється негативно, оскільки підприємство мусить погашати борги незалежно від стану дебіторської заборгованості [4, с. 266].

Аналізуючи ситуацію на українських підприємствах, в абсолютному вираженні величина розрахунків вітчизняних підприємств з дебіторами та кредиторами з кожним роком зростає, при цьому в середньому розмір кредиторської заборгованості перевищує дебіторську на 17,6%.

Дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Критерії визнання дебіторської заборгованості аналогічні критеріям визнання, які застосовують до всіх активів. Дебі-

торська заборгованість визнається активом, якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і може бути достовірно визначено її сума.

Водночас із визнанням дебіторської заборгованості відбувається її класифікація за певними критеріями:

1. Строк погашення та зв'язок з нормальним операційним циклом. Залежно від строку погашення та зв'язку з нормальним операційним циклом дебіторську заборгованість поділяють на довгострокову та поточну. Довгострокова – це сума дебіторської заборгованості фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. А поточна – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу, або буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу.

Для віднесення дебіторської заборгованості до довгострокової чи поточної необхідно брати до уваги строк, який залишився до погашення заборгованості від дати балансу.

2. Об'єкти, щодо яких виникла дебіторська заборгованість. Згідно з цим розрізняють такі види дебіторської заборгованості:

- заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в Балансі орендодавця;
- заборгованість, забезпечена векселями;
- надані позики;
- дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги;
- дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);
- інша дебіторська заборгованість.

3. Своєчасність погашення, яка, своєю чергою, поділяється на:

- дебіторську заборгованість, строк оплати якої не настав (строкова дебіторська заборгованість);
- дебіторська заборгованість, не сплачена в строк (прострочена). У тому числі:

1. Сумнівна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

2. Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Класифікацію дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за строками непогашення використовують під час обчислення резерву сумнівних боргів і розкривають у примітках до фінансової звітності.

Можна виділити також ще два особливі види дебіторської заборгованості:

- відстрочені податкові активи – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах і виникає у випадку, коли обліковий прибуток менший за податковий прибуток;

– витрати майбутніх періодів – витрати, здійснені у звітному періоді, але які будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати у майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів та витрат.

Оцінка поточної дебіторської заборгованості ґрунтується на первісній вартості, яка залежить від виду дебіторської заборгованості та особливостей її визнання [2].

У Балансі відображають первісну та чисту реалізаційну вартість поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), і резерв сумнівних боргів. У підсумок Балансу включають чисту реалізаційну вартість дебіторської заборгованості, яку визначають як різницю між первісною вартістю дебіторської заборгованості та резервом сумнівних боргів:

Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховують відсотки, оцінюється та відображається в Балансі за її теперішньою вартістю.

Теперішня вартість – дисконтована сума майбутніх платежів (за вирахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде отримана для погашення цієї заборгованості. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення.

Частина довгострокової дебіторської заборгованості, яка підлягає погашенню впродовж дванадцяти місяців з дати балансу, відображають на ту саму дату в складі поточної дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість істотно погіршує фінансовий стан підприємства, вона є імобілізацією грошових засобів, відверненням їх з господарського обороту, що призводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, а іноді призводить до банкрутства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість, по якій закінчився термін позовної давності, підлягає віднесенню на збитків підприємства. Вона також негативно впливає і на економіку країни в цілому: по-перше, спричиняє кризу неплатежів, що зменшує оборотність грошових коштів; по-друге, завдає значних втрат для державного бюджету у вигляді скорочення різноманітних платежів та податків тощо.

Кредиторська заборгованість є одним із джерел формування засобів для підприємств і тому виступає складовою частиною господарських операцій економічних суб'єктів з погляду їх фінансової стабільності.

Кредиторська заборгованість хоча і є тимчасовим залученням позикових засобів, у результаті негативно впливає на стан підприємств, оскільки наявність кредиторської заборгованості говорить про неплатоспроможності підприємства і підриває авторитет підприємства у покупців і замовників. Кредиторська заборгованість з терміном позовної давності, що проходить, підлягає віднесенню до бюджету, тобто остаточно вилучається з господарської діяльності підприємств-виробників [3].

Зобов'язання – це заборгованість, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зобов'язання відображаються в бухгалтерському обліку за таких умов: їхня оцінка може бути достовірно визначена; існує вірогідність зменшення економічних вигод в майбутньому внаслідок їх погашення.

Погашення зобов'язання може здійснюватися шляхом: сплати кредиторів грошових коштів; відвантаження готової продукції, товарів або надання послуг у рахунок одержаного авансу від покупця або у порядку заліку заборгованості; переведення зобов'язань у корпоративні права, які належать кредиторам (елементи капіталу) тощо.

У тому випадку якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, його сума включається до складу доходу звітного періоду.

Для відображення в обліку виділяють такі види зобов'язань:

1. Довгострокові зобов'язання (довгострокові позики; довгострокові векселі; довгострокові зобов'язання за облігаціями; довгострокові зобов'язання з оренди; відстрочені податкові зобов'язання; інші).

2. Поточні зобов'язання (розрахунки за податками й платежами; розрахунки з постачальниками і підрядниками; короткострокові векселі; короткострокові позики; інші).

3. Забезпечення (забезпечення інших витрат та платежів; забезпечення гарантійних зобов'язань; додаткове пенсійне забезпечення; забезпечення виплат відпусток).

4. Непередбачені зобов'язання.

5. Доходи майбутніх періодів.

Зобов'язання відрізняються за такими ознаками:

– поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу;

– довгострокові зобов'язання – всі зобов'язання, які не є поточними зобов'язаннями;

– забезпечення – зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу;

– непередбачені зобов'язання – це:

1) зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю; або

2) теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки мало ймовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити;

– доходи майбутніх періодів – це доходи, визнання яких буде відбуватися в наступних періодах.

Від класифікації зобов'язань залежить їх оцінка:

– довгострокові зобов'язання оцінюються за їх теперішньою вартістю;

– поточні зобов'язання – за сумою погашення;

– непередбачені зобов'язання – за обліковою ціною.

Зобов'язання, пов'язані з витратами, які виникають в ході нормального операційного циклу (придбання ТМЦ та ін.), є поточними навіть тоді, коли термін їх погашення настає після 12 місяців від дати балансу.

Зобов'язання, які прямо не пов'язані з операційною діяльністю (кредити, оголошені дивіденди та інші), є поточними тільки за умови, що їх необхідно погасити впродовж 12 місяців з дати балансу.

Поточне зобов'язання може бути перекваліфіковане в довгострокове, коли:

– термін погашення зобов'язання перевищує 12 місяців;

– підприємство має намір рефінансувати зобов'язання і укласти при цьому відповідну угоду або графік платежів [6].

Висновки

Визначені види зобов'язань необхідно у подальшому дослідити з погляду їхньої економічно-правової сутності. Запропоновані критерії поділу та види зобов'язань впливають на організацію та ведення бухгалтерського обліку, адже, правильний підбір класифікаційних ознак забезпечує повне висвітлення інформації про заборгованість для цілей управління.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства дуже важливим є управління розмірами кредиторської заборгованості, яка являє собою можливість підприємства тимчасово використовувати запозичені ресурси, але, з іншого боку, також зменшує показники платоспроможності і ліквідності. Окрім цього, наявність простроченої заборгованості може призвести до погіршення іміджу підприємства. При правильному управлінні кредиторською заборгованістю можна усунути негативні наслідки її наявності. Це можливо за умови правильно організованої системи обліку, аналізу та аудиту кредиторської заборгованості.

Саме ефективна організація розрахунків з дебіторами та кредиторами повинна активно сприяти зміцненню договірної дисципліни; підвищенню відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями; прискоренню обороту коштів; ефективному використанню тимчасово вільних коштів.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерських фінансовий облік: підруч. / Ф.Ф. Бутинець [та ін.]; під заг.ред. [із передм.] Ф.Ф. Бутинця. – 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

2. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – 5-те вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2006. – 1088 с.

3. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Ткаченко Н.М. – 2-ге вид. доповнене і перероблене. – К.: Алерта, 2007. – 954 с.

4. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Кондукова Е.В., Лісовий А.В. Аналітичні аспекти податкового

дослідження стану розрахунків з контрагентами // Сталий розвиток економіки. – 2010. – №3. – С. 285–290.

6. Мерзлякіна Е.М. Аудит [текст] / Е.М. Мерзлякіна, Ю.П. Никольская. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 368 с.

УДК 339.7+629.7

М.А. РИЧКА,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Методологія управління фінансами та розрахунки авіакосмічної галузі в сучасній світовій глобальній системі

Стаття присвячена обґрунтуванню науково-методологічних засад становлення та розвитку механізмів управління фінансовими ресурсами авіакосмічної галузі в умовах глобалізації, зокрема України. Проаналізовано й запропоновано для України можливість використання зручних методів розрахунків в авіакосмічній галузі.

Ключові слова: авіакосмічна галузь, світове господарство, система управління фінансовими ресурсами, глобалізація.

Работа посвящена обоснованию научно-методологических основ становления и развития механизмов управления финансовыми ресурсами авиакосмической отрасли в условиях глобализации, в частности Украины. Проанализирована и предложена для Украины возможность использования удобных методов расчетов в авиакосмической отрасли.

Ключевые слова: авиакосмическая отрасль, мировое хозяйство, система управления финансовыми ресурсами, глобализация.

The article is devoted to the substantiation of scientific and methodological principles of formation and developing the mechanisms of financial resources of the aerospace industry, including Ukrainian while globalization. The analysis of requirements and conditions for external financial environment for Ukraine, utilizing the relevant payment methods in the aerospace industry, was provided.

Keywords: aerospace industrial, world economy, financial resources management system, globalization.

Постановка проблеми. Для сучасного розвитку світової економіки характерний ряд тенденцій, які мають істотний вплив на розвиток міжнародних фінансів. Також сучасна світова економіка позначена підсиленням ваги науково-технічного прогресу, інформатизації та комп'ютеризації, водночас нові інформаційні технології визначають розвиток міжнародних фінансових систем.

Зростання ролі інвестиційної діяльності в процесі розвитку світової економіки, наявність досить стійких тенденцій

міжнародного руху капіталу, глобалізація та водночас національне спрямування економіки зумовлюють поглиблення інтересу до вивчення цієї галузі наукових знань, зокрема до управління фінансовими ресурсами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найвагомішими теоретичними засадами управління фінансовими ресурсами відзначаємо такі теорії, на яких ґрунтується діяльність в авіакосмічній галузі: теорія Дж.М. Кейнса [1, с. 233–245], сучасна інституціональна теорія М. Портера [2, с. 402], модель національної конкурентоспроможності Портера – Ругмана – Даннінга [3, с. 121–125], теорії акціонерних товариств та акціонерного капіталу А. Маршала [5, с. 386–388] та П. Самуельсона [4, с. 248–249], а також модель ООН [17, с. 98–116]. На підставі зазначених теорій нами розглянуто і описово представлено сучасний стан управління фінансовими ресурсами в авіакосмічній галузі.

Так, методологічні основи управління фінансовими ресурсами закладені в наукових доробках провідних закордонних вчених, серед яких варто назвати І. Ансоффа, М. Бредлі, Ю. Бріггема, Р. Коуза, Е. Маршалла, Е. Нікбахта, Ж. Перара, Й. Шумпетера. Зокрема, проблеми фінансових ресурсів авіаційної галузі – у працях Ж.–Г. Бранже, К. Дона, Д. Доналека, Б. Етерінгтона, Р. Конера, А. Сливоцького та ін.

Значний доробок у дослідженні проблематики управління фінансовими ресурсами належить вченим Росії та країн СНД, а саме: М.М. Александрову, А.І. Балабанову, С.О. Маслову, Г.Г. Наму, А.А. Садекову, Л.В. Фролову, Л.В. Шарузі. Вагомий внесок у вивчення фінансового управління в авіаційній галузі зроблено В.Г. Афанасьєвим, А.Д. Богатирьовим, К.А. Зоріним, Н.І. Івановим, В.А. Коптевим, А.Е. Лебедевим, А.Н. Перміновим, О.В. Поспеловою.

Серед вітчизняних вчених-економістів, які висвітлюють фінансові питання, є: О.М. Бандурка, І.А. Бланк, В.М. Гриньков, І.В. Зятковський, М.Я. Коробов, В.О. Коюда, В.Е. Новицький, А.М. Поддєрьогін, В.В. Рокоча. Фінансові аспекти авіаційної галузі розробляли українські вчені Ю.С. Алексєєв, В.А. Богуслаєв, Д.О. Бугайко, В.В. Матвєєв, А.К. Мялиця, М.В. Новікова та ін.

Мета статті полягає в розкритті сучасних світових тенденцій управління фінансовими ресурсами на прикладі авіа-космічної галузі.

Виклад основного матеріалу. Основною характеристикою сучасної світової економіки став процес інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства. Фінансова глобалізація є найсуттєвішим чинником світової економічної глобалізації. Науковці та дослідники поки що не дали певного визначення фінансової глобалізації, у якому б були зазначені позитивні фактори, зокрема змога індивідуальних підприємців захиститись від валютних та процентних ризиків, швидко пристосуватися до фінансових шоків, які є наслідком, наприклад, економічних, банківських та нафтових криз, гарантії сталої фінансової дисципліни в економічній поведінці тощо.

Рівень світових ринкових механізмів на теперішньому етапі недосконалий та нестабільний. Він не в змозі бути глобальним регулятором руху капіталу, адже спекулятивні методи дії ринкових гравців є прерогативою ринку. Наднаціональні способи керування фінансовими потоками неадекватні до можливостей впливу на них учасниками глобалізації – ТНК, міжнародними фінансовими організаціями, великими індивідуальними підприємцями–фінансистами тощо, адже їхня діяльність може довести невелику та навіть середню за розмірами країну або цілий регіон до фінансового хаосу.

Світова фінансова мережа, яка містить фінансові центри світу, зміцнення зв'язків між цими центрами сприяло фінансовій революції, де основними чинниками стали: глобальна присутність міжнародних фінансових інститутів, міжнародна фінансова інтеграція та швидкий розвиток фінансових інновацій. Глобалізація фінансів сприяє підвищенню конкуренції, у тому числі й фінансової конкуренції між країнами, яка чинить тиск на урядову політику країн, сприяє зменшенню втручання держави в економіку та лібералізації міжнародного руху капіталу. Також відбувається прискорення та підсилення глобалізації завдяки технологічним інноваціям. Таким чином, завдяки цим засобам зв'язку збільшилися темпи реалізації міжнародних угод, потоків капіталу та інформації. Сучасні телекомунікації сприяють залученню банками заощаджень з депозитних пулів усього світу. Банки мають змогу укладати угоди через систему СБІФТ (SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – Товариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій).

Управління фінансами реалізується з урахуванням стратегічних завдань розвитку національних відтворювальних комплексів. За теорією, викладеною економістом М. Портером, країна може виграти за рахунок своїх конкурентних переваг. Теорія, по суті, представлена конкурентними перевагами тієї чи іншої країни, що визначаються міжнародною результативністю діяльності національних фірм, де результативність є здатністю національних фірм ефективно використовувати потенціал власної країни [2, с. 402]. Саме ця теорія конкурентних переваг чітко простежується в авіакосмічній галузі. Такі переваги пов'язані з тим, що розширюється використан-

ня конкурентних переваг на основі ключових компетенцій, фінансового оздоровлення через злиття та поглинання. Зросло значення малобюджетних проектів. Злиття є однією з форм міжнародної кооперації в авіаційній галузі. Міжнародне анти-монопольне законодавство, як правило, розрізняє горизонтальне і вертикальне злиття. Горизонтальне злиття передбачає об'єднання декількох до того незалежних фірм, які належать до однієї галузі. Вертикальне злиття – це об'єднання фірм, які здійснюють послідовні стадії виробництва, пов'язані відношеннями «постачальник–покупець». Вважають, що подібні авіаоб'єднання допомагають постачальникові авіакомплектуючих уникнути конкуренції за покупця. Завдяки вказаним відмінностям між вертикальним і горизонтальним злиттям ставлення регулюючих органів до вертикального злиття значно м'якше. Проте для авіаційної галузі відмінність між двома видами злиття не є суттєвою, вона – відчутно впливає на державне регулювання тільки в межах загального підходу, коли «чесна» конкуренція припускає відносну рівність учасників як в аспекті величини, так і в аспекті доступу до ринків збудуваної авіаційної техніки [6, с. 42–52].

У випадку з відносно невеликими (за розмірами ВВП) країнами контроль за злиттям приводить до особливо негативних результатів, оскільки перешкоджає зростанню невеликих за світовими мірками компаній, які вважають великими тільки завдяки великій частці на відносно маленькому національному авіаринку. В такій ситуації фірма втрачає можливість отримати прибуток на масштабі діяльності, який існує у її іноземних конкурентів, і фактично виключається з гравців на світовому авіаційному ринку. Хоча можливість розвитку власних компаній найбільш висока саме в країнах із незначним внутрішнім ринком, іноді вона використовується і в заможних країнах [7, с. 136–139].

Основними теоретико-імовірнісними чинниками теорії інвестиційних портфельів є поняття «прибутковість» і «ризик». У моделі співвідношення між ризиком інвестицій та очікуваної прибутковості від них визначають імовірно. Вибір раціональної інвестиційної стратегії за допомогою математичної мови дозволяє диверсифікувати портфель, а також чітко визначити, як інвестори можуть зменшити стандартне відхилення його прибутковості за ті акції, ціни на які змінюються по-різному. Висловлюючись мовою математики, можна підрахувати оптимізаційну стратегію класу завдань квадратичної оптимізації при лінійних обмеженнях [8, с. 153–156].

Отже, на підставі аналізу різних економічних теорій управління фінансовими ресурсами нами встановлено, що в авіакосмічній галузі дієвою є концепція Дж.М. Кейнса, пов'язана з використанням іноземних інвестицій, а також модель Портера – Ругмана – Даннінга, що ґрунтується на міжнародному співробітництві. Крім того, в управлінні фінансовими ресурсами авіакосмічної галузі чітко простежується реалізація неокласична теорія А. Маршала і сучасна неокласична теорія П. Самуельсона, що базуються на залученні акціонерних компаній, та модель формування оптимального портфеля цінних паперів Г. Марковиця.

Для визначення очікуваної прибутковості фінансових активів використовують сучасну портфельну теорію, яка базується на математичній моделі формування оптимального портфеля цінних паперів Г. Марковиця, яка мала назву «Вибір портфеля». Сьогодні модель Г. Марковиця використовується, як правило, на першому етапі формування портфеля активів у розподілі інвестованого капіталу за їх різними типами (акціїми, облігаціями, нерухомістю і т. п.) [9, с. 133–156]. Отже, відповідно до цієї теорії для інвестора, який оцінює альтернативні рішення, важливим є два параметри:

– перший: очікувана (середня) дохідність інвестицій

$$\mu_i = E\xi_i, \quad (1)$$

де E – математичне очікування, $\xi_i (i = 1, \dots, n)$ – випадковий дохід при n активах;

– другий: стандартне відхилення дохідності i -го активу, який характеризує ризик рішення

$$\sigma_i = \sqrt{D\xi_i}, \quad (2)$$

де D – дисперсія;

– коваріація між доходами i -го та j -го активів:

$$\sigma_{ij} = \text{cov}(\xi_i, \xi_j) = \sigma_i \sigma_j \rho_{ij}, \quad (3)$$

де ρ_{ij} – коефіцієнт кореляції випадкових величин ξ_i й ξ_j .

Інвестор може обрати не одне певне рішення, а будь-яку комбінацію, де буде розподілений його капітал за різними напрямками вкладу. Сформовану комбінацію інвестицій називають портфелем, де $x_i (i = 1, \dots, n)$ – частка від загального капіталу, який

інвестують в i -й актив, μ_p – загальний очікуваний дохід, σ_p – стандартне відхилення, яке найкраще для інвестора.

Математично модель Марковиця формується таким чином:

$$\min_{x_1, x_2, \dots, x_n} \{ \sigma_p \} = \min_{x_1, x_2, \dots, x_n} \left\{ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j \sigma_{ij} \right\}, \quad (4)$$

при обмеженнях: $\sum_{i=1}^n x_i = 1$, $\sum_{i=1}^n \mu_i x_i = \bar{\mu}_p$, де $\bar{\mu}_p$ – заданий

рівень середньої дохідності [9, с. 133–156].

Раціональні інвестори прагнуть формувати ефективні портфелі за власним відношенням до переваг між ризиком та майбутнім доходом. У сучасних умовах і визначеному стані українських літакобудівних корпорацій авіаційної галузі існує нагальна потреба у залученні інвестицій, що вимагає відповідності вимогам цивілізованого світу, потреба розвитку бізнесу та реалізації стратегічних планів.

Міжнародні розрахунки авіаційної галузі – це у своїй переважній більшості платежі від здійснення зовнішньої торгівлі, надання галузі специфічних послуг, за кредити та інвестиції. Обрання форми розрахунків залежить від таких чинників: вид товару, показники попиту та пропозиції, особливості господарських зв'язків між сторонами й фінансовий стан учасників угоди, також враховано термін здійснення постачання товару та сплата за нього.

Необхідно зазначити, що підприємства авіабудівної галузі належать до інститутів позафінансової сфери. Тут поповнення оборотних фінансових засобів здійснюється через факторинг, франчайзинг, інвестиційну діяльність, котирування цінних паперів та їх випуск, консультаційні послуги, валютні операції, розрахунково-платіжні операції тощо [10, с. 51.79–51.82].

Однією з форм розрахунків в авіабудівній галузі є акредитивна форма. У системі розрахунково-кредитних відносин розрахунки по акредитиву є на сьогодні одні з найважливіших після платіжних доручень та інкасо. Проте на практиці більшість випадків використання акредитиву в торговому обігу вирішує багато складних проблем для учасників торгових операцій. Акредитив забезпечує справедливий баланс інтересів із максимальним зниженням різних підприємницьких ризиків під час при здійсненні розрахункових операцій, які використовують авіаційні корпорації світу переважно з країнами СНД, у тому числі й Україною.

Специфічні правові властивості дозволяють акредитиву успішно конкурувати із сучасними електронними способами платежу або існувати поряд із ними або як додаток до них. До того ж, як показує досвід міжнародної міжбанківської організації по фінансових розрахунках по телекомунікаційних мережах Свіфт, акредитив може бути вдало інкорпорований в таку систему без втрати своїх принципових родових властивостей. До недоліків, які характерні для цієї форми платежу, зараховують: складність проведення, відносну дорожнечу зазначеної банківської операції, а також вилучення з обороту покупця грошових засобів на термін дії акредитиву. На сьогодні у світовій практиці ці недоліки зведені до мінімуму шляхом послідовного вдосконалення способів використання названої форми платежу й відповідної еволюції правової доктрини, що стосується інституту акредитиву [11, с. 95].

Надійною формою платіжної гарантії для експортера є саме документарний акредитив. Переважна більшість зовнішньої торгівлі відбувається з використанням цього інструменту. Останнім часом значно зросла зацікавленість в акредитивах і в авіаційній галузі нашої країни.

Інкасові операції проводять у розрахунках між авіаційними корпораціями, якщо ці розрахунки безготівкові: у розрахунках платіжними вимогами за товарні послуги, під час одержання з боржника платежу за виконавчими або прирівняними до них документами, які подав на інкасо кредитор. Інкасові операції в міжнародних розрахунках вирізняються тим, що платник використовує документарне інкасо з попереднім акцептом (згодою на оплату) документів (про відвантаження чи страхування товарів). Також інкасо використовують для отримання з клієнта платежу або акцепту за векселями, чеками та іншими цінними паперами і товарними документами [12, с. 203–225].

Недоліком банківського переказу (окрім авансових платежів) є те, що надходження валютної виручки експортеру затримується у часі. Зазвичай експортери поєднують банківський переказ із гарантією на випадок несплати товару або відмови від його сплати імпортером.

Авансові розрахунки в авіаційній галузі – це оплата товарів, проведена імпортером шляхом авансу до відвантаження, а іноді до їх виробництва при імпорті дорогого авіаційного устаткування, літаків. На відміну від світової практики, де авансові платежі становлять 10–33% від суми контракту, в Україні й Росії вони сягають 100%. Таким чином, імпортери кредитують іноземних постачальників. Згода імпортера на попередню оплату обумовлена або його зацікавленістю, або тиском експортера. Авансові платежі застосовуються дуже рідко у міжнародних валютних розрахунках. Проте їх використання має вагоме місце в системі розрахунків у авіаційній галузі України. У міжнародній практиці розрахунки авансового виду використовують у торговельних операціях із дорогоцінними металами, ядерним паливом, зброєю, а імпортування дорогого авіаційного обладнання, літаків, що виготовляються на замовлення, включно з індивідуальними замовленнями, використовує часткові авансові платежі.

Зазначимо, що можливі також розрахунки по відкритому рахунку, які передбачають періодичні платежі імпортера експортерів у визначені терміни. Такі розрахунки проводять при регулярних постачаннях товарів у кредит по цьому рахунку. Цей вид розрахунку не має практичного застосування в міжнародних розрахунках української авіакозмічної галузі, а в розрахунках між країнами СНД його тільки починають активно використовувати.

Ще одна форма розрахунків – розрахунки з використанням векселів, чеків і банківських карток. Розвиток товарно-грошових відносин та інтернаціоналізація господарських зв'язків надали векселю статусу універсального кредитно-розрахунковим документа. Використання тратти у додаток до інкасо й акредитиву надає правомірну можливість отримати кредит та валютну виручку. Перераховані вище види розрахунку мають місце в розрахунковій системі авіакозмічної галузі тільки країн близького зарубіжжя. Застосування таких форм розрахунку з провідними країнами світу ще не набуло поширення.

Аналізуючи форми розрахунку, варто назвати як одну з форм пластикові картки. Вони є персоніфікованим платіжним інструментом безготівкової оплати. У міжнародних розрахунках найчастіше використовують кредитні картки переважно американського зразка: Віза Інтернешнл, Мастеркард, Америкен Експрес та ін. Але в авіакозмічній галузі України цей вид розрахунку не практикують.

Крім зазначених вище форм розрахунку, використовують також, валютний кліринг для учасників авіаційної галузі. Клірингові розрахунки успішно інтегрують закордонні методи у національній авіаційній діяльності. Цей вид розрахунків вимагає суттєвих капіталовкладень та є недосконалим у діяльності української авіакозмічної галузі. Розрахунки за послуги авіабудівельними підприємствами з компаніями авіаперевізниками здійснюють через Clearing House, тобто клірингові рахунки між підприємствами авіатранспорту.

Авіаційні підприємства, яким надано згоду членів, можуть купувати чи продавати основні засоби (літаки, авіадвигуни, комплектуючі, устаткування, приміщення, майно), здійснювати

лізингові операції через Clearing House у випадку надання згоди всіх членів. Здійснення клірингових розрахунків Clearing House відбувається після підтвердження від національного банку чи уповноваженої установи згоди члена. У Clearing House здійснюють операції в доларах США, євро та британських фунтах. Член Clearing House сам обирає валюту клірингових розрахунків, повідомляє про обрану валюту голову Clearing House. Термін дії повідомлення становить 12 місяців, й член Clearing House має можливість змінювати валюту через нове повідомлення, яке діє також 12 місяців. Варто зазначити, що в Україні послугами Clearing House IATI користуються Міжнародні авіалінії України. Надалі залучення інвестицій в авіабудівну інфраструктуру може відбуватися завдяки концесії, а також будівництву та експлуатації об'єктів приватним інвестором з наступною передачею їх державі [13, с. 101–107].

У сучасних умовах української економіки кредитні засоби є досить дорогими порівняно із західними ринками, що дає перспективи у використанні форфейтингу для фінансування експорту на період товарного кредиту. Наголосимо, що здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність, українські виробники авіаційної техніки можуть використовувати форфейтингові розрахунки для вирішення організації експорту літаків у західні країни [14, с. 59–64].

Переваги здійснення розрахунків через факторинг для експортера полягають у тому, що він уникає кредитного та валютного ризиків. Вартість факторингових послуг становлять комісія та відсотки на рівні 1,5–2,5% від суми рахунку фактури. Відсоток за факторинговий кредит зазвичай перевищує офіційну облікову ставку на 2–4%, що надає можливість забезпечити великі прибутки факторинговим компаніям. Основним механізмом господарської взаємодії великих і малих підприємств є франчайзинг (виробничо-збутовий зв'язок), лізинг (виробничо-фінансовий зв'язок), венчурне фінансування (виробничо-фінансовий зв'язок). Інтеграційні особливості функціональних властивостей авіаційних підприємств, які можуть бути і великими, і малими підприємствами, дозволяють використовувати ці форми розрахунків [15, с. 132–138].

З однієї сторони, виробничі авіаційні корпорації за допомогою франчайзингової форми розрахунку мають можливість контролювати ринок із мінімальними ризиками і витратами, а також кошти концентрувати у виробничій діяльності, а з другої сторони маленькі підприємства, які вкладають власні кошти у справу, можуть заощаджувати кошти франчайзера. Але треба зазначити недоліки цього виду розрахунків в Україні. До них належать відсутність нормативно-правової бази, проблеми з податковими відрахуваннями, ускладнення руху реальних коштів через практику залікових та вексельних схем. В Україні франчайзингові розрахунки не набули широкого застосування. Водночас практичне використання франчайзингових розрахунків в авіаційній галузі України може сприяти подоланню інвестиційної кризи галузі та розвитку і використання приватного бізнесового капіталу України. Підприємства авіаційної галузі використовують деякі види фінансового

забезпечення, як, наприклад, лізинг, кредит, франчайзинг, та це не весь перелік можливостей вітчизняного фінансового ринку у цій галузі. Для авіабудівних підприємств франчайзингова форма розрахунку є майбутніми можливостями, на сьогодні такий вид розрахунків здійснюють деякі авіаперевізні компанії України й досить широко використовуються в авіаційних компаніях країн світу [10, с. 51.79–51.82].

Окремо варто згадати про овердрафт, який являє собою беззаставну форму кредитування, де передбачено видачу грошових засобів в нормативному випадку обсягом 30–40% від обороту. Останнім часом його активно використовують в українських підприємствах авіакосмічної галузі [16, с. 18–20].

Лізинг є ефективним методом стимулювання інвестиційної активності у виробничу галузь, як вітчизняних, так й іноземних підприємств. Розвиток лізингових розрахунків у світі дозволяє швидко поновити стару авіатехніку та купувати нову [15, с. 132–138]. Лізингові розрахунки за кордоном набувають значних обсягів. Ефективність лізингу в будь-якій країні дуже залежить від оподаткування та нормативної бази, які впливають на контракт. Лізинг надає підприємствам авіаційної галузі можливість придбати чи модернізувати техніку і завдяки цьому підвищити свою ефективність діяльності та конкурентоспроможності.

Світова практика довела, що лізинг є ефективним інвестиційним механізмом і важливим елементом державної економічної та інвестиційної політики. У країнах із розвинутою ринковою економікою його частка в інвестиціях на основні засоби становить приблизно 30%, а в решті країн із високими показниками зростання вона досягає 10–15%. В Україні частка лізингу в інвестиціях становить лише 1,2%. У країнах Східної Європи, що демонструють високі темпи економічного зростання (Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща), співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП дорівнює 2–5%, в Україні – лише 0,25% [18].

Міжнародний лізинг є могутнім фінансовим інструментом. Він здатний ефективно задовольняти потреби в засобах виробництва, а також довів свою перевагу як альтернативи міжнародного кредитування. Авіаперевізникам розвинутих країн лізинг літаків коштує дешевше, ніж банківський кредит, зокрема за рахунок податкових пільг. Для вітчизняних авіаперевізників купувати нову техніку дуже дорого. Так, за розрахунками на основі співвідношення ціна/якість вигідно купувати літаки 8–10 років користування. Для використання нової техніки в середині України на регулярних рейсах треба підвищувати тарифи, що призведе до зменшення кількості пасажирів: попит на регулярні рейси піддається ціновому впливу.

Висновки

Розглядаючи вищезгадані теорії, які формувалися відносно концепції руху капіталу протягом багатьох століть, варто зазначити, що вони активно застосовуються в авіакосмічній галузі, яка є однією з небагатьох широкомасштабних, загальнодержавних та капіталомістких галузей. Тенденції світового ринку визначають нову реальність, яка стає важли-

вою складовою частиною розвитку авіакосмічної діяльності і яку неможливо ігнорувати: необхідним фактором успіху є міжнародне партнерство і спільні програми.

Список використаних джерел

1. Фигурнова Н.П. Международная экономика / Н.П. Фигурнова. – М.: Омега-Л, 2005. – С. 233–245.
2. Портер Майкл Е. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / Портер Майкл Е.; под ред. В.Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993. – С. 402.
3. Экономическая теория: Хрестоматия / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Высшая школа, 1995. – С. 121–125.
4. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии / Дж. Ст. Милль: В 3-х т. Т. I. – М.: Прогресс, 1980 1981. С. 248–249.
5. Гильфердинг Р. Финансовый капитал / Р. Гильфердинг. – [Изд. 2-е, испр.]. – Петроград: – Типография П.П.Сойкина, 1918. – С. 386–388.
6. Иванов Н.И. Кооперация и специализация в космической отрасли: Россия и мир / Н.И. Иванов // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – Спецвипуск. – вип. 5. – 2006. – С. 42–52.
7. Голляк Ю.Б. Міжнародні особливості міжгалузевих обмежень на злиття авіапідприємств / Ю.Б. Голляк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №9 (63). – С. 136–139.
8. Когут А.Е. Управление инвестиционной деятельностью предприятия / А.Е. Когут. – М.: Перспектива, 1997. – 237 с.
9. Мертенс А. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории / А. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.
10. Юр'єва Т.Г. Практичні аспекти організації фінансового забезпечення діяльності суб'єктів авіатранспортної галузі / Т.Г. Юр'єва: матеріали VIII Міжн. наук.–практ. конф. [«ABIA–2007»]. – Т. 3. – К.: НАУ, 2007. – С. 51.79–51.82.
11. Новоселова Л. Аккредитив. Проблемы практического использования / Л. Новоселова // Хозяйство и право. – 2005. – №6. – С. 95–96.
12. Бондаренко С.І. Використання акредитива при розрахунках за зовнішньоекономічними операціями / С.І. Бондаренко // Фінанси України. – 2000. – №3. – С. 114–118.
13. Бугайко Д.О. Взаєморозрахунки через Clearing House IATA / Д.О. Бугайко, О.В. Попович: зб. наук. праць [«Проблеми системного підходу в економіці»]. – К.: НАУ, 2005. Вип. 13. С. 101–107.
14. Кулинич І.Н. Фофейтинговые операции как направление использования валютных ресурсов банка / И.Н. Кулинич // Актуальні проблеми економіки. – 2005. №9 (51). – С. 59–64.
15. Кравченко М.С. Основные формы интеграции крупных и мелких предприятий / М.С. Кравченко: зб. наук. праць [«Проблеми системного підходу в економіці»]. – К.: НАУ, 2008. – Вип. 20. С. 132–138.
16. Новикова В. Авиационная отрасль не осталась в стороне от прогресса / В. Новикова // Аналитический банковский журнал. – август, 2006. – №8 (135). – С. 18–20.
17. Федякина Л.Н. Международные финансы / Л.Н. Федякина. – СПб.: Питер, 2005. С. 98–116.
18. Кабінет Міністрів України. Постанова про затвердження програми розвитку лізингу в Україні на період 2006–2010 років та заходів з її виконання. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

В.Г. АНДРІЙЧУК,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
А.В. БІЛИЧ,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Вартість аграрного підприємства: методичні підходи та специфіка оцінювання

У статті наведена узагальнена характеристика методичних підходів до визначення вартості підприємства, а також проаналізовані їх переваги та недоліки. Визначені також підходи до оцінювання вартості земельної ділянки як елементу загальної вартості підприємства за умов, якщо земельна ділянка знаходиться у приватній власності або в оренді. Проаналізоване законодавче підґрунтя процесу відчуження земельної ділянки та взаємовідносини, що при цьому виникають між орендарем та орендодавцем.

Ключові слова: ставка дисконтування, справедлива вартість, термінальна вартість, право оренди, додатковий дохід.

В статье приведена обобщенная характеристика методических подходов к определению стоимости предприятия, а также проанализированы их преимущества и недостатки. Определены подходы к определению стоимости земельного участка как элемента общей стоимости предприятия при условии, что земельный участок находится в частной собственности или в аренде. Проанализирована законодательная база процесса отчуждения земельного участка и взаимоотношения, которые при этом возникают между арендатором и арендодателем.

Ключевые слова: ставка дисконтирования, справедливая стоимость, терминальная стоимость, право аренды, дополнительный доход.

This paper summarizes the characteristics of methodological approaches to determining the value of the enterprise, and their advantages and disadvantages are analyzed. Specific features of land valuation as a part of the overall value of the company are provided in case when land is privately owned or leased by the company. The legal basis for the process of alienation of land and the relationships that this may arise between the tenant and the landlord are analyzed.

Keywords: discount rate, fair value, terminal value, land lease right, additional income.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку бізнес-процесів підприємство виступає як об'єкт та суб'єкт ринкових відносин, що виникають у середовищі його функціонування. Так, з одного боку, підприємство виступає активним учасником ринку як покупець матеріально-технічних засобів, постачальник товарів та послуг, контрагент зі здійснення банківських операцій, а з іншого – є об'єктом купівлі-продажу, виступаючи товаром у тому самому ринковому середовищі. Таким чином, за наявності повноцінно

функціонуючого ефективного ринку підприємство може бути купленим або проданим за визначеною ринковим законом попиту та пропозиції ціною. В таких умовах виникає необхідність вибору методик оцінювання вартості підприємства, які б максимально враховували його внутрішню та зовнішню середовище, специфіку діяльності, а також економічний стан, перспективи розвитку та подальшого зростання, наявні економічні та інші види ресурсів та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика даного дослідження лягла в основу багатьох наукових праць видатних вітчизняних та зарубіжних авторів, а саме В.Г. Андрійчука [1], Р.В. Андрійчука [2], А. Дамодарана [4], Т. Коупленда [6], О.Г. Мендрула [7], Т. Огієра [9], Т. Узста [10] та інших.

Мета статті. Визначення різних методичних підходів до оцінювання вартості підприємства та їх порівняльна характеристика. Науково-практичне обґрунтування методу дисконтування грошових потоків у визначенні вартості аграрного підприємства та визначення специфіки його оцінювання. Обґрунтування методичних підходів до оцінювання права оренди земельної ділянки.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом посилюються тенденції щодо купівлі/продажу підприємств, для чого визначається так звана справедлива вартість (fair value), яка за МСФО 13 представлена як ціна, яка може бути отримана при продажу активу або виплачена при передачі зобов'язання учасниками ринку на умовах добровільності та наявності організованого ринку [15]. Американською оціночною спілкою справедлива вартість визначена як ціна угоди, що виражена у грошовому еквіваленті, за якою власність може бути передана гіпотетично зацікавленому продавцю в умовах вільного ринку [11]. При цьому ані покупець, ані продавець не знаходяться в умовах, що змушують їх до цієї угоди, та є максимально поінформованими щодо її деталей. У Національному стандарті №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» справедлива вартість визначена як «вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна зі сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу» [18]. Але при цьому МСФО 4 зазначає, що вартість виступає конкретною характеристикою конкретного об'єкта на певний момент у часі, а тому не є явищем постійним, адже може змінюватися зал-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Класифікація та порівняння основних методичних підходів до визначення вартості підприємства

Підхід	Стислий опис	Назва методу	Шляхи використання	Сутність методу
Дохідний підхід	Підхід, що базується на врахуванні дохідності всіх бізнес-процесів та майбутніх результатів діяльності бізнесу, його економічних вигід; визначається теперішня вартість всіх очікуваних грошових потоків, величина яких дисконтується на фактор часу	Дисконтування грошових потоків ¹	$V_t = \sum_{i=1}^n \frac{FCF_t}{(1+WACC)^i} + \frac{TV_{t+1}}{(1+WACC)^{t+1}} - r$	Являє собою суму теперішньої вартості майбутніх грошових потоків за ставкою приведення (WACC – альтернативна дохідність для потенційних інвесторів). Передбачає аналіз та прогноз макро- та мікротенденцій середовища функціонування підприємства – об'єкта оцінки
		Метод капіталізації доходів ²	$V_t = \text{Net profit} / \text{Capitalization rate}$	Використовується в умовах, коли не очікуються значні зміни в величині отриманих доходів; передбачає переведення отриманих доходів у вартість шляхом коригування їх на ставку капіталізації
		Метод надлишкових прибутків	Є різновидом методу дисконтування грошових потоків, проте замість величини вільного грошового потоку приймається величина чистого надлишкового прибутку	Передбачає, що підприємство отримає додатковий прибуток за рахунок використання певних нематеріальних активів, що містяться в структурі його активів
Витратний підхід	Сукупність методів оцінки, що базуються на визначенні необхідних витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з урахуванням величини його зносу [16]; використовується в умовах, коли підприємство не отримує стабільних доходів або взагалі працює збитково протягом певного історичного періоду, що унеможливає прогнозування дохідної частини діяльності підприємства	Метод відновної вартості ³	$V_t = PV * K_i$	Передбачає визначення величини витрат на відновлення майна з урахуванням його первісної вартості та індексу інфляції
		Метод ліквідаційної вартості	V_t = скоригована вартість всіх активів – витрати на ліквідацію – поточні зобов'язання	Застосовується при загрозі банкрутства або систематичній неприбутковості бізнесу, генеруванні негативних грошових потоків, що загрожує подальшій роботі підприємства, нищівним чином впливає на його економіку та унеможливає інтерес інвесторів до бізнесу як до реально діючого та ефективного. Можливе застосування спеціального коефіцієнту коректування на вимушений продаж активу
		Метод чистих активів	V_t = скоригована вартість активів – ринкова вартість зобов'язань	Передбачає аналіз даних бухгалтерської звітності на дату оцінки (в тому числі облікової політики підприємства, проведення інвентаризації та ін.); оцінка ринкової (справедливої) по елементній оцінці активів та поточної вартості боргових зобов'язань
Порівняльний підхід	Підхід, за якого вартість бізнесу є ціною придбання об'єкта купівлі-продажу на активному організованому; передбачає порівняння вартостей аналогічних оцінюваних предметів; наявність відкритих даних щодо діяльності компаній з метою проведення бенчмаркінгового аналізу	Метод угод	Вартість об'єкта – скоригована вартість підприємства-аналога	Використовується при оцінці або контрольного пакету акцій, або цілого бізнесу. Дозволяє встановити взаємозв'язок між ціною угоди по аналогічній компанії та показником фінансової або операційно-господарської ефективності об'єкта-оцінки
		Метод галузевих мультиплікаторів ⁴	– інтервальні мультиплікатори (ціна/прибуток, ціна/виручка від реалізації, ціна/дивіденди); – одномоментні (ціна/балансова вартість активів, ціна/чиста вартість активів)	Передбачає вибір адекватного умовам оцінки мультиплікатору, вибір аналогічного підприємства на основі бенчмаркінг-аналізу та нормалізацію історичних даних підприємств (у тому числі, і об'єкта оцінки). Факторами, що визначають ідентичність компаній: географічна належність, розмір та виробничий тип, спеціалізація та життєвий цикл продукту; оцінка прибутковості та можливого її зростання
		Метод ринку капіталів	V_t = сумарна вартість акцій, придбаних на ринку (їх ринкова ціна)	Оцінка неконтрольних пакетів акцій, придбання яких здійснюється на сформованому та діючому ринку капіталів. Дозволяє встановити взаємозв'язок між ціною корпоративного портфелю аналогічного підприємства та фінансовими показниками об'єкта-оцінки (наприклад, P/E ratio)
Стохастичні підходи	Є синтетичними, оскільки їх не можна прямо віднести до жодного з існуючих традиційних методів оцінки вартості бізнесу, а крім того, синтезують в собі їх переваги	Модель Ольсона ⁵	$V_t = NA_t + \sum ((ROE_t - r_e) * NA_t - 1) / (1+r_e)^t$	Є комбінацією методів чистих активів та моделі надлишкових прибутків, через що даною методу віддається особлива перевага у виборі методів оцінки вартості бізнесу
		Модель Блека – Шоулза	Ціна активу = поточна вартість оцінюваної компанії Вартість виконання опціону ⁶ = номінальна вартість боргу	Базується на теорії опціонів – продаж підприємством права викупити назад свої акції/активи за ціною боргу. Має п'ять перемінних – строк боргу, вартість активів та зобов'язань, безризикова ставка дохідності, середньоквадратичні відхилення вартості активів
		Модель Гордона ⁷	$FV_t = FCF_{t+1} / WACC - g$	Модель довгострокового росту доходів та постійних реінвестицій економічного прибутку, характеризує ріст вільних грошових потоків у постпрогнозний період з урахуванням темпу довгострокового зростання (g). Модель базується на прогнозі отримання стабільних доходів у постпрогнозний період, а величини амортизації та капітальних інвестицій еквівалентні
		Модель EVA ⁸	$V_t = NOPAT - IC * WACC, \text{ або } V_t = (ROI - WACC) * IC$	Бізнес вважається ефективним тільки у тому випадку, коли отриманий прибуток є вищим за вартість інвестованого для його отримання капіталу. В іншому випадку підприємство не створює вартості для своїх акціонерів

¹ V_t – вартість підприємства, гр. од.; FCF_t – вільні грошові потоки у періоді t, гр. од.; r – темп зростання у постпрогнозний період t+1, %; WACC – ставка дисконтування, %

² Netprofit – чистий прибуток, гр. од.; Capitalizationrate – ставка капіталізації (як різниця між WACC та r), %.

³ PV – первісна вартість активу, гр. од.; K_i – коефіцієнт індексації

⁴ P – прибуток, гр. од.; Revenue – виручка від реалізації, гр. од.; BV – балансова вартість, гр. од.; Capacity – потужність підприємства, S – площа сільськогосподарських угідь.

⁵ NA_t та NA_{t+a} – чисті активи відповідно у прогностичний період та постпрогнозний періоди, гр. од.; ROE – рентабельність власного акціонерного капіталу, %; r_e – середньогалузева рентабельність власного акціонерного капіталу, %;

⁶ Під вартістю виконання опціону розуміється можлива вартість ліквідації компанії з погашенням всієї наявної заборгованості за рахунок активів. Таким чином, суть опціону в даному випадку заключається в тому, що компанія «умовно» продає свої активи кредиторам, маючи при цьому право їх викупу по вартості боргу через зазначений період. Вартість такого опціону і є вартістю бізнесу.

⁷ FV_t – очікувані вартість у підприємства у постпрогнозний період, гр. од.; g – темп довгострокового зростання економіки підприємства, %; FCF_{t+1} – вільний грошовий потікпостпрогнозного періоду, гр. од.

⁸ NOPAT – чистий операційний прибуток після оподаткування, гр. од.; IC – балансова вартість інвестованого капіталу, гр. од.; ROI – рентабельність інвестованого капіталу (NOPAT/IC), гр. од.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Порівняння та оцінка різних методичних підходів оцінки вартості підприємства

Методичний підхід	Оцінка методів	
	переваги	недоліки
Дохідний підхід	<ul style="list-style-type: none"> Не потребує детальної інформації щодо структури активів, їх елементів, а лише оцінюється їх здатність в майбутньому генерувати позитивні грошові потоки. Оцінює альтернативну дохідність капіталу та відображає інвестиційні мотиви акціонерів щодо їх дохідності. Поєднує ретроспективний аналіз із стратегічним в контексті концепції вартості грошей у часі (майбутня вартість грошових потоків дисконтується з метою приведення до теперішньої вартості). Враховує дію систематичних та специфічних ризиків, що впливає на вартість капіталу та всього бізнесу. Результати методу можуть слугувати базою для прийняття важливих управлінських стратегічних рішень, що базуються на вартісно орієнтованих засадах 	<ul style="list-style-type: none"> Вимога щодо значного масиву ретроспективних даних, відсутність яких унеможливить правильність прогнозів показників операційно-господарської, фінансової та інших видів діяльності підприємства. Нестабільність розвитку підприємств, а відповідно і отриманих грошових потоків, ітерація періодів «зростання» та «занепаду», що також унеможливає використання даного підходу. Складнощі оцінки ринкових ризиків та малопронозованих показників діяльності підприємства – капітальних інвестицій, грошового та негрошового оборотного капіталу. Відсутність ефективного організованого ринку капіталів, що ускладнює процес оцінки вартості власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу
Витратний підхід	<ul style="list-style-type: none"> Можливість використання цього методу для мало-ефективних та неприбуткових підприємств, адже враховується балансова або переоцінена вартість активів, а не можливість створення додаткової вартості ними. Доступність та повнота статистичної інформації, що використовується методом 	<ul style="list-style-type: none"> Умовами П(с)БО 7 не передбачена обов'язкова періодична переоцінка. Процес переоцінки, що здійснюється в рамках внутрішньої політики підприємства, відрізняється хаотичністю та непослідовністю. Не враховується вартість нематеріальних активів, не відображаються на балансі підприємства, а також право оренди землі (для агропромислових підприємств). Не враховуються майбутні економічні вигоди підприємства, що свідчить про відсутність постпрогнозу дії витратного підходу
Порівняльний підхід	<ul style="list-style-type: none"> Простий у застосуванні метод, що оцінює вартість підприємства за фактичними цінами, що склалися на ринку купівлі/продажу такого специфічного товару як підприємство. Підхід визначає вартість на момент оцінки та відображає ставлення ринку до даного активу (шляхом ціноутворення на його акції). Немає необхідності в прогнозі даних, що позбавляє результат об'єктивності 	<ul style="list-style-type: none"> Використання методу можливе за умови ефективно працюючого ринку капіталу, прозорості його функціонування. Відкритість та публічність компаній. Труднощі у виборі адекватного мультиплікатора та пошуку підприємства-аналога (бенчмаркінг)
Стохастичний підхід	Є синтезом декількох методів, використовуючи переваги та недоліки кожного з них	<ul style="list-style-type: none"> Використання лише скоригованих даних щодо вартості активів підприємства. Обов'язковість ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності за міжнародними стандартами (GAAP та МСФЗ), що не отримало ще достатнього розповсюдження у вітчизняній практиці

ежно від методики обрахунку та періоду часу, в який здійснюється така оцінка [15].

З метою оцінки справедливої вартості за МСФО 13 прийнято три основні методичні підходи [15], вибір між якими пов'язаний із цілями проведення оцінки, вхідними умовами та наявністю достатньої інформації тощо. Так, наприклад, якщо компанія придбавається з метою розпродажу її активів або у випадку її ліквідації, визначається ліквідаційна вартість (затратний метод). Якщо ж наміри купити підприємство має стратегічний інвестор, використовується дохідний підхід, а саме метод дисконтування очікуваних грошових потоків, що пов'язано з тим, що метод передбачає прогноз найбільш можливого варіанту та перспектив економічного розвитку підприємства. У разі якщо підприємство є публічним та функціонує в умовах активного ринку капіталів, його вартість визначається за ринковим методом шляхом застос-

ування методів бенчмаркінгу та галузевого аналізу. В деяких випадках доцільним є використання декількох методів, при цьому найбільш прийнятним кінцевим варіантом оцінки має бути таке значення в діапазоні справедливої вартості, яке найбільше відповідає очікуванням акціонерів та власників щодо ціни активу [15].

Отже, у вітчизняній та зарубіжній практиці оцінювання підприємства прийнято виділяти такі методичні підходи (табл. 1).

При виборі тих чи інших методичних підходів до уваги беруться також ті переваги та недоліки, які їм притаманні, та які, крім іншого, визначають даний вибір для конкретного підприємства відповідно до цілей та принципів такої оцінки (табл. 2).

Одним із найбільш розповсюджених у практиці корпоративної оцінки є метод дисконтування грошових потоків (DCF – discounted cash flow), що пов'язано з його комплексністю,

стратегічною спрямованістю, ретроспективним та перспективним аналізом економічного стану та діяльності підприємства, що задовольняє вимоги як реальних, так і потенційних інвесторів. Метод DCF базується на двох основоположних концепціях – теорія вартості грошей у часі та чистої приведеної вартості (NPV – net present value), відповідно до яких вираховується теперішня вартість існуючого підприємства у майбутніх періодах (через ставку капіталізації), а також визначається виправданість інвестиційних вкладень (відповідно до фінансової вигоди інвестора).

Таким чином, оцінка підприємства або окремої інвестиції за методом DCF становитиме вартість очікуваних чистих грошових потоків, які генеруватиме дане підприємство в результаті операційно-господарської, фінансової та інших видів діяльності з урахуванням чиннику часу (період дисконтування) та дії систематичних та специфічних ризиків, притаманних бізнесу та ринку, що враховується у ставці дисконтування (WACC):

$$\text{Value of firm} = \sum FCFF_t / (1+WACC)^t,$$

де $FCFF_t$ – величина прогнозованих вільних грошових потоків компанії у періоді t , гр. од.; $WACC$ – середньозважена вартість капіталу, %; t – період прогнозування.

При прогнозуванні величини вільних грошових потоків враховуються результати операційно-господарської, фінансової та інвестиційної діяльності відповідно до ретроспективних даних самого підприємства та його бізнес-стратегії на період прогнозування.

$$FCFF = EBIT * (1-T) + Depreciation - CAPEX +/- \Delta NCWC,$$

де $EBIT$ – величина доходу до сплати відсотків та податку на прибуток, гр.од.; T – ставка податку, %; $Depreciation$ – величина нарахованої амортизації, гр.од.; $CAPEX$ – капітальні інвестиції, гр.од.; $\Delta NCWC$ – зміна величини негрошового оборотного капіталу, гр.од.

Важливим елементом розрахунку вартості за методом DCF є величина середньозваженої вартості капіталу (WACC), яка є фактором дисконтування вільних грошових потоків на період прогнозування, виконуючи функцію варто-

сті грошей у часі, а також відображає ризик інвестування у конкретне підприємство.

Таким чином, ставка WACC фактично відображає сукупну альтернативну дохідність, яку можуть очікувати інвестори, і складається з кількох аргументів – структури капіталу та вартості позикового й власного акціонерного капіталу.

$$WACC = K_e * W_e + K_d * W_d * (1-T),$$

де K_e та K_d – відповідно ринкова вартість власного акціонерного (equity) та позикового (debt) капіталу, %; W_e і W_d – частка у структурі акціонерного капіталу відповідно власного та позикового, %.

І якщо визначення вартості позикового капіталу не викликає труднощів, становлячи середньоринкову вартість боргу для підприємства відповідної галузевої приналежності, то вартість власного акціонерного капіталу ускладнюється необхідністю врахування дії систематичних та специфічних ризиків, що потребує ретельного аналізу ринку капіталів та аналізу підприємств галузі (бенчмаркінг).

$$CARM = R_f + \beta_e * (R_m - R_f),$$

де R_f – безризикова ставка дохідності, %; β_e – коефіцієнт систематичного ризику – бета; R_m – ринкова дохідність інвестиційного портфелю компанії, %; $(R_m - R_f)$ – премія за ризик інвестування в цінні папери компанії, %.

Після визначення прогнозних обсягів вільних грошових потоків та середньозваженої вартості капіталу, що слугує ставкою приведення вартості цих грошових потоків до теперішнього часу, необхідно пролонгувати таку оцінку на постпрогнозний період, який виходитиме за рамки періоду дисконтування та характеризуватиме перспективи стратегічного розвитку підприємства (рис. 1).

Для оцінювання вартості підприємства у постпрогнозний період визначається термінальна вартість (TV – terminal value), яка є теперішньою вартістю майбутньо згенерованих грошових потоків у постпрогнозний період з урахуванням ставки довгострокового зростання (g – growthrate), яка не повинна перевищувати середній прогнозний довгостроковий темп росту галузі або розвитку економіки підприємства.

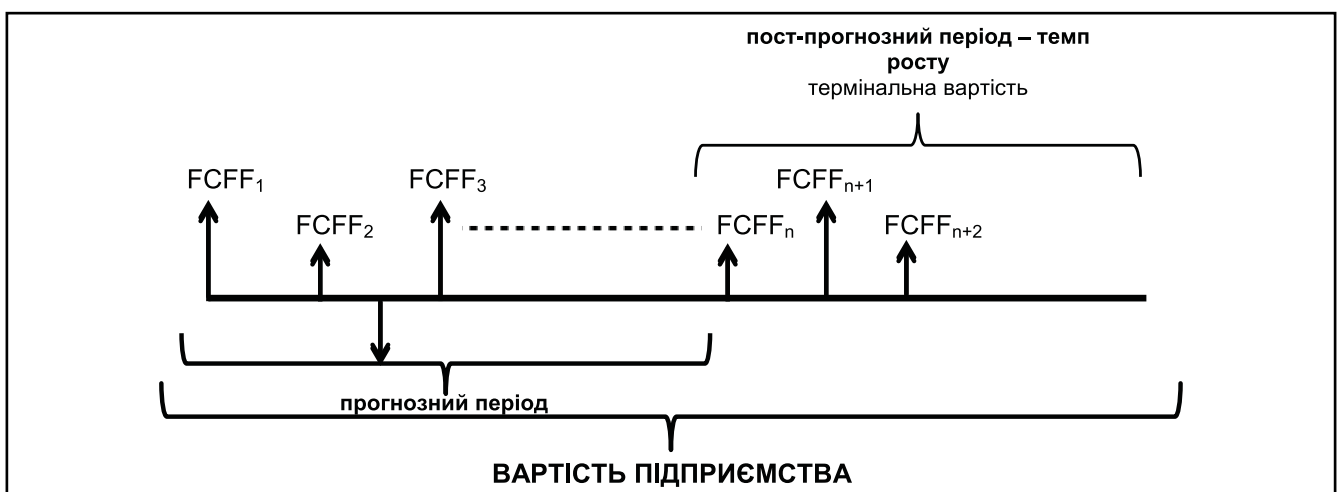


Рисунок 1. Прогнозний та постпрогнозний періоди оцінки вартості підприємства

Розроблено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$TV_n = \sum FCFF_n / (WACC - g),$$

де TV_n – поточне значення термінальної вартості, гр.од.; $FCFF_n$ – вільні грошові потоки підприємства у період останнього прогнозного року – n , гр.од.

Таким чином, вартість підприємства за методом DCF складатиметься з поточної вартості вільних грошових потоків у прогнозний та постпрогнозний періоди, останній з яких враховуватиме експертні припущення щодо довгострокового рівня зростання економіки підприємства.

$$V_{firm} = \sum FCFF_t / (1+WACC)^t + TV.$$

Що ж стосується вартості аграрного підприємства, то у цілому процедура її визначення за методом DCF набуває модифікованого вигляду (рис. 2), що зумовлено провідною роллю землі як основного засобу виробництва в сільському господарстві. Цей ресурс може використовуватися аграрними підприємствами на правах приватної власності або на правах оренди, залежно від чого різнитимуться і підходи до

визначення вартості такого ресурсу у складі загальної вартості аграрного підприємства.

Якщо земельна ділянка знаходиться у приватній власності аграрного підприємства, обґрунтованою є методика оцінки вартості такої земельної ділянки як капіталізованої ціни землі з урахуванням так званого фактору землі, який визначений на рівні 40% у дохідності підприємства [8, с. 13–14]. Фактор землі виникає у зв'язку з тим, що у структурі активів аграрних підприємств земельний капітал може займати до 40%, що відповідно визначає і його частку у вартості акумульованих грошових потоків. Таким чином, вартість земельної ділянки, що знаходиться у приватній власності, як елемент загальної вартості аграрного підприємства, визначається як добуток ціни землі, визначеної відношенням орендної плати до дисконтної ставки для землі, та коефіцієнту вкладу земельного фактору у формуванні грошового потоку аграрного підприємства.

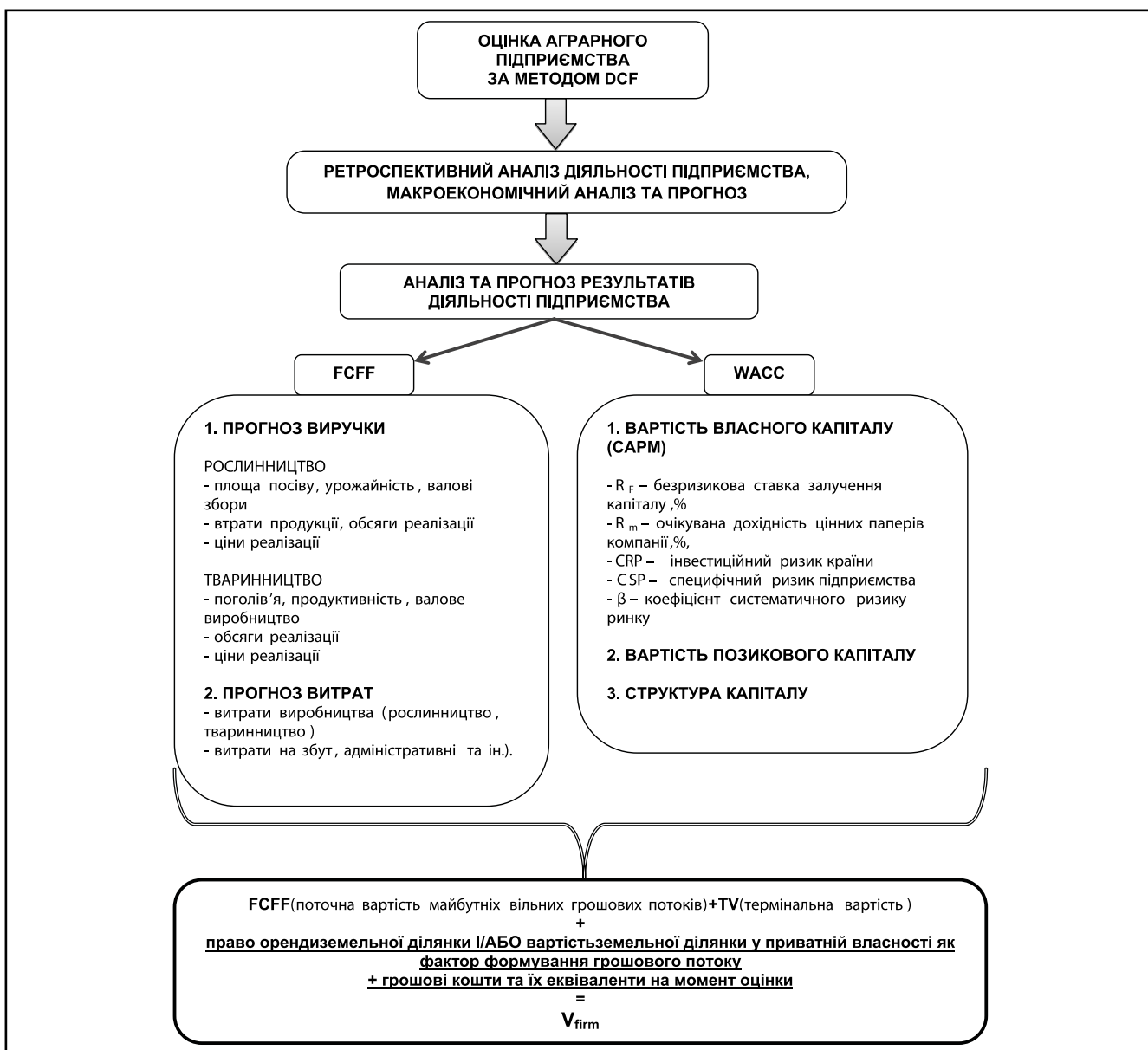


Рисунок 2. Визначення вартості аграрного підприємства за методом DCF

Оскільки на сьогодні абсолютна більшість аграрних підприємств, насамперед великих, орендує землі, що сформувало масштабний ринок оренди сільськогосподарських земель, важливою складовою вартості аграрного підприємства стає саме право оренди земельної ділянки, що може істотно збільшувати вартість такого аграрного підприємства.

МСФО та ПсБО 8 «Нематеріальні активи» визначають право оренди землі як нематеріальний актив, але на сучасному етапі лише незначна кількість аграрних підприємств включає право оренди до свого балансу. Зазначимо, що на сьогодні в умовах відсутності повноцінного ринку землі унеможливується об'єктивне визначення вартості такого нематеріального активу, як право оренди землі, яке, крім того, не має реального фінансового джерела, відображаючись у розділі «Власний капітал» як «Додатковий капітал». Усі ці та інші обставини змушують говорити про вартість права оренди землі як певну величину фіктивного капіталу, який фактично збільшує вартість підприємства, але ця збільшена вартість не має реального наповнення, перетворюючись у реальний капітал при продажу підприємства.

Методика оцінювання вартості права оренди земельної ділянки або права користування нею на умовах емфітевзису чи суперфіцію для орендаря згідно із Постановою Кабінету Міністрів від 16 листопада 2011 р. № 1248 «Про внесення зміни до Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок» передбачає три основні методи, одним з яких є волюнтаристській (або зіставлення цін продажу), який ґрунтується виключно на суб'єктивній інформації щодо «бажаного», а не об'єктивного рівня цін, що мають відображати вартість права оренди земельної ділянки для орендаря. Детально розглянемо дві інші методики оцінки права оренди для орендаря, які передбачають більший ступінь наукової об'єктивності та обґрунтованості [21] (табл. 3).

Відповідно до першої методики, що передбачає визначення права оренди земельної ділянки через непряму капіталізацію, додатковий дохід орендаря визначається як різниця між рівнем чистого операційного доходу (рентний дохід) та чистим операційним доходом від надходження плати, визначеної договором оренди земельної ділянки. При цьому очікуваний ринковий рівень чистого операційного доходу власника земельної ділянки визначається з виразу [5, с. 144].

$$NO_{Im} = LP_m - OC,$$

де LP_m – ринкова орендна плата, гр. од.; OC – операційні витрати, що включають у себе земельний податок, реєстрацію договорів оренди, гр. од.

Звідси додатковий дохід визначатиметься як

$$+/- D_{O_i} = NO_{Im} - NO_{Io},$$

де NO_{Io} – чистий операційний дохід власника ділянки від плати за неї згідно з договором (фактично одержуваний чистий операційний дохід власником земельної ділянки).

Як видно із наведеної формули, вартість права оренди земельної ділянки для орендаря може приймати від'ємне значення у випадку, коли фактичний рівень орендної плати (орендна плата, визначена договором оренди) буде більшим за ринковий рівень чистого операційного доходу [21]. Така обставина не узгоджується з першим підходом визначення вартості права оренди (зіставлення цін продажу), яка завжди є додатною величиною, а також суперечить логіці визначення вартості підприємства як сумарної величини його вільних грошових потоків та вартості права оренди. Більше того, можемо стверджувати, що в українських реаліях вартість права оренди за другим підходом майже завжди прийматиме від'ємне значення. Це пов'язано з тим, що фактичний рівень орендної плати, який виплачують орендарі власнику земельної ділянки, перевищує її ринковий рівень через високий ризик конкуренції в даному сегменті та підвищення ставок такої плати у відповідь на її зростання.

Щодо іншого підходу, що ґрунтується на визначенні права оренди земельної ділянки на основі чистого операційного доходу власника, то він є достатньо методично обґрунтованим та може бути практично використаний, хоча і має певні недоліки. Так, наприклад, у сучасних умовах досить складно об'єктивно оцінити можливі витрати, що пов'язані з одержанням орендної плати, а тому суб'єктивно прийматимемо їх на рівні до 15% від величини орендної плати. Виходячи з цього інтерес власника (V_{O_i}) кількісно визначається з виразу [5, с. 152]

$$V_{O_i} = \sum NO_{I_i} / (1+r)^t + V^n,$$

де NO_{I_i} – чистий операційний дохід власника від визначеної договором плати за землю, що визначається як різниця між орендною платою, яку одержує власник (фактична орендна плата), і можливими витратами, що пов'язані із та-

Таблиця 3. Оцінка права оренди земельної ділянки для орендаря

Метод	Математична формалізація	Пояснення
На основі додаткового доходу орендаря (непряма капіталізація)	$C_n = \sum D_{O_i} / (1+C_k)^t$	де C_n – вартість права оренди земельної ділянки, визначена шляхом непрямої капіталізації, грн.; D_{O_i} – додатковий дохід орендаря за i -й рік строку оренди, грн.; C_k – ставка капіталізації ⁹ ,%; n – кількість періодів, що залишилися до кінця строку оренди земельної ділянки (у роках); t – певний період (рік) у межах строку оренди земельної ділянки (строк прогнозування)
На основі чистого операційного доходу власника	$V_{I_i} = V_{Im} - V_{O_i}$	де V_{I_i} – вартість права оренди (інтерес орендаря) у ринковій вартості земельної ділянки, гр. од.; V_{Im} – ринкова вартість земельної ділянки, гр. од.; V_{O_i} – інтерес власника (вартість його прав) у ринковій вартості ділянки, що передається в оренду, гр. од.

⁹ Ставка капіталізації визначається на рівні ставки по довгостроковим кредитам у національній валюті (станом на 2012 рік за даними НБУ вона становила 14,5%), а також із урахування додаткових ризиків, а саме: можливі зміни банківської ставки, незнаходження орендаря та ін., що у сучасних умовах досить складно об'єктивно спрогнозувати.

ким одержанням, гр. од.; V^n – поточна вартість реверсії , що являє собою вартість грошей, що репрезентують ціну ділянки, приведену до часу її повернення власникові, гр. од.

За існуючих методичних підходів залежно від наявності достовірної інформації та можливостей отримання обґрунтованих даних необхідно визначити вартість земельної ділянки (якщо вона знаходиться у приватній власності) та права оренди на неї (для орендованих земельних ділянок) як елемент загальної вартості підприємства. Оскільки право оренди землі набуває всіх рис фіктивного капіталу, відповідно підвищується і вартість всього підприємства.

Формула розрахунку вартості підприємства за методом DCFз урахуванням вартості права оренди землі матиме такий вигляд:

$$V_{firm} = \sum (FCFF_t / (1+WACC)^t) + \sum (FCFF_n / (WACC - g)^n) + V_{lm} - (V_{oi} + V^n) + \text{грошові кошти}$$

На завершення статті звернемо увагу на таку архіважливу обставину: для того щоб право оренди землі набуло статусу нематеріального активу і отже було включене до складу вартості аграрного підприємства, потрібна на це згода орендодавця – власника земельної ділянки. Адже право оренди засноване на договорі, а тому воно є лише зобов'язальним і щоб стати предметом відчуження від орендаря необхідна така згода. Про неї йдеться в Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню» [22], що набув чинності 5 липня 2012 року. Зробимо акцент на такому аспекті цього закону: на відміну від Закону України «Про оренду землі» в даному законі відчуження права оренди від орендаря розглядається ширше і включає в себе не лише передачу його в заставу і внесення до статутного капіталу, а й продаж цього права іншим особам. Отже, агропромислові компанії, інші орендарі тепер одержують можливість продавати право оренди і на якусь частину свого земельного банку та отримувати гроші з повітря, оскільки це право, як уже зазначалося, не має ніякого матеріального наповнення. Ця обставина спонукатиме компанії до продажу і перепродажу бізнесу як цілісного майнового комплексу і (або) частини орендованих земель.

Більше того, зазначений закон спрямований проти орендодавця і в тому сенсі, що в разі його відмови давати згоду на відчуження права оренди землі він (закон) зобов'язує орендодавця надати вмотивовану відмову у місячний строк з моменту одержання заяви від орендаря про намір відчужувати право оренди земельних ділянок. Що саме може бути мотивом відмови – закон не передбачає, проте прописує, що в разі не надання орендодавцем згоди і вмотивованої відмови протягом зазначеного терміну застосовується принцип «мовчазної згоди» орендодавця, тобто орендар набуває право відчужувати право оренди орендованої ним землі.

І тут постає таке принципової ваги питання: а що отримує взамін орендодавець в разі надання згоди на відчуження права оренди земельної ділянки? Спочатку зазначимо, що строк договору відчуження прав оренди землі (на жаль, ти-

пового договору відчуження до цих пір не розроблено) не може перевищувати терміну первісного договору оренди. Крім того, в разі припинення останнього втрачає свою чинність і договір відчуження. Зберігаються й інші умови первісного договору оренди. Отже, з формального погляду для орендодавця нічого не змінюється. Проте реально для нього виникає загроза неповного дотримання умов первісного договору оренди новим орендарем, до якого перейшло право оренди земельної ділянки. Причому орендодавець у даному випадку зовсім відсторонений від вибору нового орендаря, і ситуація може скластися так, що він ніколи б не уклав із новим орендарем договору оренди за умови збереження за ним права такого вибору.

Отже, за сучасної законодавчої бази орендодавцям немає ніякого сенсу надавати дозвіл орендарям на відчуження прав оренди у будь якій формі. Причому доцільно вилучити із Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню» від 05.07.2012 норму про надання орендодавцем вмотивованої відмови орендарю щодо відчуження ним права оренди як таку, що зазіхає на право приватної власності громадян України на землю. Але ми вже знаємо, що за відсутності такого дозволу орендарі позбавляться можливості брати на баланс право оренди земельних ділянок в якості нематеріального активу. Це, безумовно, звужуватиме їхні можливості, насамперед щодо залучення підприємствами кредитних ресурсів, і знижуватиме вартість підприємства. Тому і пропонується такий компромісний варіант.

Орендодавці можуть надавати дозвіл на відчуження права оренди земельних ділянок за умови надання їм первісним орендарем певних економічних преференцій за ризик імовірних негативних наслідків від зміни землекористувача (нового орендаря). Так, за продаж орендарем права оренди землі іншим суб'єктам господарювання незалежно від того, чи у складі цілісного майнового комплексу, чи частиною земельного банку такою преференцією може бути обґрунтований відсоток від суми такого продажу, який отримуватимуть орендодавці; за надання орендарем права оренди землі в заставу і внесення його в статутний капітал – певний відсоток підвищення орендної плати від нормативної грошової оцінки землі. Залишається відкритим питання щодо розподілу вартості права оренди землі як нематеріального активу за продажу бізнесу як цілісного майнового комплексу. Для обмеження спекулятивних операцій продажу і перепродажу агробізнесу зі складовою в балансі підприємств права оренди землі варто було б ввести державне мито на вартість такого права, диференціюючи його залежно від часового проміжку здійснення таких операцій.

Висновки

Оцінка вартості підприємства будь-якої галузевої приналежності потребує ретельного науково обґрунтованого підходу до вибору методу оцінки, а також якісного фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства, що має передувати

ти процесові такої оцінки. У практиці міжнародної та вітчизняної корпоративної оцінки прийнято виділяти три основні методичні підходи – дохідний, витратний та порівняльний, які мають низку переваг та недоліків, та можуть використовуватися як окремо, так і комплексно, з урахуванням цілей оцінювання вартості підприємства, специфіки його функціонування, наявної вихідної інформації тощо. Серед найбільш поширених у практиці оцінювання вартості підприємства виділяють метод дисконтування грошових потоків (DCF). Він має низку переваг перед іншими методами, що пов'язано із необхідністю ретельного ретроспективного аналізу даних, комплексністю операційно-господарських та фінансово-економічних показників ефективності, на основі яких отримуються дані прогностичного та постпрогностичного періодів. Специфікою оцінювання вартості аграрного підприємства за методом DCF є необхідність визначення вартості земельної ділянки, яка може знаходитися у приватній власності або в оренді аграрного підприємства. З метою урахування даних обставин була наведена методика визначення вартості земельної ділянки, що знаходиться у приватній власності підприємства, як капіталізованої ціни землі із врахуванням фактору земельного капіталу. Оскільки в переважній більшості аграрні підприємства орендують земельні ділянки, що сформувало масштабний ринок оренди землі, виникає потреба у визначенні права оренди земельних ділянок, що відбувається на основі одного з методів: або із врахуванням середньогалузевих ринкових значень на основі зіставлення цін за аналогічними компаніями, або на основі капіталізації додаткового доходу орендаря, або капіталізації ринкової вартості інтересу власника та ринкової вартості земельної ділянки. Останній з методів, на наш погляд, є більш науково обґрунтованим, що дає підстави його використовувати з метою визначення вартості права оренди земельної ділянки для орендаря з наступним включенням отриманого результату у загальну вартість оцінюваного аграрного підприємства. Крім того, оскільки продаж підприємства відбувається разом із відчуженням права оренди земельної ділянки, особливу увагу слід приділяти правам, які при цьому зберігаються за орендодавцем, а також розробці системи відповідних економічних пріоритетів для орендодавця, оскільки, виходячи із сучасної законодавчої бази, орендодавцем немає ніякого сенсу надавати дозвіл орендарям на відчуження прав оренди у будь якій формі. Таким чином, потребує особливо ретельного законодавчого регулювання питання не лише оцінки права оренди земельної ділянки для орендаря у складі вартості аграрного підприємства, а й умов відчуження

такої земельної ділянки та врегулювання відносин, що при цьому виникають між орендарем та орендодавцем.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г., Андрійчук Р.В. Аналіз методології визначення вартості підприємства в межах дохідного підходу // Економіка АПК. – 2012. – №9. – С. 40–47.
2. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Економіка / Сапачук Ю., №124/125, 2011 р. – С. 94–97.
4. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; пер. с англ.; 4-е изд. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2007. – 1340 с.
5. Заяць В.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель: Монографія / Заяць В.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 390 с.
6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурун; пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 576 с.
7. Мендрул О.Г. Управление вартістю підприємств: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
8. Облікове забезпечення інвестиційної привабливості та безпеки підприємства й аграрної галузі: практичне керівництво / В.М. Жука, Б.В. Мельничук, Ю.С. Бездушна та ін.; За ред. В.М. Жука. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – 88 с.
9. Огієр Т., Рагман Дж., Спайсер Л. Справжня вартість капіталу: Практичний посібник з прийняття фінансових рішень / Пер. з англ.; За наук. ред. О.Б. Ватченко. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
10. Узст Т., Джонс Д. Пособие по оценке бизнеса / Перевод с англ. – М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003. – С. 650.
11. <http://www.agnc.com/>
12. http://www.cgapdnet.org/Non_VerifiableProducts/Article-Publication/ValuationOfABusiness/ValuationOfABusiness_p1.pdf
13. http://www.cfin.ru/press/afa/97_2_005-080.pdf
14. http://dpo-group.ru/real_estate/report4.asp
15. <http://www.ifrs.org.ua/mezhdunarodny-e-standarty-finansovoj-otchyotnosti/>
16. <http://rudocs.exdat.com/docs/index-383025.html?page=3>
17. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%DO%BF>
18. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%DO%BF>
19. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1248-2011-%DO%BF>
20. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%DO%BF>
21. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%DO%BF>
22. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5059-17>

Трейд-маркетингові тенденції в Україні

У статті розглянуто сучасний стан розвитку ринку роздрібною торгівлі в Україні та тенденції функціонального розподілу роздрібного товарообороту підприємств. Визначено загальні тенденції до збільшення обсягів товарообороту, що свідчить про поглинання великими гравцями дрібних конкурентів та їх об'єднання задля змоги протистояння зовнішньому середовищу (конкурентам, економічній та політичній ситуації в країні). Проаналізовано тенденції розвитку трейд-маркетингу на Україні та його стратегічну роль у сучасних умовах розвитку. Досліджено структуру зацікавленості трейд-маркетинговими тенденціями в Україні за видами діяльності та рівнем менеджменту підприємства. Розглянуто вибірку міжнародних торговельних мереж України, згрупованих за кількістю торгових точок, їх форматом та представленістю в Україні.

Ключові слова: трейд-маркетинг, торгівля, роздрібною торгівля, маркетингове планування.

В статье рассмотрено современное состояние развития рынка розничной торговли в Украине и тенденции функционального распределения розничного товарооборота предприятий. Определены общие тенденции к увеличению объемов товарооборота, что свидетельствует о поглощении крупными игроками мелких конкурентов и их объединении ради возможности противостояния внешней среде (конкурентам, экономической и политической ситуации в стране). Проанализированы тенденции развития трейд-маркетинга в Украине и его стратегическая роль в современных условиях развития. Исследована структура заинтересованности трейд-маркетинговыми тенденциями в Украине по видам деятельности и уровню менеджмента предприятия. Рассмотрена выборка международных торговых сетей Украины, сгруппированных по количеству торговых точек, их формату и представленностью в Украине.

Ключевые слова: трейд-маркетинг, торговля, розничная торговля, маркетинговое планирование.

Постановка проблеми. Результати аналізу фахових публікацій свідчать про недостатню розробку принципово важливих питань, пов'язаних із визначенням місця трейд-маркетингу в системі маркетингового планування. Дослідження автора спрямовані на аналіз стану роздрібною торгівлі в Україні, визначаються необхідністю дослідження безпосереднім впливом учасників ринку на товаровиробників при розробці стратегії їхнього розвитку та планування маркетингових заходів. Маркетингове планування на підприємствах обмежується групою факторів, точніше договірними зобов'язаннями, які висуваються торговельними мережами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні засади обґрунтування маркетингових рішень

щодо формування трейд-маркетингових тенденцій розкрито в наукових працях таких вчених, як П. Друкер, Дж. Берман, Р. Каплан, Д.В. Еванс, Р. Фатхутдінов, С. Гаркавенко, О. Голубкової, А. Войчак, Л. Балабанової, Н. Куденко, А. Мазаракі, В. Ортинської та ін. Недостатньо, на думку автора, приділено уваги питанням трейд-маркетингових тенденцій в Україні при розробці стратегії розвитку підприємства з урахуванням динаміки та функціонального розподілу роздрібною товарообороту вітчизняного ринку торгівлі.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку трейд-маркетингу в Україні через роздрібною торговельну мережу. Аналіз структури зацікавленості трейд-маркетингових тенденцій в Україні за видом діяльності та рівнем менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Трейд-маркетинг описує спільну діяльність учасників торгівлі, спрямовану на організацію просування товару в роздрібній мережі. Для різних торгових мереж маркетингові пропозиції різні, недоцільно застосовувати однакову схему для всіх учасників. Ситуація, що склалася на ринку роздрібною торгівлі України, актуальна в контексті задекларованої проблематики дослідження безпосереднім впливом учасників ринку на товаровиробників при розробці стратегії їхнього розвитку та планування маркетингових заходів. Маркетингове планування на підприємствах обмежується групою факторів, точніше договірними зобов'язаннями, які висуваються торговельними мережами. Тобто незалежно від фінансового результату, отриманого суб'єктом діяльності, необхідною вимогою співпраці з торговельними мережами є постійна їхня участь у промоакціях. У зв'язку з цим необхідний мінімум бюджету маркетингу підприємства, яке співпрацює з торговельними мережами, вже відомий, оскільки передбачений фіксованими ставками. Зрозуміло, що для ефективної співпраці необхідно чітко усвідомлювати цінову політику підприємства з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції, з одного боку, та рентабельності діяльності – з іншого.

Підсумком останніх десяти років для торгівлі в Україні є постійне укрупнення і розростання торгових мереж, які мають безапеляційні переваги і можливості диктувати умови на вітчизняному ринку. В країні створені умови, при яких тільки присутність у великій мережі дає можливість підприємству розраховувати на ефективність розвитку господарської діяльності товаровиробника.

Вітчизняний ринок роздрібною торгівлі протягом 2010–2013 років став більш концентрованим, у результаті чого поступово збільшувалася питома вага операторів найбільших роздрібних мереж. На сучасному етапі розвитку ринку спостерігається перехід операторів на нові формати організації торгівлі, а також якісне зростання галузі (удоско-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

налення і збільшення спектру послуг, сервісів, орієнтованих на попит споживачів).

На думку експертів Мінекономрозвитку, збільшенню товарообігу в 2012–2013 роках сприяли зростання реальної заробітної плати і доходів населення, проведення Євро–2012. Реальні наявні доходи населення у 2012 році зросли на 9,7% порівняно з 2011 роком, у першому кварталі 2013 року – на 7,6% [1].

На організовану торгівлю (в тому числі мережеву торгівлю) припадає близько 55–60% ринку роздрібною торгівлі України, на ринки – відповідно 40–45%. При цьому частка національних операторів на ринку мережевої торгівлі України порівняно з європейськими країнами ще досить низька – всього близько 25%. У той же час чотири найбільші мережі Великобританії контролюють близько 80% внутрішнього ринку, в Німеччині на п'ять мереж припадає 65%, у Франції на п'ять операторів – 85%.

Тенденція у функціональному розподілі роздрібного товарообігу підприємств вказує на те, що загалом цей економічний показник формується за рахунок розвитку роздрібною торгівлі через роздрібну торговельну мережу (в 2010 році частка товарообігу роздрібною мережею в загальному роздрібному товарообігу становила 96%).

За 2011 рік через торговельну мережу підприємств було продано споживчих товарів на суму 338,7 млрд. грн. При цьому частка продажу споживчих товарів, які вироблені в Україні, у структурі товарообігу торговельної мережі становить 61,4%, що на 2,9% менше, ніж за 2010 рік [1].

Як наочно видно з даних рис. 1, найбільш стабільною лишалася частка продовольчих споживчих товарів, які вироблені на території України, у товарообороті торговельної мережі – близько 88% із незначним зниженням наприкінці досліджуваного періоду (за 2006–2011 роки зниження становило 2,1%).

Щодо товарів непродовольчих, вироблених на території України, то їхня частка у товарообороті торговельної мережі є значно нижчою і має загальну тенденцію до зниження. Протягом 2006–2011 років цей показник скоротився на 8% і наприкінці досліджуваного періоду був меншим за

50%. Це говорить про поступову експансію ринку товарами іноземного виробництва.

Найбільша частка продажу товарів, які вироблені на території України, спостерігалася в Черкаській, Кіровоградській Житомирській, Сумській, Чернігівській та Херсонській областях (75,1–72,6%). У містах Києві та Севастополі, Закарпатській, Одеській, Донецькій, Харківській, Луганській областях ця частка в товарообороті була меншою, ніж у середньому по Україні (51,9–60,1%).

Щодо динаміки змін у структурі товарообороту, то однозначно її назвати важко. Адже протягом першої половини досліджуваного періоду питома вага продовольчих товарів у структурі роздрібного та оптового товарообороту зростала, але останніми роками зростання даного показника поступилося його зниженню. В цілому в структурі роздрібного товарообігу частка продовольчих товарів зросла з 38,2% у 2006 році до 38,9% у 2011 році. Щодо оптового товарообігу, то частка продовольчих товарів в його структурі за 2006–2011 роки зросла з 15,5 до 17,6%. Натомість торгівля непродовольчими товарами змінює свою значущість, повторюючи зміну частки продовольчих товарів із протилежним знаком.

За даними Державного комітету статистики України, кількість об'єктів роздрібною торгівлі України за 2006–2011 роки постійно знижується. Наприкінці 2011 року в Україні функціонувало 64,2 тис. об'єктів роздрібною торгівлі, серед яких 48,4 тис. магазинів та 15,8 тис. кіосків та автозаправних станцій. У порівнянні з початком досліджуваного періоду кількість об'єктів роздрібною торгівлі у 2011 році скоротилася на 9,4 тис. од., або на 12,8%. Найбільше скоротилася кількість магазинів (на 6,2 тис. од., або на 11,4%).

Найбільший обіг зафіксований у м. Києві (17 млрд. 322,5 млн. грн.) і Донецькій області (13 млрд. 351,9 млн. грн.), найменший – у м. Севастополі (1 млрд. 505,6 млн. грн.) та Чернівецькій області (1 млрд. 758,9 млн. грн.).

При цьому обсяг роздрібною товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та забезпечення стравами та напоями, становив 64 млрд. 20 млн. грн., що на 5,7% більше даних за січень–лютий 2013 року.



Рисунок 1. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торговельну мережу, %
Джерело: [1].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У лютому 2014 року цей показник становив 32 млрд. 089,7 млн. грн., що на 4,6% більше даних лютого 2013 року, але на 0,1% менше січневого показника.

Обіг ресторанного господарства (з урахуванням обороту фізичних осіб–підприємців) у січні–лютому 2014 року виріс на 2,3% і в річному еквіваленті становив 3 млрд. 566,1 млн. грн.

За даними Державної служби статистики, в 2012 році загальний обсяг виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в Україні зріс відносно попереднього року на 1,5%. У грудні 2012 року до грудня 2011 року обсяг виробництва зріс на 2,2%.

Обсяг реалізованої продукції – харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2012 році в Україні зріс, за даними Держстату, до 182,3 млрд. грн. (без ПДВ та акцизу) з 166,3 млрд. грн. у 2011 році [1].

Загальний обсяг товарообігу роздрібною торгівлю в країні в минулому році зріс до 2011 року на 15,9% – до 804,3 млрд. грн.

У січні–листопаді 2012 року імпорту в Україну готової харчової продукції скоротився в порівнянні з аналогічним періодом 2011 року на 2,3% – до \$2,7 млрд., включаючи імпорту алкоголю на \$446,4 млн. (зростання на 22,6% до одинадцяти місяців 2011 року).

Щорічне зменшення кількості об'єктів торгівлі при загальній тенденції обсягів товарообігу до збільшення, дозволяє дійти логічного висновку про те, що більш крупні учасники ринку поглинають своїх конкурентів. Це можна пояснити також тим, що дрібні торговельні об'єкти об'єднуються задля змоги протистояти зовнішньому середовищу (конкурентам, економічній та політичній ситуації в Україні).

Наведені результати досліджень свідчать про перспективи розвитку роздрібною торговельною діяльністю в Україні в цілому і в торговельних мережах зокрема. В зв'язку з чим необхідним питанням до аналізу постає трейд–маркетинг як одна з основних складових при плануванні маркетингу на підприємстві.

Актуальною подією в Україні є щорічний форум Trade Marketing in Ukraine, на якому провідні постачальники і ритейлери обговорюють практичні інструменти та стратегії роботи в сек-

торі FMCG. Спеціалісти ринку обговорюють тенденції розвитку трейд–маркетингу у світі, в Україні та його стратегічну роль у сучасних умовах, а також особливості трейд–маркетингу в роботі з каналами збуту і в торговельних точках.

Наведені дані зображують максимальний сегмент зацікавленості трейд–маркетинговими тенденціями в Україні серед FMCG виробництва – 22%. Якщо розглядати загалом ринок FMCG (виробництво + дистрибуція + ритейл), то сукупна його частка становить 46% зацікавлених. Результати дослідження свідчать про масштабність даного ринку і доводять необхідність його аналізу.

Дані діаграми на рис. 3 зображують розподіл зацікавленості різних рівнів менеджменту українських підприємств трейд–маркетинговими тенденціями. Таким чином, топ–менеджменту належить 16% зацікавлених осіб. Середня ланка, тобто безпосередні керівники проектів, становить 77%. Це свідчить про необхідність повного володіння інформацією, що стосується трейд–маркетингу в Україні людьми, які приймають відповідальні рішення та контролюють процес їх реалізації.

Домінуючою тенденцією останніх часів є поява сучасних торговельних форматів та посилення ролі великих корпоративних угруповань у сфері торгівлі, тож підвищену увагу слід приділяти торговельним мережам та їхньому функціонуванню на сучасному етапі розвитку національного господарства.

На сьогодні на українському ринку організованої роздрібною торгівлю домінують мережі українських операторів [3]. Серед національних продовольчих роздрібних мереж найбільшу частку займають ГК «Фоззі» (мережі «Сільпо», «Фора»), FOZZYCash&Carry); «АТБ–маркет» (супермаркети і магазини «біля дому»), ГК «Фуршет» (супермаркети «Фуршет»); ГК «Велика кишеня» (супермаркети «Велика кишеня», магазини «біля дому», «Просто маркет»); «ЕКО» (супермаркети «Еко–Маркет»).

На ринку також присутні закордонні мережі, серед яких MetroCash&Carry (Німеччина), Billa (Австрія), Auchan, Novus та інші.

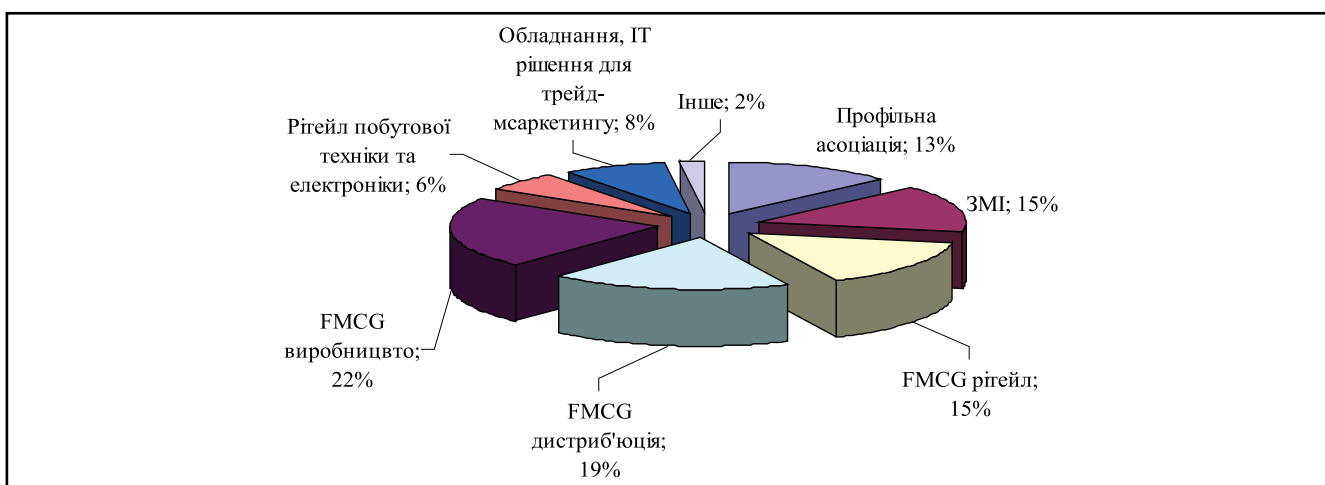


Рисунок 2. Структура зацікавленості трейд–маркетингових тенденцій в Україні в 2013 році (за видом діяльності), %
Джерело: [2].

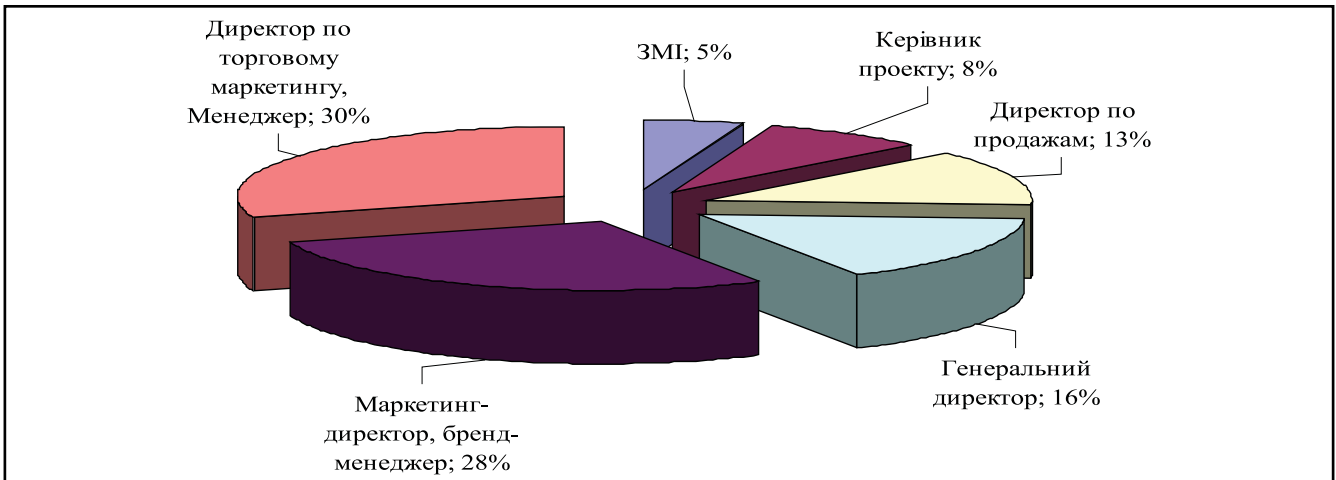


Рисунок 3. Структура зацікавленості трейд-маркетингових тенденцій в Україні 2013 році (за рівнем менеджменту), %
Джерело: [2].

Вибірка міжнародних торговельних мереж України

№	Торгова мережа	Кількість торгових точок по Україні	Формат	Представлена в областях України
1	«Ашан»	11	Гіпермаркет	Київ, Донецьк, Кривий Ріг, Запоріжжя, Львів, Одеса, Сімферополь
2	Novus	2 18 2	Гіпермаркет Супермаркет Магазин «біля дому»	Київ, Севастополь, Черкаси, Рівне, Тернопіль, Житомир
3	«Метро Кеш енд Кері»	29 4	Торговельний центр База	Київ, Харків, Полтава, Львів, Вінниця, Чернівці, Івано-Франківськ, Рівне, Житомир, Тернопіль, Луцьк, Дніпропетровськ, Донецьк, Луганськ, Запоріжжя, Маріуполь, Кременчук, Кіровоград, Одеса, Миколаїв, Сімферополь, Севастополь, Кривий Ріг

Розроблено автором.

У сегменті побутової техніки та електроніки найбільшими операторами є: ГК «Фокстрот», «Ельдорадо», COMFY, «Технополіс». У сегменті цифрової техніки утримують свої ринкові позиції такі мережі, як Diawest, Moyo, Protoria; в сегменті мобільного зв'язку – «Алло», Ringoo; в сегменті косметики та побутової хімії – Watsons, «Єва» та інші.

За географічним охопленням лідерами серед торговельних мереж є «Сільпо», яка охопила 25 регіонів, та «Фуршет» – представлена в 21 регіоні України. Водночас за кількістю охоплених міст та магазинів беззаперечним лідером лишається «АТБ» (147 міст, 521 магазин). Найбільшу середню площу магазину має торговельна мережа «Амстор» (4100 кв. м).

З огляду на висвітлені дані автором згруповано основні міжнародні торговельні мережі України за кількістю торгових точок, форматом магазину та представленістю в областях (див. табл.).

Наведена інформація свідчить про достатню географічну розгалуженість торговельної мережі на Україні. Міжнародні торговельні мережі в основному представлені в форматах гіпермаркетів та супермаркетів. Активне відкриття нових торгових об'єктів протягом останнього року спостерігається в компанії Novus. Цікавим для нашого дослідження є фактор позиціонування торгових компаній на Україні, тобто їхньої концепції:

– «Ашан» – «Удар по цінах» – компанія не робить реклами, вважаючи за краще вкласти ці кошти в збереження максимально низьких цін;

– Novus – «Якість життя» – визначають не як рекламний слоган, а принцип, на якому ґрунтується все, що створюється в компанії. Novus намагається дати споживачеві більше, ніж він чекає, – в сервісі, якості, асортименті, атмосфері покупок;

– «Метро Кеш енд Кері» – відкриті виключно для бізнес-покупців, тобто для юридичних осіб та приватних підприємців.

Виходячи із наведеної інформації можна зробити висновок, що компанія «Ашан» приваблює потенційних клієнтів ціною пропозицією, Novus опирається на якісні критерії розвитку бізнесу, а «Метро Кеш енд Кері» цільовим сегментом обрав ринок B2B.

Висновки

Статистика постійного перерозподілу бюджетів маркетингу на підприємствах у бік трейд-маркетингу свідчить про ефективність застосування його інструментарію. Зрозуміло, що механізм реалізації трейд-маркетингового комплексу залежить від цілей підприємства, що відповідають стратегії його розвитку. Однак будь-які цілі не виключають співпрацю з каналами розподілу, основними з яких на території України є торговельні мережі, особливо що стосується ринку

FMCG. Необхідність постійного дослідження тенденцій розвитку роздрібної торгівлі для товаровиробників в Україні полягає в плануванні комплексу трейд-маркетингових заходів залежно від їх стратегічних та тактичних цілей.

Результати досліджень дозволяють зробити висновок, що український ринок роздрібної торгівлі протягом 2010–2013 років став більш концентрованим, у результаті чого збільшилася питома вага операторів найбільших роздрібних мереж. На сучасному етапі розвитку ринку спостерігається перехід операторів на нові формати організації торгівлі, а також якісне зростання галузі (удосконалення і збільшення спектру послуг, сервісів, орієнтованих на попит споживачів).

Максимальний сегмент зацікавленості трейд-маркетинговими тенденціями в Україні серед FMCG виробництва – 22%. Якщо розглядати загалом ринок FMCG (виробництво

+ дистрибуція + ритейл), то сукупна його частка становить 46% зацікавлених. Розподіл зацікавленості різних рівнів менеджменту українських підприємств трейд-маркетинговими тенденціями належить 16% зацікавлених осіб. Середня ланка, тобто безпосередні керівники проектів, становить 77%, що свідчить про необхідність повного володіння інформацією людьми, які приймають відповідальні рішення та контролюють процес їх реалізації.

Список використаних джерел

1. Матеріали Державного комітету статистики України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Trade Marketing in Ukraine 2013: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://meetingpoint.ua/eventlist/view/id/242>
3. Рейтинг крупнейших компаний Украины – Ритейл: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://retailstudio.org/stats/>

Л.І. ВАСЕЧКО,

к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну

Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства

У статті представлено умови забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств, визначено сутність фінансово-економічної безпеки підприємств як специфічний стан підприємницьких можливостей та корпоративних ресурсів, який би гарантував найбільш результативне її використання для запобігання негативним впливам та стабільного функціонування та розвитку. В роботі означено формуючі елементи фінансово-економічної безпеки підприємства, серед яких її основні цілі, політика забезпечення, функції суб'єктів та об'єктів, системність реалізації. В кінцевому підсумку представлено ряд заходів щодо вартого забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека підприємства, елементи фінансово-економічної безпеки підприємства, суб'єкти та об'єкти фінансово-економічної безпеки підприємства.

В статье представлены условия обеспечения финансово-экономической безопасности предприятий, определена суть финансово-экономической безопасности предприятий как специфическое состояние предпринимательских возможностей и корпоративных ресурсов, которое бы гарантировало наиболее результативное ее использование для предотвращения негативных воздействий и стабильного функционирования и развития. В работе определены формирующие элементы финансово-экономической безопасности предприятия, среди которых ее основные цели, политика обеспечения, функции субъектов и объектов, системность реализации. В конечном итоге представлен ряд мероприятий

достойного обеспечения финансово-экономической безопасности предприятий.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность предприятия, элементы финансово-экономической безопасности предприятия, субъекты и объекты финансово-экономической безопасности предприятия.

The article presents the conditions for financial-economic security companies defines the essence of financial and economic security of enterprises as a specific condition of entrepreneurial opportunities and corporate resources that would guarantee the most efficient use of it to prevent the negative impacts and stable functioning and development. It was determined the forming elements of financial and economic security, including its core objectives, policies to ensure the functions of subjects and objects, system implementation. Ultimately, a series of events presented decent ensure financial and economic security companies.

Keywords: financial and economic security of the enterprise, the elements of financial and economic security, subjects and objects of the financial and economic security.

Постановка проблеми. Забезпечення ефективності протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам, викликаними політичними, економічними, правовими та соціальними протиріччями, вимагає від кожного підприємства розробки стратегії і формування системи забезпечення фінансово-економічної безпеки з якнайширшим урахуванням у них важливості забезпечення стабільного поступального ро-

звитку. Дія ендогенних та екзогенних ризиків виявляється передусім на рівні суб'єктів господарської діяльності. З огляду на це проблему гарантування фінансово-економічної безпеки підприємства потрібно вважати важливим елементом та чинником, який багато в чому визначає стан економічної безпеки галузі, регіону та країни в цілому, а відтак – цим і зумовлена актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відзначимо, що дослідження сутності фінансово-економічної безпеки підприємства висвітлювалося такими вітчизняними та зарубіжними науковцями, як Л. Гнилицька, О. Грунік, К. Девіс, О. Дранко, М. Єрмошенко, М. Іващенко, С. Кавун, М. Кокнаєва, Т. Лоурі, І. Мойсеєнко, Є. Полтавська, Й. Шлупетер. Однак аналіз сутнісних характеристик фінансово-економічної безпеки підприємства постає завданням складності вищого порядку та потребує більшого обсягу інформації.

Мета статті – більш поглиблене дослідження сутності фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасні умови економічного розвитку України характеризуються її інтеграцією в світовий економічний простір і значною політичною та фінансово-економічною нестабільністю. В таких мовах ефективного управління підприємством вимагає розроблення дієвих механізмів забезпечення достатнього рівня його фінансово-економічної безпеки.

Незбалансованість основних макроекономічних показників негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, що проявляється у нестачі фінансових ресурсів, постійному пошуку джерел фінансування, форм і методів раціонального використання обмежених за обсягом ресурсів. Натомість досягнення та підтримка бажаного рівня фінансово-економічної безпеки в заданих межах дає змогу підприємству зберегти свою частку ринку та підвищити конкурентоспроможність власної продукції. Функціонування надійної системи безпеки дає підприємству можливість швидко адаптуватись до ризиків та загроз.

Як зазначають науковці, безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, підприємства, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз [1] або низький рівень загроз, які можуть перешкоджати стійкому функціонуванню певного суб'єкта [2]. Безпека ж соціально-економічних систем виступає як результат розвитку відносин управління, наповнення їх функцій новим розширеним змістом, перш за все функцій організації та контролю.

Проблеми управління економічною безпекою підприємства у складних умовах трансформаційного етапу розвитку економіки є досить актуальними з огляду на необхідність забезпечення сталого економічного розвитку, створення сприятливого інвестиційного клімату.

Однією з основних складових економічної безпеки підприємства є його фінансова безпека, оскільки фінанси є вимірником ефективності функціонування підприємства. Фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної

безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства.

Фінансова безпека підприємства – це такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових ресурсів [3]. Крім того, відмітимо, що фінансова безпека підприємства може визначатися як стан найбільш ефективного використання ресурсів підприємства, результатом чого є високе значення фінансових показників.

На основі вищезазначеного можна зробити висновок про те, що економічна та фінансова безпека підприємства мають досліджуватись в сукупності. При цьому під фінансово-економічною безпекою підприємства слід розуміти сукупність заходів, спрямованих на запобігання шкоди від негативних впливів на їх економічну безпеку з різних аспектів фінансово-господарської діяльності.

Зауважимо, що українські вчені виокремлюють такі умови забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства: високий ступінь гармонізації, узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами навколишнього середовища; наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансово-економічної системи, яка забезпечує реалізацію місії підприємства, досягнення цілей, виконання завдань; збалансованість і комплексність фінансово-економічних та організаційно-управлінських інструментів, які використовуються на підприємстві. Вони також відмічають, що кожен момент часу рівень фінансово-економічної безпеки підприємства визначається впливом зовнішніх та внутрішніх чинників, основними з яких є неефективне управління оборотними засобами і структурою капіталу; відсутність або неефективний контроль за співвідношенням основних та оборотних засобів, власного й залученого капіталу; застосування конкурентами недобросовісних методів і способів у конкурентній боротьбі; неефективне управління портфелем цінних паперів та зовнішній вплив на ринок цінних паперів; неефективне управління кадрами, технологічними, інвестиційними процесами і роботами, затратами, виробництвом; негативний вплив форс-мажорних чинників [3, 4].

Рівень фінансово-економічної безпеки характеризує здатність підприємства протистояти загрозам або долати наслідки негативного впливу чинників зовнішнього середовища. Під загрозою фінансовій безпеці розуміють потенційні та реальні дії фізичних чи юридичних осіб, що порушують стан захищеності суб'єкта підприємницької діяльності та здатні призвести до припинення його діяльності або до фінансових та інших втрат [5].

Загрози відображають зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства, а також взаємозв'язки підприємства з навколишнім середовищем. Загроза фінансово-економічній

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

безпеці підприємства кількісно може визначатися як величина збитку або інший інтегральний показник, що характеризує ступінь зниження економічного потенціалу підприємства [6].

Фінансово-економічна безпека підприємства представляє собою специфічний стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, прав, інформації і технології, персоналу, техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей, який гарантує найбільш результативне їх використання для, по-перше, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам та по-друге, стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку.

Доцільність вивчення саме фінансово-економічної безпеки як основи забезпечення безпеки підприємства в цілому підтверджується також можливістю розрахунку рівня безпеки підприємства (включно з інтегральним) безпосередньо через використання економічних і фінансових індикаторів та динаміки їх зміни. Крім того, категорія фінансово-економічної безпеки повністю відповідає системі понять та показників оцінювання фінансово-економічного стану підприємства.

Зауважимо, що формуючими елементами фінансово-економічної безпеки підприємства виступають її основні цілі, політика забезпечення, функції суб'єктів та об'єктів, системність реалізації.

До основних цілей фінансово-економічної безпеки підприємства належать сприяння досягненню мети діяльності підприємства; забезпечення ефективного використання економічних ресурсів, адаптація до впливу різноманітних чинників зовнішнього середовища, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності, гарантування захисту інформації, охорони комерційної таємниці, досягнення безпеки персоналу; захист інтелектуальної власності, матеріальних та фінансових цінностей підприємства.

Політика забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства – це комплекс заходів, спрямованих на досягнення та підтримку безпечного фінансово-економічного стану підприємства, що здійснюються відповідно до стратегічного плану його розвитку. Головною метою цієї політики є забезпечення його стабільності та максимальної ефективності життєздатності протягом усього життєвого циклу.

Слід відмітити, що суб'єкти фінансово-економічної безпеки підприємства мають досить складний та специфічний характер, що зумовлено особливостями і характеристиками об'єкта, а також певними специфічними умовами середовища функціонування. Як суб'єктів фінансово-економічної безпеки підприємства варто розглядати фізичних та юридичних осіб (працівники, підрозділи, служби, органи, установи, міністерства та відомства), які безпосередньо забезпечують фінансово-економічну безпеку підприємства. Також таких суб'єктів можна поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. До першої групи відносяться особи та підрозділи, які здійснюють функції гарантування безпеки безпосередньо на підприємстві, тобто планово-економічний, фінансовий та юридичний відділи, служба внутрішнього аудиту, відділ кадрів підприємства.

До зовнішніх суб'єктів відносяться інституції, які знаходяться в зовнішньому середовищі функціонування підприємства та створюють умови для забезпечення його безпеки, а саме: законодавчі органи влади, виконавчі органи влади, правоохоронні органи, судові органи, система навчально-наукових закладів та установ, сукупність недержавних охоронних агентств, аналітичних центрів та інформаційних служб, страхові, гарантійні, консалтингові установи.

Варто зазначити, що усвідомлення ролі зовнішніх інституцій суб'єктами фінансово-економічної безпеки підприємства є певною мірою умовним з огляду на те, що в процесі управління підприємством на мікрорівні зовнішні інституції не приймають та безпосередньо не реалізують рішення. Тому підприємство може лише прогнозувати та враховувати їхні дії. Відтак участь зовнішніх інституцій у системі безпеки підприємства реалізується через їхній вплив на гарантування безпеки підприємництва як сектора економіки.

Об'єктами фінансово-економічної безпеки підприємства виступають інформація, персонал, сукупність майнових і немайнових прав та економічних інтересів підприємства, зміна стану яких призводить до зміни рівня його фінансово-економічної безпеки, тобто те, на що спрямовані зусилля щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки. При цьому для ефективної реалізації політики забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства треба володіти достатнім обсягом ресурсів, а саме: фінансовим – для належного фінансового забезпечення заходів політики гарантування безпеки, кадровим – для реалізації політики гарантування безпеки за кожною зі складових об'єктів системи фінансово-економічної безпеки, технічним – для забезпечення виконання заходів політики, інформаційним – для забезпечення доступу достовірних даних та належного їх висвітлення.

Необхідно зауважити, що системний підхід до аналізу фінансово-економічної безпеки підприємства передбачає дослідження якомога більшої кількості зв'язків між елементами системи та об'єктами зовнішнього середовища для виявлення та аналізу найістотніших з них. Примітно, що системний підхід базується на принципі цілісності об'єкта дослідження, тобто дослідження його елементів і властивостей як одного цілого, що супроводжується виникненням між елементами синергетичного зв'язку [7].

Однією з основних проблем застосування системного підходу до дослідження фінансово-економічної безпеки підприємства є правильне і повне виявлення істотних її елементів та встановлення всієї сукупності зв'язків між ними. Науковці вважають, що в основі розроблення комплексної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства повинна лежати визначена концепція, яка враховує такі аспекти: 1) кожне підприємство є системою, яка включає різні, пов'язані між собою елементи, а діяльність підприємства в цілому повинна компенсувати можливий негативний вплив факторів зовнішнього середовища; 2) система фінансово-економічної безпеки не може бути

однаковою на різних підприємствах, оскільки вона залежить від характеру діяльності, потенціалу підприємства, стадії його розвитку тощо; 3) система фінансово-економічної безпеки окремого підприємства повинна бути відносно самостійною і відособленою по відношенню до аналогічних систем безпеки інших економічних суб'єктів; 4) система фінансово-економічної безпеки підприємства повинна бути тільки комплексною, оскільки вона тісно пов'язана із забезпеченням науково-технічної, кадрової, інформаційної, правової, фізичної безпеки тощо [7].

На наш погляд, заходи щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки повинні бути системними і зосереджуватися на ключових проблемах. Зважаючи на те що фінансова безпека держави визначається певною мірою станом фінансово-економічної безпеки окремого підприємства, для підвищення рівня безпеки на макrorівні потрібно налагодити результативний державний контроль за реалізацією валютних операцій, створити безпечну систему фінансового контролю, підсилити платіжну дисципліну всіх суб'єктів господарювання.

Висновки

Вивчення сутнісних характеристик фінансово-економічної безпеки підприємства дає можливість узагальнити те, що для покращення фінансово-економічного стану підприємств та, відповідно, забезпечення їхньої фінансово-економічної безпеки, необхідно також активізувати управлінські функції органів влади у напрямі формування безпечного підприємницького середовища. Для цього слід реалізувати таку послідовність заходів: по-перше, здійснювати ефективне управління розвитком підприємництва; по-друге, узагальнювати інформацію про стан підприємницького середовища держави; по-третє, здійснювати планування розвитку та підвищення конкурентоспроможності промислових територіально-галузевих виробничих систем; по-четверте, здійснювати постійний моніторинг рівня фінансово-економічної безпеки підприємництва, зокрема у територіально-галузевому розрізі. Значення цих показників доцільно порівнювати з їх пороговими значеннями, досліджувати динаміку рівня фінансово-економічної безпеки окремого підприємства, проводити аналіз чинників, які її визначають; по-п'яте, стимулювати інноваційну активність підприємств для підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції; по-шосте, удосконалити дозвільну систему діяльності підприємств з метою створення конкурентного середовища та підвищення ділової активності; по-сьоме, здійснювати аналіз рівня і основних

причин економічної злочинності, враховувати ці показники при інтегральній оцінці рівня фінансово-економічної безпеки регіону, держави.

Загалом, для дослідження фінансово-економічної безпеки підприємств в цілому необхідно враховувати галузеву специфіку їхньої діяльності та вживати відповідні заходи, а саме необхідно удосконалити регуляторну політику, ліквідувати прояви монополізму, спростити дозвільну систему найбільш суттєвих перешкод зміцнення безпеки підприємств, посилити рівень фінансово-економічної безпеки підприємств через розвиток регіональної мережі страхових та гарантійних фондів з метою забезпечення ліквідності їхньої діяльності, в тому числі здійснення підтримки сільськогосподарських товаровиробників і дрібних підприємців, які працюють у сільській місцевості та малих містах.

Список використаних джерел

1. Трояновский В.М. Математическое моделирование в менеджменте: уч. пособие / В.М. Трояновский. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 240 с.
2. Мунтіян В.І. Теоретичні засади економічної безпеки / В.І. Мунтіян // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: матеріали круглого столу (1 листопада 2000 р.) / [відп. ред. С.І. Пирожков, Б.В. Губський, А.І. Сухоруков]. – К.: Національний інститут українсько-російських відносин при Раді національної безпеки та оборони України, 2001. – С. 53–56.
3. Ермошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М.М. Ермошенко, К.С. Горячова, А.М. Ашуев; [за наук. ред. М.М. Ермошенка]. – К.: Національна академія управління, 2005.
4. Лазаренко В.І. Правовое обеспечение экономической безопасности предприятий: монография / В.І. Лазаренко, Т.В. Филипенко. – Донецк: Донецкий юридический институт ЛГУВД, 2007. – 192 с.
5. Підхомний О.М. Типологія загроз фінансовій безпеці суб'єктів підприємницької діяльності / О.М. Підхомний, Н.О. Микитюк, І.П. Вознюк // 36. наук. праць «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2007. – С. 119–123.
6. Фоміна М.В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія / М.В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 141 с.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навч. посібник / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.

Взаємозв'язок факторів підвищення прибутковості діяльності підприємств машинобудування

Досліджено структуру механізму управління прибутком підприємств машинобудування. Встановлено резерви збільшення прибутковості з метою забезпечення постійної платоспроможності машинобудівного підприємства. Виокремлено методи планування прибутку підприємств машинобудування. Здійснено аналіз фінансових результатів підприємств України до оподаткування за видами промислової діяльності. Запропоновано систему управління фінансовими результатами підприємств машинобудування, яка забезпечуватиме активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.

Ключові слова: прибуток, резерви, фактори, умови, собівартість, управління, планування, інвестиції, рентабельність, витрати, амортизація.

Исследована структура механизма управления прибылью предприятий машиностроения. Установлены резервы увеличения прибыльности с целью обеспечения постоянной платежеспособности машиностроительного предприятия. Выделены методы планирования прибыли предприятий машиностроения. Осуществлен анализ финансовых результатов предприятий Украины до налогообложения по видам промышленной деятельности. Предложена система управления финансовыми результатами предприятий машиностроения, которая будет обеспечивать активный системный поиск возможностей дальнейшего развития предприятия.

Ключевые слова: прибыль, резервы, факторы, условия, себестоимость, управление, планирование, инвестиции, рентабельность, расходы, амортизация.

The structure of mechanism of management of enterprises of engineer an income is investigational. Backlogs of increase of profitability are set with the aim of providing of permanent solvency of machine-building enterprise. The methods of planning of income of enterprises of engineer are distinguished. The analysis of financial results of enterprises of Ukraine is carried out to taxation after the types of industrial activity. Control system by the financial results of enterprises of engineer is offered, which will provide the active system search of possibilities of further development of enterprise.

Keywords: income, backlogs, factors, terms, prime price, management, planning, investments, profitability, charges, depreciation.

Постановка проблеми. Глибокі перетворення, що відбуваються в економіці держави і світовій економіці в цілому,

сприяють максимальній мобілізації внутрішніх резервів на мікро- та макrorівні суб'єктів господарювання. Для їхнього ефективного функціонування в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення обсягу продукції, зниження її собівартості та, відповідно, збільшення обсягів продажу і прибутків підприємств.

Процес управління прибутком машинобудівного підприємства має базуватися на визначеному керівництвом підприємства механізмі з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. У структуру такого механізму управління прибутком мають входити такі елементи:

- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування;
- розподіл і використання прибутку підприємства;
- ринковий механізм регулювання формування і використання прибутку підприємства;
- державне правове і нормативне регулювання питань формування і розподілу прибутку підприємства;
- механізм внутрішнього регулювання, що формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи ті або інші оперативні управлінські рішення з питань формування, розподілу і використання прибутку.

Зокрема, низка цих аспектів може регламентуватися вимогами статуту підприємства. Окремі з них можуть регулюватися цільовою політикою управління прибутком, що формується на підприємстві.

Крім того, на підприємстві може бути розроблено і затверджено систему внутрішніх нормативів і вимог з питань формування, розподілу і використання прибутку.

Мета статті. У процесі управління формуванням прибутку підприємствами машинобудівного комплексу вирішуються два основних завдання:

- 1) підвищення загального розміру прибутку у процесі його формування;
- 2) ефективний розподіл отриманого прибутку за окремими напрямками його використання.

Виклад основного матеріалу. За роки трансформації економіки машинобудівний комплекс країни зазнав тривалої руйнівної кризи, реформування відносин власності, структурних деформацій і вийшов на шлях адаптації до умов ринкової кон'юнктури та освоєння нових промислових ринків.

На машинобудування припадає найбільша частка інвестицій серед інших галузей. Їхній щорічний обсяг становить близько 150 млрд. грн. У 2011 році порівняно з 2009-м прибутковість галузі збільшилася на 3,05 млрд. грн. (77%)

[1]. Протягом 2009–2011 років рентабельність галузі в середньому становить 6% [2].

Позитивна динаміка розвитку машинобудування, що тривала з початку 2010 року, визначилася збільшенням обсягів експорту продукції за всіма основними товарними підгрупами. В перспективі передбачається значне нарощення виробничих потужностей та орієнтованість галузі на експорт. Станом на 2011 рік машинобудування є єдиною галуззю, де рівень виробництва вже досяг рівня кінця 2007 року.

Що стосується механізму управління формуванням прибутку від реалізації товарів (робіт, послуг), то він будується на тісному взаємозв'язку цього показника з показниками обсягу товарообігу, доходів і витрат обігу машинобудівного підприємства.

Для досягнення або відновлення прибутковості на сучасному етапі потрібно: зберегти досягнуті обсяги виробництва і реалізації продукції; прискорити оборотність активів; знизити заборгованість.

Прибутковість діяльності машинобудівного підприємства оцінюється показниками рентабельності. Так, за період з 2001 по 2010 рік спостерігається найменша рентабельність промислових підприємств і машинобудування, яка була 2002 року. В останні 2010–2012 роки вона дещо зросла (за винятком кризового 2009 року), але є ще недостатньою для швидкого розвитку підприємств. Слід також відмітити, що підприємства промисловості і підприємства машинобудування мають схожі тенденції зміни показника рентабельності операційної діяльності (спади і підвищення показника проходять приблизно в одні часові інтервали) [3].

Досягти збільшення прибутковості з метою забезпечення постійної платоспроможності машинобудівного підприємства пропонуємо через:

1) зростання обсягу виробництва і реалізації продукції: для цього потрібно повністю завантажувати устаткування, максимально використовувати виробничу потужність підприємства; виходити на нові ринки збуту, укладати угоди з новими торговельними партнерами;

2) скорочення витрат на виробництво і реалізацію продукцію:

- скорочення змінних витрат: проведення переговорів із постачальниками сировини, матеріалів на предмет зменшення їхньої загальної вартості через систему знижок на оплату; отримання товарних кредитів, відстрочення платежів;
- скорочення постійних витрат: у період кризи для отримання швидкого ефекту від антикризових заходів згортаються маркетингові програми, дослідницькі розробки, адміністративні витрати. Також потрібно провести аналіз методів нарахування амортизації й обрати оптимальний метод з урахуванням складних умов функціонування;

3) підвищення цін: слід урахувати платоспроможність покупців, попит на продукцію, тобто відносну еластичність попиту на продукцію за ціною.

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, потрібно шукати невикористані можливості її збіль-

шення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції.

Прибутковість та дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності.

Підприємці намагаються збільшувати прибуток підприємства. Адже саме прибуток змушує підприємця здійснювати нововведення, які ведуть до зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції, а нововведення стимулюють інвестиції, запровадження нової техніки і технологій. Тому підприємці створюють певні плани щодо максимізації прибутку.

Планування прибутку здійснюється роздільно по всіх видах діяльності підприємства. У процесі планування прибутку враховуються усі фактори, що можуть впливати на фінансові результати.

В умовах стабільних цін і можливості прогнозування умов господарювання плани по прибутку, як правило, розробляються на рік. Підприємства можуть також складати плани по прибутку на квартал.

Об'єктом планування є елементи валового і чистого прибутку. При цьому особливе значення має планування прибутку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг.

Планування прибутку підприємствами в Україні базується на новій схемі його формування за окремими елементами, визначеними новим законодавством про оподаткування прибутку.

На практиці застосовуються різні методи планування прибутку. Найбільш розповсюдженим є метод прямого рахунка.

При прямому рахунку планований прибуток на продукцію, що підлягає реалізації в майбутньому періоді, визначається як різниця між планованим вииторгом від реалізації продукції в діючих цінах (без податку на додаткову вартість, акцизів, торгових і збутових знижок) і повною собівартістю продукції, реалізованої в майбутньому періоді. Цей метод розрахунку найбільш ефективний при випуску невеликого асортименту продукції.

Метод прямого рахунка використовується при обґрунтуванні створення нового чи розширеного діючого підприємства або при здійсненні якого-небудь проекту. Різновидом методу прямого рахунка є метод поасортиментного планування прибутку (тобто визначення прибутку по кожній асортиментній групі).

Перевагою методу прямого рахунка є його простота. Однак його доцільно використовувати при плануванні прибутку на короткостроковий період.

Для складання плану прибутку використовуються й інші методи, наприклад аналіз перекриття ліміту рентабельності, прогноз рентабельності, аналіз перекриття ліквідності, а також інші аналітичні методи.

Аналіз ліміту рентабельності дозволяє оцінити взаємозв'язок планового прибутку й еластичності підприємства стосовно коливань величини витрат при обороті капіталу. Зазвичай будується система графіків, що показують цю залежність.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Оцінка фінансових результатів підприємств України до оподаткування за видами промислової діяльності за 2012 рік, тис. грн.

Показники	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	621686,3	61,2	1141914,8	38,8	520228,5
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	-14058,8	61,8	4902,3	38,2	18961,1
Переробна промисловість	615230,8	61,8	1027453,0	38,2	412222,2
машинобудування	-76738,5	62,7	180859,7	37,3	257598,2
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2092,0	75,0	2171,0	25,0	79,0
виробництво електричного устаткування	1726,8	80,8	3745,9	19,2	2019,1
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	56792,5	70,0	116144,4	30,0	59351,9
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	-137349,8	46,8	58798,4	53,2	196148,2
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	30846,4	63,4	40361,3	36,6	9514,9
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	50613,0	34,5	105480,8	65,5	54867,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-30098,7	63,0	4078,7	37,0	34177,4

Джерело: [5].

Важливе місце має розрив, що існує між мінімальним оборотом, необхідним для покриття витрат, і запланованим оборотом. Саме ця різниця характеризує ступінь свободи підприємства в плануванні обороту капіталу.

Аналіз перекриття ліквідності заснований на співвідношенні витрат підприємства, що є грошовими витратами, і амортизацією. У цьому випадку визначається мінімальна величина обороту капіталу, необхідна для збереження ліквідності підприємства.

Аналітичний метод планування прибутку заснований на побудові багатофакторних моделей. Він враховує вплив різних факторів на результати діяльності підприємства.

Важливо відмітити те, що прибуток стимулює робітників виробляти більше продукції, а роботодавців витрачати ресурси раціонально. Підприємство може забезпечити собі стійке фінансове становище та можливість внутрішнього інвестування, якщо при здійсненні господарської діяльності буде враховувати фактори, що впливають на прибуток. Також у нього появляться можливості для інноваційного характеру [4].

Але не всі підприємства є прибутковими, майже половина усіх підприємств отримує збиток. Загалом відношення підприємств, які отримали прибуток і збиток (у % до загальної кількості підприємств 2009 року) становить 58,7/41,3%.

У 2012 році питома вага підприємств, які одержали прибуток склала 61,2%, у тому числі як по переробній промисловості – 61,8%, а по підприємствам машинобудування – 62,7%, що є свідченням вищої ефективності діяльності на даних підприємствах. По підприємствах машинобудування галузі виробництва електричного устаткування питома вага ефективно працюючих підприємств склала 80,8%, а по під-

приємствам з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань – 70,0% (див. табл.).

Найприбутковішими у 2009 році були сільське господарство, мисливство, лісове господарство (80,2%), освіта (73,8%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (67,6%); найзбитковішими були торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт (59,7%), будівництво (52,7%), надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту (51,5%).

Найбільш прибутковою компанією України названо «Київстар», найбільш доходною компанією 2012 року став НАК «Нафтогаз України». «Київстар» за перше півріччя заробив 2,1 млрд грн, при цьому чистий дохід компанії становив 5,7 млрд грн. [5].

Сумарний дохід підприємств, що увійшли до першої сотні, за підсумками першого півріччя 2012 року досяг 334 млрд грн. Це 85,5% від номінального ВВП України за цей період [6].

Прибутковість підприємства є не лише гарантом фінансової стійкості та платоспроможності підприємств, а й у певній мірі забезпечує додаткову матеріальну винагороду їх праці та задоволення ряду їх соціальних потреб, а це, своєю чергою, стимулює працівників до якісного виконання своїх обов'язків.

Висновки

Отже, управління фінансовими результатами підприємств необхідно розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить поліпшення позиції підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток. Система управління фінансовими результатами підприємства може вважатися досить

ефективною лише в тому разі, коли вона забезпечуватиме активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства, їхнє фінансового оздоровлення, виведення роботи підприємства на якісно новий рівень, запровадження політики диверсифікації продукції та сфер діяльності, розширення асортименту й номенклатури продукції, його стійку позицію на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Індекси промислової продукції 2011 // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Індекси цін виробників промислової продукції 2011 (до попереднього року) [Електрон. ресурс] // Ціни і тарифи. Державний ко-

мітет статистики. – 22.02.2011. – Режим доступу: сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Індекси промислової продукції 2012 // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Экономический анализ: Учебн. пособие / М.А. Болюх, В.З. Бучевский, М.И. Горбатов и др.; под ред. М.Г. Чумаченко – К.: КНЭУ, 2003. – 352 с.

5. Індекси промислової продукції 2012 // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2001–2009 роки // веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 658.15:336.58

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,
к.е.н., доцент кафедри «Фінанси», Київський національний університет технологій та дизайну,
Т.І. ГАРКАВА,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення фінансового механізму управління прибутком

У статті розглянуто питання, що висвітлюють сутність фінансового механізму, визначено функції, які реалізує даний механізм задля забезпечення ефективного використання наявних на підприємстві фінансових ресурсів, визначено основні чинники та методи, що впливають на процес управління та формування прибутку підприємства

Ключові слова: прибуток підприємств, фінансові ресурси, виробничі витрати.

В статье рассмотрены вопросы, освещающие суть финансового механизма, определены функции, которые реализуют данный механизм ради обеспечения эффективного использования имеющихся на предприятии финансовых ресурсов, определены основные факторы и методы, влияющие на процесс управления и формирования прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль предприятий, финансовые ресурсы, производственные расходы.

The article is about the questions that illuminate the nature of the financial mechanism defined function that implements this mechanism to ensure efficient use of available financial resources of the company, the main factors and practices that affect the management and shaping profits.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкових відносин потребує від підприємств раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки їх прибутковості.

Підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання є прибуток, максимізація якого є головною метою підприємства в ринкових умовах, умовах самооплатності і самофінансування.

В умовах ринкової економіки прибуток стає найважливішим оціночним показником діяльності підприємства, джерелом матеріального добробуту самого підприємства та його працівників, держави в цілому.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства, чим зумовлюється необхідність і практичне значення систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Становлення ринкових відносин вимагає вдосконалення практики управління всіма видами витрат з урахуванням особливостей перехідного до ринкової економіки періоду і міжнародного досвіду, що дозволить фірмі вижити в конкурентній боротьбі, максимізувати прибуток і мінімізувати витрати, забезпечити рентабельну діяльність підприємства.

Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішить питання зниження собівартості продукції. Зниження витрат є одним з головних завдань керівництва будь-якого підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Виявлення резервів зниження собівартості повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків.

Проблема управління прибутком та розробка шляхів його максимізації надзвичайно актуальна для діяльності вітчизняних підприємств. Розробка і вдосконалення механізму регулювання розміру прибутку є необхідною засадою забезпечення стабільної діяльності підприємства [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для визначення ролі прогнозування в управлінні необхідно обґрунтувати завдання та функції, які реалізуються ним в рамках циклу підготовки та прийняття управлінського рішення.

Актуальним питанням є дослідження впливу різних факторів (внутрішніх та зовнішніх) на зростання прибутку підприємства. Сутність прибутку, його значення та фактори зростання розглядаються у працях І.А. Бланка, Н.М. Бондара, О.О. Гетьмана, С.Ф. Покропивного, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Шаповала, Л.І. Шваба. В українській економічній літературі проблемам управління прибутком на підприємстві присвячені праці Г.М. Азаренкової, А.Б. Гончарова, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропивного, В.М. Опаріна, Е.М. Винниченка та ін.

За весь період існування такої економічної категорії, як прибуток, більшість економістів так і не прийшли до одностайної думки про сутність, природу, використання та розподіл прибутку, а також вважають, що її економічна категорія важко піддається точному визначенню. Але є і інша сторона, це де для більшості всіх інших відомих практиків роль категорії прибутку дуже проста. Визначається це тим, що прибуток виступає стержнем, а також головною рушійною силою ринкової економіки, а також звісно ж, основним спонукальним мотивом діяльності всіх підприємців і створених установ що працюють і розвиваються в умовах ринку, також він є певним гарантом прогресу економічної системи, а відсутність прибутку – це яскравий доказ так званого регресу і соціальної напруженості.

На сьогодні вважається, що прибуток виступає основним джерелом фінансових ресурсів на мікро- і макрорівні. Отож, якщо характеризувати роль прибутку в ринковій економіці, то, спираючись на економічні дослідження, вона є дуже неоднозначною.

Дана тема зумовлена необхідністю удосконалення та розроблення комплексних методів цілеспрямованого характеру для оздоровлення фінансово-економічної ситуації підприємства. Прибуток це одна з найбільш важливих, і тим самим складних економічних категорій сьогодення, про його максимізацію мріють усі, хто займається своєю справою. Прибуткове підприємство – успішне підприємство.

Метою статті є розкриття сутності прибутку, а також удосконалення методів, що прямо пропорційно пов'язані з прибутковістю підприємства та розробці методичних і практичних рекомендацій, спрямованих на максимізацію прибутку.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, перш ніж почати з методів та шляхів збільшення прибутку, доцільно все ж таки буде в невеликому обсязі розкрити сутність прибутку, а також розглянути думки різних вчених, щодо цієї економічної категорії. Отже, термін «прибуток» має різне тлумачення у практиці фінансового та економічного аналізу. Його сутність змінювалась відповідно до тенденції розвитку економічної теорії. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні.

Серед великої кількості економічних теорій теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних, адже він відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує фінансовий, соціальний і економічний розвиток підприємства. В наш час широко відомі такі наукові школи: фізіократи, класична політекономія, прагматична політекономія, марксистська політекономія. Так, кожен представник цих шкіл присвятили низку наукових праць і досліджень для розкриття сутності прибутку, але як відомо ці думки різняться, та все ж, зібравши їх в одне ціле, можна зробити такі висновки щодо поняття прибутку, як економічної категорії.

По-перше, прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Чистий прибуток – це прибуток після сплати податків. Прибуток також визначають як суму, на яку зріс власний капітал компанії за даний період у результаті діяльності цієї компанії.

По-друге, прибуток трактується як частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта. По-третє, прибуток – це одне з основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства та формування фондів грошових коштів підприємства [2].

Отже, виходячи з цих тверджень можна сказати: щоб досягти бажаної мети – збільшити прибуток, підприємству перш за все потрібно стежити за витратами, або робити все можливе для їх зменшення, або зробити акцент на продажі товарів – збільшити їх, тобто цим самим досягти збільшення валового прибутку.

На сьогодні для різних підприємств існують свої способи підвищення чистого прибутку. Щоб зрозуміти, як збільшити прибуток підприємства, треба визначити, що йому зробити простіше і дешевше – скорочувати витрати або збільшувати доходи.

Почнемо з того, що підприємство, особливо велике, рідко саме займається продажами в роздріб, воно здає товар за нижчою ціною оптовикам, у яких є контакти з торговими мережами. Щоб збільшити валовий дохід, підприємству треба або побудувати свої магазини, розвинути мережу, найняти торговий персонал, навчити його, виплачувати зарплату і багато іншого, і, реально оцінивши таку ситуацію, можна сказати, що робити це не завжди вигідно, адже жодна торгова націнка не виправдає це, створене для продажу одного товару, який випускає завод. Іншим варіантом може стати

знаходження нових покупців – оптовиків, і цим самим збільшити оптові продажі, що цілком можливо може призвести до максимізації прибутку. Але слід зауважити, що для цього треба буде купити нове обладнання, щоб випустити додатковий обсяг продукції, а нове обладнання – це і нові затрати.

У сучасних умовах фінансовий стан будь-якого підприємства більшою мірою залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі види діяльності підприємства. Насамперед на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції [3].

Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій [4].

Для покращення фінансового стану підприємства необхідно збільшувати прибутки від реалізації продукції і зменшувати витрати на виробництво продукції, адміністративні та інші види витрат.

Покращення фінансового стану досягається збільшенням обсягу виробництва. Для цього треба зберігати високий технічний рівень виробництва, зменшувати величину запасів на підприємстві, стимулювати основних робітників преміями, ретельно вивчати канали збуту продукції, заключати договори на довгострокове співробітництво, шукати нових споживачів, виходити на нові ринки збуту, слідкувати за ринковою політикою конкурентів тощо.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки можна виділити основні шляхи, що можуть привести до ефективного зростання прибутку:

1. Шляхом зниження рівня цін закупки товарів, матеріалів, сировини (удосконалення маркетингової політики підприємства: використання знижок, правильне формування асортименту продукції, розширення географії закупок).

2. Шляхом здійснення ефективної цінової політики з метою підвищення рівня цін.

3. Шляхом зниження рівня постійних витрат – скорочення витрат по управлінню при несприятливій кон'юнктурі товарного ринку; продаж частини невикористовуваного обладнання і нематеріальних активів з метою зниження потоку амортизаційних відрахувань; широке використання форм

лізингу обладнання замість його придбання; скорочення ряду використовуваних комунальних послуг.

4. Шляхом зниження рівня змінних витрат – зниження чисельності працівників основного і допоміжного виробництв за рахунок забезпечення росту продуктивності їх праці; скорочення розміру запасів сировини, матеріалів у періоди несприятливої кон'юнктури товарного ринку; забезпечення вигідних для підприємства умов постачання сировини і матеріалів.

5. Шляхом оптимізації податкових платежів, що здійснюються за рахунок прибутку (в процесі оптимізації сплати податків повинні бути вибрані ті види діяльності, де рівень оподаткування доходів мінімальний, виявлені всі можливості використання податкових пільг).

6. Шляхом збільшення обсягу позареалізаційних доходів (купівля-продаж цінних паперів, розміщення тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, лізинг, валютні операції) [5].

Отже, можна сказати, що для підприємства максимізація прибутку складається з вибору такого обсягу реалізації продукції, при якому граничні витрати підприємства, у виробництві і при реалізації, дорівнювали б ринковій вартості. Іншими словами, на ринку вільної конкуренції дохід дорівнює ринковій вартості.

Також слід приділяти увагу обґрунтованості виявлення і розподілення фактичної величини прибутку, виявленню і вимірюванню дії ринкових факторів на прибуток, визначенню резервів зростання прибутку.

Резерви зростання прибутку – це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовнішніх реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції. При підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок можливого зростання обсягу реалізації використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції. На сьогодні існують такі резерви зростання прибутку:

- зростання обсягу виробництва та реалізації випускної продукції;
- зменшення собівартості продукції, що випускається;
- підвищення якості продукції, що випускається.

Для максимізації прибутку рекомендується здійснювати такі заходи.

Суворе дотримання укладених договорів на виконання робіт. Для підприємства важливо знайти замовників на виконання престижних і найбільш потрібних для ринку робіт.

Проведення масштабної та ефективної політики у галузі підготовки персоналу, що є особливою формою вкладення капіталу.

Підвищення ефективної діяльності підприємства зі збуту продукції. Необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху обігових коштів, скороченню всіх видів запасів, досягати максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживачів.

Також не останнє місце займає збільшення обсягу виробництва виконуваних робіт шляхом більш повного викори-

стання виробничих потужностей підприємства. Скорочення витрат на виробництво шляхом збільшення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання. Скорочення невиробничих витрат та виробничого браку, застосування сучасних механізованих та автоматизованих засобів для виконання робіт, розглянути та усунути причини появи перевитрачання фінансових ресурсів на комерційні витрати.

У час розвитку телекомунікацій слід удосконалювати рекламну діяльність, збільшувати ефективність окремих рекламних заходів, здійснювати ефективну цінову політику, диференційну по відношенню до окремих категорій покупців.

Здійснювати заходи, спрямовані на покращення «клімату» в колективі, що у майбутньому відобразиться на збільшенні продуктивності праці, здійснювати постійний контроль за умовами зберігання та транспортування сировини і готової продукції [6].

Висновки

Виконання цих пропозицій значно збільшить прибуток на підприємстві. Необхідно, щоб підприємство більше часу приділяло таким галузям, як реалізація та збут продукції, оскільки потреби та вимоги споживачів становляться дуже індивідуалізованими, а ринки дуже різноманітними за своєю структурою. Максимальне отримання прибутку частіше за все зв'язується зі зниженням виробничих витрат. Але в умовах, коли самими витратами підприємство може керувати, ціна на кожен вихідний матеріал (ресурс) практично

некеруєма, в умовах неуповільнюючої інфляції підприємство вкрай обмежене в можливості знижувати виробничі витрати, допомагаючи таким шляхом збільшення прибутку.

Також, узагальнюючи сказане вище, на нашу думку, буде доречним привести висловлення голови ради директорів компанії General Electric Джека Уэлчи, якого журнал Fortune назвав кращим менеджером ХХ сторіччя. На його думку, бізнес – це проста річ: ви повинні робити дешевше, швидше і краще всіх, а для цього треба підвищувати продуктивність і оперативність керування бізнесом, а також впроваджувати якнайбільше інновацій [7].

Список використаних джерел

1. Ткаченко Є.Ю. Аналіз механізму управління прибутком підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №3.
2. Грідчина М.В., Захожай В.Б. Фінанси (теоретичні основи). – Київ, 2009. – 312 с.
3. Єщенко І.С., Палкім Ю.І. Сучасна економіка: Навч. посіб. – К.: Вища школа, 2011. – 327 с.
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К., 2010.
5. Павловські О.В. Удосконалення методів пошуку резервів зростання прибутку // Фінанси України. – 2009. – №9 (с.в.). – С. 70.
6. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С. 41–45.
7. http://ru.wikipedia.org/wiki/General_Electric

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки, Національний університет харчових технологій

Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу

Стаття присвячена проблемам управління дебіторською заборгованістю на підприємствах шляхом застосування фінансової комісійної операції, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу та гарантії повного погашення заборгованості.

Ключові слова: факторинг, управління, дебіторська заборгованість, банк, кредит, дебітор, витрати.

Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью на предприятиях путем применения финансовой комиссионной операции, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью мгновенного получения большей части платежа и гарантии полного погашения задолженности.

Ключевые слова: факторинг, управление, дебиторская задолженность, банк, кредит, дебитор, расходы.

This article is devoted to the problems of reducing accounts receivable on business by applying a financial transaction commission, in which the client assigns the receivables factoring company in order to obtain most of the instant payment and guarantee full repayment.

Keywords: factoring, management, accounts receivable, bank loans, debtor, expenses.

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору, – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Тому в умовах сьогодення все більшого значення

набуває один з перспективних видів фінансових операцій, здатний подолати вищезазначені труднощі, – факторинг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку факторингу та механізму здійснення факторингових операцій присвятили свої праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як О. Береславська, Т. Беялов, Л. Білоусов, Б. Гвоздев, Ю. Лисенков, О. Ляхова, А. Савченко, Ю. Скакальський, Л. Руденко, В. П'ятанова, Р. Коттер, Р. Кембелл, П. Роуз, Ж. Перар, Е. Доллан та ін. Однак проблеми управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

Метою статті є дослідження управління дебіторською заборгованістю підприємства шляхом факторингу.

Виклад основного матеріалу. Факторинг дуже цікавий сьогодні як для банків, так і для факторингових компаній. Конкуренція на цьому ринку невисока. (Для порівняння: в Європі обсяг ринку факторингу за показником відступлених прав становить більше 6% ВВП, у Росії – 1%, тоді як в Україні – трохи більше 0,5%.) Тому актуальність факторингу на сьогодні дійсно висока. Продукт дає банкам можливість посилити свої конкурентні позиції на ринку і збільшити прибутковість бізнесу.

Відстежити обсяги факторингу, що пропонують банківські установи, є практично неможливим, адже обсяги цієї діяльності не оприлюднюються перед вищими державними органами на відміну від факторингової операційної діяльності фінансових компаній. На сьогодні майже 50 компаній України мають право на проведення факторингових операцій, але практично їх реалізують лише 17. На українському ринку факторингові послуги пропонують близько 34 банків та спеціалізованих факторингових/інвестиційних компаній. Обсяг наданих факторингових послуг на вітчизняному ринку динамічно зростає.

У світовій практиці факторингові операції стали широко використовуватись для обслуговування процесів реалізації продукції починаючи з 60-х років минулого століття. Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу протягом останніх семи років позитивна – щорічне зростання обсягів факторингових послуг близько 18%. Обсяг факторингових операцій у країнах Європи за 2013 рік

становив 806 983 млн. євро, Азії – 149 995 млн. євро, Америки – 140 944 млн. євро, всього у світі – 1 134 288 млн. євро. На сьогодні обсяг послуг факторингу у країнах Європи становить до 10% ВВП. Активно зростають обсяги факторингових послуг у країнах Прибалтики та Росії.

Відповідно до ст. 350 Господарського кодексу України [1] банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи.

Згідно зі ст. 1077 Цивільного кодексу України [2] за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Факторинг (від англ. factor – маклер, посередник, агент) – це банківська операція, суть якої полягає в придбанні банком (фактором) у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів [8]. Головними завданнями здійснення факторингових операцій виступають: забезпечення постачальника своєчасною оплатою відвантажених товарів, управління платіжною дисципліною позичальника, підвищення ефективності розрахунків між клієнтами, ліквідація виникнення дебіторської заборгованості у позичальника.

Факторинговому обслуговуванню не підлягають:

- 1) підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою;
- 2) підприємства, що займаються виробництвом нестандартної або вузькоспеціалізованої продукції;
- 3) будівельні або інші підприємства, що працюють з субпідрядниками;

Таблиця 1. Завдання, які вирішує факторинг

Економічні	Продажу	Маркетингові	Фінансові
Збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреб в них; захист від втрат; захист від втраченої вигоди.	Розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; необхідність збільшення обсягів продажів; зниження ризиків при продажі в кредит; наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів; можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту у покупців і дилерів	Захист своєї ринкової частки; розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); одержання конкурентних переваг; виведення на ринок нових продуктів; не втратити потенційного покупця; розвинення нових сегментів для своїх товарів; поліпшення іміджу для свого постачальника завдяки регулярності та точності в розрахунках; можливість забезпечення товаром свого покупця незалежно від строку платежу	Отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; прогнозованість та стабільність грошових надходжень; гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; зменшення дефіциту обігових коштів; зниження вартості обігових коштів; оптимізація оплати ПДВ

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4) підприємства, що реалізують свою продукцію на умовах після продажного обслуговування, практикують компенсаційні операції;

5) підприємства, що уклали зі своїми клієнтами довготривалі контракти, які пред'являють рахунки після закінчення певних етапів робіт або до здійснення доставки (авансові платежі) [7].

Основними споживачами факторингових послуг на внутрішньому ринку України виступають:

- підприємства оптової торгівлі (як продовольчої, так і не продовольчої групами товарів);
- виробники продовольчих та непродовольчих товарів з коротким циклом виробництва;
- підприємства сфери послуг (туристичні, рекламні, транспортні, інтернет-бізнесу, мобільного зв'язку).

Пріоритетними видами товарів при наданні факторингових послуг є: продукти харчування, алкогольні та безалкогольні напої, продукти тютюнової промисловості, комп'ютери та оргтехніка, побутова техніка, автозапчастини та автосметика, фармацевтика, канцелярські товари, будівельні матеріали, парфумерія.

Банк не приймає до факторингу:

- 1) права вимоги за зобов'язаннями фізичних осіб;
- 2) зобов'язання покупців, які є кредиторами постачальника;
- 3) зобов'язання пов'язаних осіб;
- 4) зобов'язання за контрактами, за якими розрахунки здійснюються після закінчення відповідних етапів робіт, що вимагають одержання спеціальних дозволів (сертифікатів), або прийомки якості робіт з боку третіх осіб;
- 5) поставки з відстрочкою платежу на термін більше 90 днів;
- 6) поставки нестандартної та вузькоспеціалізованої продукції;
- 7) «пілотні» проекти, спрямовані на завоювання ринку у стадії становлення;
- 8) бартерні поставки;
- 9) прострочену дебіторську заборгованість [8].

Банки здійснюють факторингове обслуговування постачальників у межах встановленого на них ліміту максималь-

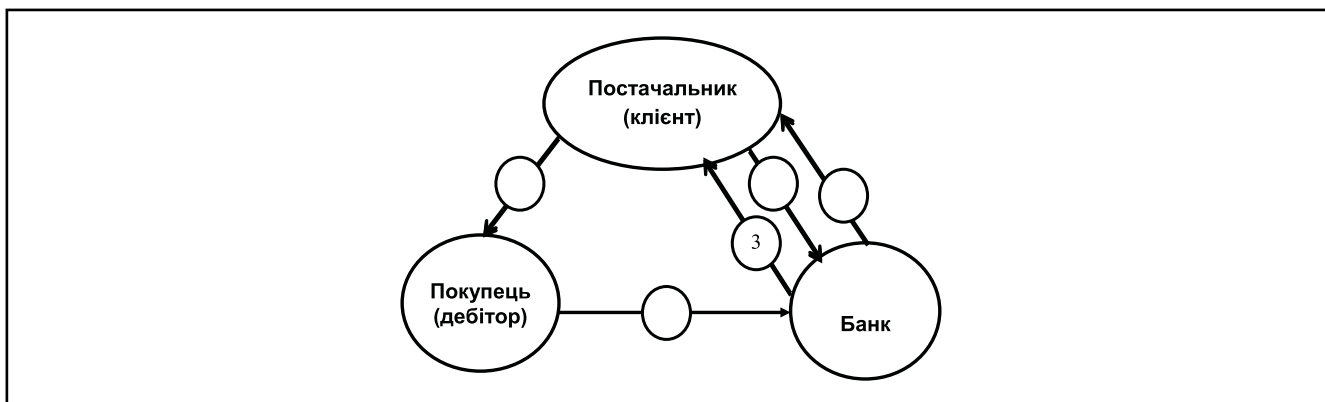
ної заборгованості за факторингом, який розраховується з урахуванням планових обсягів поставок покупцям відповідно до укладених договорів поставок, кількості та тривалості періодів відстрочок платежу на період дії Генерального договору факторингу.

Порядок погашення факторингу зазначено на рис. 1.

Спочатку постачальник готової продукції (клієнт банку) поставляє продукцію до дебітора; надає необхідні документи (той же список документів, що і при отриманні кредиту) і відступлення дебіторської заборгованості банку; фактор (банк) перераховує аванс від суми поставки – найчастіше 80–95% від угоди; дебітор оплачує 100% суми поставки банку; фактор перераховує залишки коштів від суми поставки з вирахуванням вартості послуг банку.

Факторинг дозволяє фінансувати обіговий капітал постачальника коштами банку, внаслідок чого постачальник отримує нові конкурентні переваги:

- можливість застосування у розрахунках з покупцями механізму товарного кредиту (перенесення термінів платежу за поставлену продукцію не позначається на короткостроковій ліквідності балансу постачальника і стані його розрахунків з кредиторами, оскільки банк компенсує обігові кошти постачальника у рамках факторингового обслуговування);
- можливість збільшення лімітів відвантаження товарів на умовах товарного кредиту;
- можливість збільшення кількості потенційних покупців;
- можливість здійснення постачальником оптових закупівель товарів і відповідно підтримка різноманітних асортиментів товарів за рахунок компенсування обігових коштів;
- покриття торговельних ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу:
 - а) ліквідного – ризику несвоєчасної оплати поставок покупцями,
 - б) валютного – ризику зміни курсу долара протягом періоду фактичної оборотності поставки;
 - в) процентного – ризику різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів;



- 1 – Поставка товару (надання послуги) на умовах відстрочення платежу.
- 2 – Надання документів і відступлення дебіторської заборгованості.
- 3 – Перерахування частини коштів (авансу) від суми поставки.
- 4 – Оплата 100% суми поставки на спеціальний рахунок.
- 5 – Перелік залишку коштів від суми поставки (для факторингу з регресом).

Рисунок 1. Порядок погашення факторингу

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Наявність та умови надання послуги Факторинг ТОП-24 банків України

№ з/п	Банк	Частка ринку, %	Наявність послуги – факторинг	Валюта фінансування	Необхідність застави	Винагорода банку за кредитне обслуговування, %	Оплата за перевірку банком документів, %	Процентна ставка факторингу, %	Термін розгляду заявки	Термін дії договору	Термін погашення	Авансований платіж
1	ПриватБанк	13,67	+	UAH	Без застави	0,1–1,0%	0,5–1,0	До 30 дн – 2,0% 31–45 дн – 3,0% 46–60 дн – 4,0%	7 дн.	Від 6 міс.	7 – 60 дн.	До 85%
2	Ощадбанк	6,81	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
3	Райффайзен Банк Аваль	6,71	+	UAH	Без застави	0,6%	0,8	До 30 дн – 2,1% 31–60 дн – 4,2% 61–90 дн – 6,25%	7–14 дн.	До 12 міс	14–90 дн.	До 90%
4	Укресімбанк	6,12	+	UAH	Без застави	0,5–1,0	0,8	До 30 дн – 2,2% 31–60 дн – 4,3% 61–90 дн – 6,5% 91–120 дн – 8,7%	5–14 дн.	6–12 міс.	14–120 дн	До 95%
5	УкрСиббанк	5,16	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
6	Укрсоцбанк	4,62	–	UAH	Без застави	0,5–0,8	0,8	До 30 дн – 2,17% 31–60 дн – 4,35% 61–90 дн – 6,45%	14–20 дн.	До 12 міс	7–90 дн.	До 90%
7	Дельта Банк	3,50	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
8	Промінвестбанк	3,41	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
9	Альфа-Банк	3,38	+	UAH	Без застави	0,5%	0,5	До 30 дн – 2,0% 31–60 дн – 4,0% 61–90 дн – 6,0%	5 дн.	Від 6 міс.	7–90 дн.	До 90%
10	VAB Банк	3,16	+	UAH	Без застави	0,5%	0,8	До 30 дн – 2,1% 31–60 дн – 4,2% 61–90 дн – 6,25%	10 дн.	Від 6 міс.	7–90 дн.	85–95
11	ОТП Банк	2,60	+	UAH	Без застави	0,3–0,5	0,7	До 30 дн – 2,25% 31–60 дн – 4,5% 61–90 дн – 6,8% 91–120 дн – 9,0%	7–10 дн.	До 12 міс	14–120 дн	До 90
12	Фінанси та Кредит	2,03	+	UAH	Без застави	0,8	0,9	До 30 дн – 2,17% 31–45 дн – 3,24% 46–60 дн – 4,3%	5–14 дн.	6–12 міс.	7–60 дн.	До 90%
13	ПУМБ	1,95	+	UAH	Без застави	0,5–1,0	1,0	До 30 дн – 2,3% 61–90 дн – 7,0% 91–120 дн – 9,3%	5 дн.	До 12 міс	7–120 дн.	До 90
14	Сведбанк	1,84	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
15	Укргазбанк	1,81	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
16	Банк Форум	1,59	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
17	Надра Банк	1,59	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
18	Кредитпромбанк	1,50	+	UAH	Без застави	0,5	0,8	До 30 дн – 2,0% 31–45 дн – 3,0% 46–60 дн – 4,0%	7 дн.	До 12 міс	7–60 дн.	До 95
19	Брокбізнесбанк	1,48	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
20	Південний Банк	1,06	+	UAH	Без застави	0,5	0,5–1,0	До 30 дн – 2,2% 31–60 дн – 4,3% 61–90 дн – 6,5% 91–120 дн – 8,7%	5–10 дн.	Від 6 міс	14–120 дн	До 90%
21	Сбербанк Росії	0,90	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
22	Універсал Банк	0,80	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
23	Ерсте Банк	0,78	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
24	Хрещатик	0,78	+	UAH	Без застави	0,3%	0,6%	До 30 дн – 2,0% 31–45 дн – 3,0% 46–60 дн – 4,0%	10–14 дн.	До 12 міс	15–60 дн.	До 80%

– зміцнення ринкової позиції та поліпшення ділового іміджу і короткострокової платоспроможності постачальника шляхом проведення своєчасних розрахунків постачальника зі своїми кредиторами.

Переваги покупця (дебітора):

– можливість роботи з постачальником на умовах товарного кредиту;

– зниження витрат з фінансування оплати поставок (за факторинг платить постачальник);

– можливість збільшення обсягів закупівель без залучення додаткового капіталу [8].

Плата за фінансування відповідно до договору факторингу визначається залежно від умов проведення факторингової операції та включає:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- вартість фінансування;
- прийняття банком ризиків (кредитного ризику, ризику ліквідності, процентних ризиків);
- ведення обслуговування операцій (обробка документів, ведення обліку операцій, інформаційне забезпечення клієнтів щодо платіжної дисципліни дебіторів);
- адміністрування дебіторської заборгованості [9].

Плата за фінансування розраховується як процент від суми прав грошових вимог, які клієнт передає банку. Розмір плати також залежить від розміру фінансування та строку виконання зобов'язань дебіторами клієнта.

Комерційні банки України сьогодні є фінансово-кредитними установами, які намагаються орієнтуватися на міжнародні стандарти та вимоги і реагувати на потреби клієнтів, кількість яких повинна постійно нарощувати. По причині того, що факторинг сьогодні є досить перспективним варіантом розвитку бізнесу, банк має можливість збільшити кількість своїх клієнтів – юридичних осіб.

В Україні на сьогодні 34 банки пропонують послугу «Факторинг». Кожен з них має різні критерії щодо надання даної послуги.

Ми дослідили діяльність найбільших банків України, загальна частка яких на ринку становить 77,25%, а саме 24 банки (табл. 2), 12 з яких надають послуги з факторингу.

Усі аналізовані установи зазначили гривню як валюту фінансування операції. У кожного зазначені індивідуальні тарифи на винагороду банку за кредитне обслуговування та на оплату за перевірку документів. Здійснення банком операцій з факторингу регулюється Цивільним кодексом України [2], законами «Про банки і банківську діяльність» [3], «Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг» [4] та ін.

Процентна ставка факторингу залежить від терміну погашення заборгованості, коливається у межах 2,0–2,3% за 30 днів; 4,0–4,6% до 60 днів; 6,0–7,0% до 90 днів; 8,7–9,3% до 120 днів.

Кожному з банків необхідний певний час для розгляду заяви клієнта на отримання факторингу – 5–20 днів у залежності від складності та ризикованості проведення операції. Термін дії договору в середньому становить 6–12 місяців.

Для прикладу застосування факторингу проведемо розрахунки на реально діючому підприємстві хлібопекарської промисловості ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінат №12. У 2013 році сума дебіторської заборгованості за товари становила 12 395 тис. грн., це означає, що Хлібокомбінат №12 не міг розпорядитися цими оборотними коштами, поки дебітори не реалізували продукцію і не повернули кошти.

Пропонуємо скористатися послугою факторинг, але на 1/2 від загальної суми дебіторської заборгованості (а саме 6197,5 тис. грн.), оскільки факторинг надається тільки юридичним особам, а частина дебіторів Хлібокомбінату №12 – фізичні особи.

У табл. 3 ми визначили вартість послуг аналізованих банків за послугу «Факторинг». Тривалість погашення дебіторської заборгованості у 2013 році становила 29,51 дня, ми обрали отримання факторингу на термін до 30 днів.

При даній послуді необхідно звернути увагу на обсяг авансованого платежу, який пропонує одразу виплачувати банк, та на загальну вартість користування факторингом.

На рис. 2 зображений обсяг авансованого платежу, який кожен з банків зобов'язаний виплатити ДП ПАТ «Київхліб» Хлібокомбінату №12 після відвантаження товару дебіторам.

Найбільший авансовий платіж зазначений у Кредитпромбанку та Укресімбанку, а саме 5887,63 тис. грн. (95% від суми поставки).

На другому місці: Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Альфа-Банк, VAB Банк, ОТП Банк, «Фінанси та Кредит», ПУМБ та Південний Банк, які пропонують авансований платіж у розмірі 5 577,75 тис. грн. (90% від суми поставки). На останніх місцях: ПриватБанк та банк «Хрещатик», які пропонують аванс лише у розмірі 85 та 80% від суми поставки відповідно.

Таблиця 3. Визначення вартості послуг банків за факторинг

№ з/п	Банк	Процентна ставка факторингу, %	Виплати банку за			Сума поставок, тис. грн.	Авансовий платіж, тис. грн.	Залишок коштів від суми поставок, тис. грн.	Витрати на кредит, тис. грн.	Винагорода банку, тис. грн.	Всього витрат, тис. грн.
			кредитне обслуговування, %	перевірку документів, %	Авансований платіж, %						
1	ПриватБанк	2,0	0,55	1,75	85,0	6197,5	5 267,88	929,63	123,95	2,85	126,80
2	Райффайзен Банк Аваль	2,1	0,60	0,80	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	130,15	1,82	131,97
3	Укресімбанк	2,2	0,75	0,80	95,0	6197,5	5 887,63	309,88	136,35	2,11	138,46
4	Укрсоцбанк	2,17	0,65	0,80	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	134,49	1,95	136,44
5	Альфа-Банк	2,0	0,50	0,50	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	123,95	1,24	125,19
6	VAB Банк	2,1	0,50	0,80	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	130,15	1,69	131,84
7	ОТП Банк	2,25	0,40	0,70	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	139,44	1,53	140,98
8	Фінанси та Кредит	2,17	0,80	0,90	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	134,49	2,29	136,77
9	ПУМБ	2,3	0,75	1,00	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	142,54	2,49	145,04
10	Кредитпромбанк	2,0	0,50	0,80	95,0	6197,5	5 887,63	309,88	123,95	1,61	125,56
11	Південний Банк	2,2	0,50	1,75	90,0	6197,5	5 577,75	619,75	136,35	3,07	139,41
12	Хрещатик	2,0	0,30	0,60	80,0	6197,5	4 958,0	1 239,50	123,95	1,12	125,07

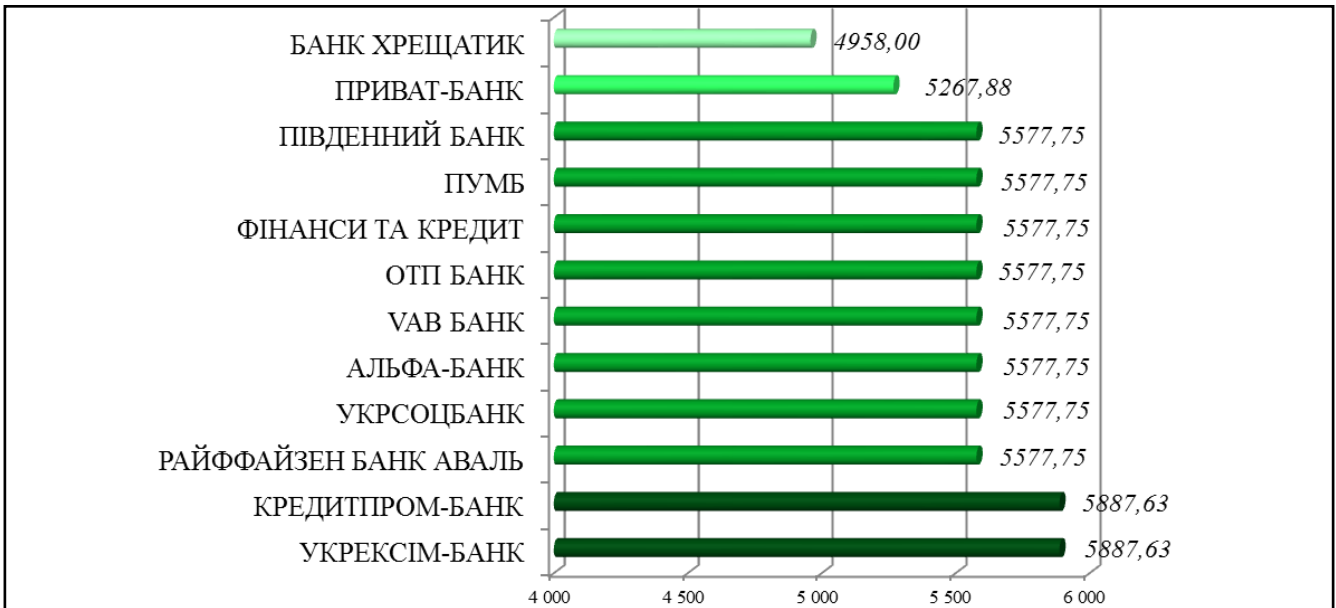


Рисунок 2. Авансовий платіж, тис. грн.

Якщо розглядати факторинг в аспекті отримання найбільшого обсягу авансу, то найвигідніші Укрексімбанк та Кредитпромбанк.

А якщо розглядати з фінансового боку дану операцію, необхідно враховувати процентну ставку за користування факторингу, а також виплати банку за кредитне обслуговування та перевірку документів.

На рис. 3. зображено загальні витрати за користування факторингом по кожному з аналізованих банків, розташованих за спаданням.

Знизу рис. 3 зазначені банки, послуги яких є найвигіднішими, оскільки вартість їх послуг є найнижчою. А саме: «Хрещатик» (повна вартість послуг становить 125,07 тис.

грн.), Альфа-Банк (125,19 тис. грн.) та Кредитпромбанк (125,56 тис. грн.).

Найдорожчі операції будуть у ОТП Банк та ПУМБ – 140,98 та 145,04 тис. грн. відповідно.

Основним фактором, який вплинув на вартість операції, є процентна ставка факторингу, яка є найбільшою у банків-аутсайдерів.

Проведене дослідження дозволяє дійти висновку про те, що факторинг – це ефективний та надійний інструмент фінансової підтримки бізнесу суб'єктів господарювання, особливо під час кризових явищ. Грамотне використання цього інструменту розкриває можливості для подальшого розвитку підприємства, гарантує зміцнення ринкових позицій підприємств.

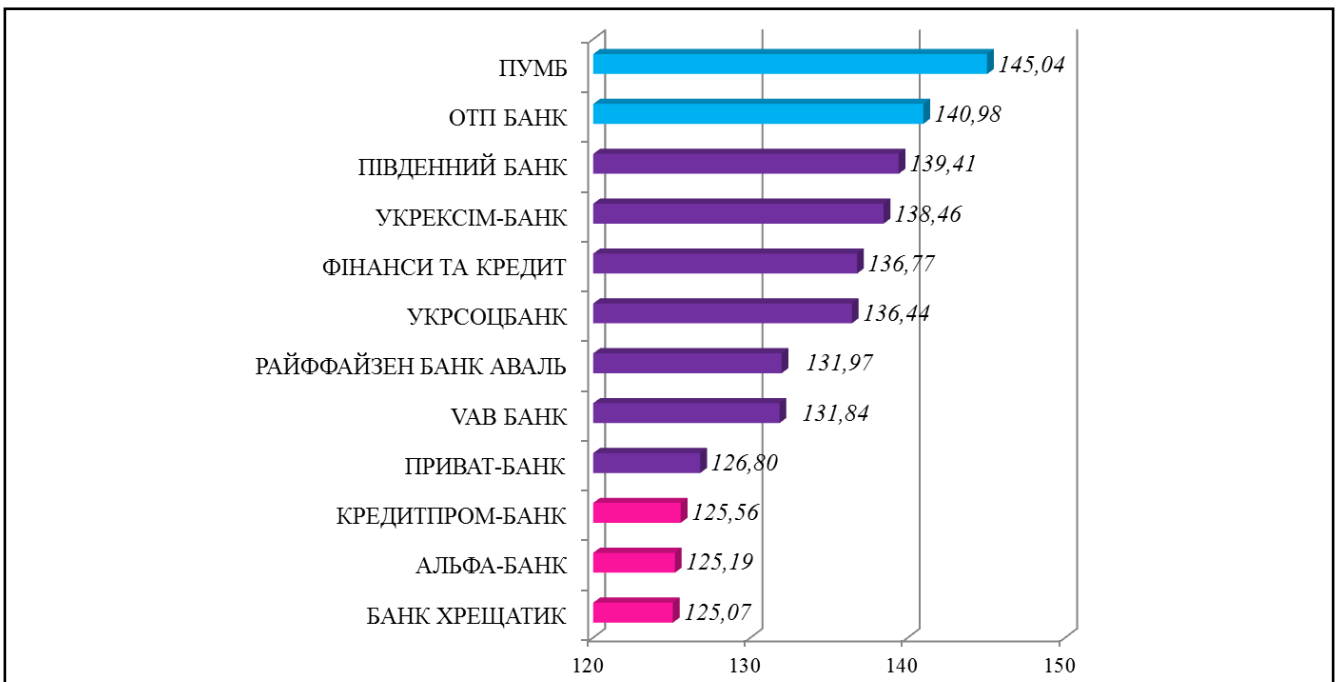


Рисунок 3. Загальні витрати за користуванням факторингом по кожному банку, тис. грн.

Висновки

Проаналізувавши ринок банківських послуг, ми виявили, що тільки 12 банків в Україні надають послугу факторингу. При аналізі ми використовували для всіх банків однаковий розмір дебіторської заборгованості та отримали майже однакові значення для «Хрещатика» (повна вартість послуг становить 125,07 тис. грн.), Альфа-Банку (125,19 тис. грн.) та Кредитпромбанку (125,56 тис. грн.), то на сьогодні серед банків, які надають факторингові послуги, доцільно віддати перевагу банкові «Хрещатик», оскільки витрати за користування послугою факторингу в цьому банку найменші.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV.
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III.

4. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664-III.

5. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг» від 03.04.2009 №231.

6. Офіційний сайт НБУ / Режим доступу: www.bank.gov.ua

7. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2014 року // Вісник НБУ. – 2014. – №2. – С. 39.

8. Дмитрієва Ю.В. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Ю.В. Дмитрієва // Управління розвитком. – 2011. – №3 (100). – С. 20–22.

9. Руснак М.А. Ринок факторингових послуг в Україні / М.А. Руснак // Фінанси України. – 2012. – №2. – С. 50–53.

10. Стельмах М.М. Факторинг як форма управління дебіторською заборгованістю підприємства / М.М. Стельмах // Економічний аналіз. – 2011. – №8. – С. 327–331.

УДК 331.4

В.Ц. ЖИДЕЦЬКИЙ,
к.т.н., Українська академія друкарства,
Х.В. ЖИДЕЦЬКА,
аспірантка, Українська академія друкарства

Вплив умов праці оператора комп'ютерного набору на його продуктивність та якість роботи

Умови праці є важливим чинником, що суттєво впливає не лише на функціональний стан та здоров'я працівника, а й на його продуктивність праці. У статті проаналізовано фактори умов праці на робочому місці оператора комп'ютерного набору, які суттєво впливають на його продуктивність та якість праці, проведено дослідження цих факторів, побудовано графічні залежності продуктивності та якості праці оператора комп'ютерного набору від температурного режиму, звукового навантаження, рівня освітленості на його робочому місці.

Ключові слова: оператор комп'ютерного набору, умови праці на робочому місці, продуктивність та якість праці, тепловий режим, звукове навантаження, рівень освітленості оригіналу.

Условия труда являются важным фактором, существенно влияющим не только на функциональное состояние и здоровье работника, но и на его производительность труда. В статье проанализированы факторы условий труда на рабочем месте оператора компьютерного набора, которые существенно влияют на его производительность и качество труда, проведено исследование этих факторов, построены графические зависимости производительности и качества труда оператора компьютерного набора от температурного

режима, звуковой нагрузки, уровня освещенности на его рабочем месте.

Ключевые слова: оператор компьютерного набора, условия труда на рабочем месте, производительность и качество труда, тепловой режим, звуковая нагрузка, уровень освещенности оригинала.

The working conditions are an important factor that significantly affects not only the functional status and health of the worker, but also its productivity. This paper analyzes the factors of working conditions on the job computer operator that significantly affect its performance and quality of work, a study of these factors is constructed depending on the performance and image quality of work computer operator from temperature, sound load level illumination at his workplace.

Keywords: computer operator, working conditions in the workplace, productivity and quality of work, heat treatment, sound loads, light levels.

Постановка проблеми. Професія оператора комп'ютерного набору (ОКН) хоч і молода, але вже набула значного поширення, й на сьогодні за нею працюють сотні тисяч людей [1]. Тому важливо проаналізувати та дослідити ті фактори, які суттєво впливають на продуктивність і якість праці ОКН. До таких факторів насамперед належать умови праці

на робочому місці ОКН. Тому питання, взяте до розгляду в статті, є досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі достатньо широко висвітлені питання впливу умов праці на її ефективність [2–4]. Однак вони в переважній більшості носять загальний характер і не враховують конкретики виробничого процесу та специфіки професійної діяльності. На основі цих та подібних досліджень розроблялися санітарні норми і правила та інші нормативні документи різних рівнів та сфер застосування [5–8].

Низка робіт присвячена питанням впливу шкідливих і небезпечних факторів виробничого середовища на працівників конкретних професій, зокрема операторів комп'ютерного набору [9–11]. Але в цих роботах розглядається в основному вплив несприятливих виробничих факторів на функціональний стан і здоров'я ОКН. Питання ж впливу умов праці на робочому місці ОКН на його продуктивність та якість роботи поки що недостатньо вивчені.

Метою статті є розгляд факторів умов праці на робочому місці оператора комп'ютерного набору, які суттєво впливають на його продуктивність та якість роботи, їх аналіз та побудова за результатами проведених досліджень відповідних залежностей.

Виклад основного матеріалу. Впровадження новітніх інформаційних технологій суттєво змінили умови праці, зокрема й ОКН. Зараз для працівників даної професії більш суттєвим є не стільки вплив хімічних, скільки фізичних та інформаційних факторів, що діють на людину під час виконання нею трудових обов'язків. Вплив несприятливих виробничих факторів на робочому місці працівника за певних умов може викликати тимчасове або стійке зниження його працездатності, підвищувати частоту соматичних та інфекційних захворювань, призвести до професійних захворювань і навіть до порушення здоров'я нащадків [12]. Наявність і вираженість несприятливих виробничих факторів, величина їх відхилень від діючих гігієнічних нормативів визначають ступінь впливу цих факторів на функціональний стан і здоров'я працівників. Гігієнічне оцінювання умов і характеру праці на робочих місцях здійснюють відповідно до Гігієнічної класифікації праці за показниками шкідливості та небезпечності факторів виробничого середовища, важкості та напруженості трудового процесу [13].

Аналіз результатів атестації робочих місць ОКН за умовами праці та проведені дослідження кількох редакцій, видавництва та фірм, що здійснюють видавничо-поліграфічну діяльність показали, що досить часто зустрічаються відхилення від санітарних норм параметрів умов праці на робочих місцях ОКН, зокрема мікроклімату (особливо в холодний період року), шуму, освітленості. Тому цікавими, на наш погляд, могли б бути дослідження щодо впливу умов праці на робочому місці ОКН на його продуктивність і якість роботи.

На робочих місцях ОКН часто фіксувалися відхилення від гігієнічних нормативів параметрів мікроклімату, особливо тем-

ператури повітря. Так, у передопалювальний та опалювальний періоди температура повітря на робочих місцях ОКН, як правило, на була 3–5 оС нижчою за нормативні значення. В той же час у низьких і погано провітрюваних приміщеннях, що розташовані з південної сторони будівлі, внаслідок сонячної інсоляції температура повітря на робочих місцях ОКН у літній період часто перевищувала встановлені норми.

Робота ОКН характеризується малими фізичними навантаженнями, тому цей вид діяльності належить до категорії легких робіт за критеріями енерговитрат організму. Оскільки витрати енергії ОКН під час виконання трудового процесу є незначними, для забезпечення нормальної теплової взаємодії між організмом оператора та виробничим середовищем необхідно, щоб температура повітря на його робочому місці була дещо вищою, ніж для працівників інших професій. А саме це досить часто й не забезпечується.

Для визначення залежності продуктивності та якості праці ОКН від температури повітря на його робочому місці було обрано виробниче приміщення, обладнане кондиціонером з чотирма робочими місцями ОКН. За допомогою кондиціонера створювався відповідний температурний режим у приміщенні та на робочих місцях.

Продуктивність праці ОКН оцінювалася кількістю набраних знако-команд (буква, цифра, знак, символ, пробіл, команда) за годину роботи (зн.-ком./год). Щоб зменшити вплив суб'єктивного фактора, одержані дані чотирьох ОКН сумувалися і визначалася середня продуктивність праці одного ОКН (Пс). Якість праці ОКН оцінювалася кількістю допущених помилок на 1000 набраних знако-команд (пом./1000 зн.-ком.). Цей параметр також визначався як середній для одного ОКН (Яс).

Відомо, що продуктивність праці ОКН суттєво залежить від якості паперового носія інформації (оригіналу) та групи складності формування тексту. Тому під час проведення досліджень використовувалися однакові за якістю оригінали, віддруковані друкарським способом шрифтом кегля 10, які належали до I та IV груп складності [14]:

- I група складності – простий текст (художня література);
- IV група складності – складний змішаний текст (словник на трьох мовах).

На рис. 1 та 2 наведені графіки залежності продуктивності та якості праці ОКН від температури повітря на його робочому місці. Графіки 1 та 2 відповідають I та IV групам складності формування тексту.

Як видно з наведених графіків, своєрідною зоною «комфортних» температур повітря, при яких досягається найвища продуктивність і якість праці ОКН, є температурний діапазон 22–26 °С. По мірі віддалення від цієї зони продуктивність та якість праці ОКН знижується, і чим далі – тим помітніше. Причому віддалення в бік нижчих температур впливає більш суттєвіше. Це можна пояснити, з одного боку, порушенням теплорівноваги між організмом оператора та навколишнім середовищем, що впливає на його самопочуття, а

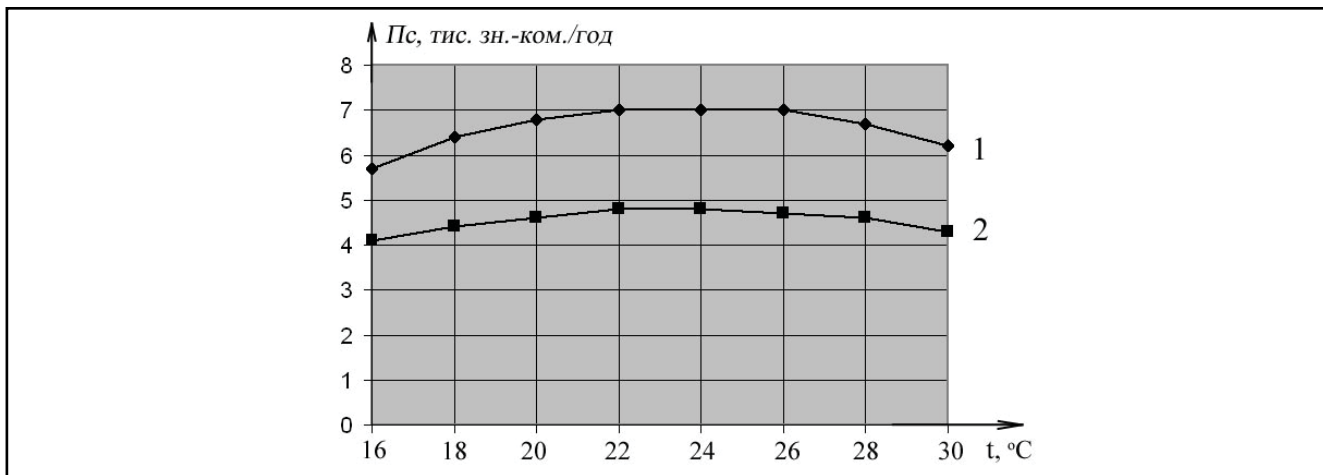


Рисунок 1. Залежність продуктивності праці ОКН від температури повітря на його робочому місці

з іншого – зниженням рухливості та погіршенням кровообігу пальців рук. Найбільш помітно впливає зниження температури повітря на робочому місці ОКН на продуктивність і якість його праці при наборі тексту I групи складності. Так, при температурі повітря на робочому місці ОКН 16 °C продуктивність його праці при наборі простого тексту знижується майже на 18%.

Слід також відмітити, що зміна відносної вологості повітря на робочому місці ОКН не чинить помітного впливу на продуктивність та якість його праці.

Відомо, що шум несприятливо діє на слуховий аналізатор, серцево-судинну, нервову та інші системи та органи людини. Визначальне значення щодо такої дії має інтенсивність шуму, тривалість щоденного впливу, індивідуальні особливості людини, а також специфіка виробничої діяльності. Робота ОКН належить до розряду розумових робіт, тому характеризується відчутним впливом навіть незначних рівнів шуму.

На робочих місцях ОКН основними джерелами шуму є вентилятори системного блоку, накопичувачі, принтери ударної дії. Хоча вони й не створюють значних рівнів шуму, однак досить часто приміщення, в яких розташовані місця ОКН, межують із приміщеннями з високими рівнями шуму або їхні вікна виходять на вулицю з інтенсивним рухом транспорту. Враховуючи вищезазначене, було вирішено

провести дослідження впливу на продуктивність і якість праці ОКН такого фактора умов праці, як шум. Для цього в тому ж приміщенні з чотирма робочими місцями ОКН для створення шумового навантаження включався запис вугличного шуму із заданою гучністю. Рівень створюваного шуму контролювався вимірювачем шуму та вібрації ВШВ-003 у децибелах по шкалі А (дБА). Як і в попередніх дослідженнях, визначалися середні значення продуктивності (Пс) та якості (Яс) праці одного ОКН.

На рис. 3 та 4 наведені графіки залежності продуктивності та якості праці ОКН при різних рівнях шуму на його робочому місці. Графіки 1 та 2 відповідають I та IV групам складності формування тексту.

Як видно з рис. 3, при збільшенні рівня шуму на робочому місці ОКН його продуктивність праці поступово знижується із наростаючою динамікою. При рівні шуму на робочому місці ОКН 80 дБА продуктивність його праці знижується майже на 22% для I групи складності та на 30% – для IV групи складності формування тексту. Це, очевидно, пов'язано з тим, що набір складного змішаного тексту потребує більшої концентрації уваги, а високі рівні шуму не сприяють цьому.

Аналогічні тенденції спостерігаються й на рис. 4: зі збільшенням рівня шуму на робочому місці ОКН зростає й кількість помилок, допущених оператором під час набирання

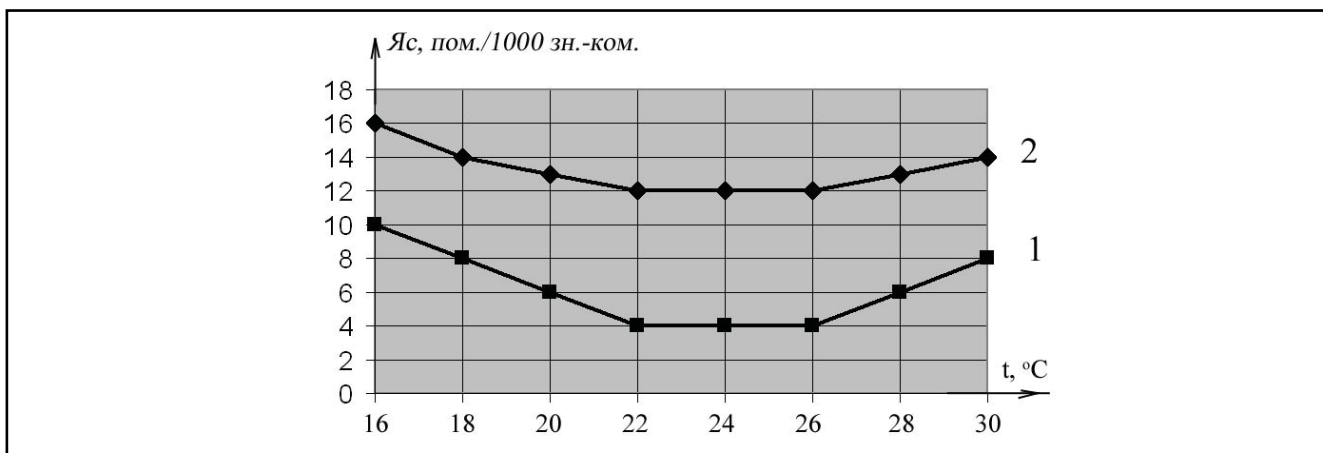


Рисунок 2. Залежність якості праці ОКН від температури повітря на його робочому місці

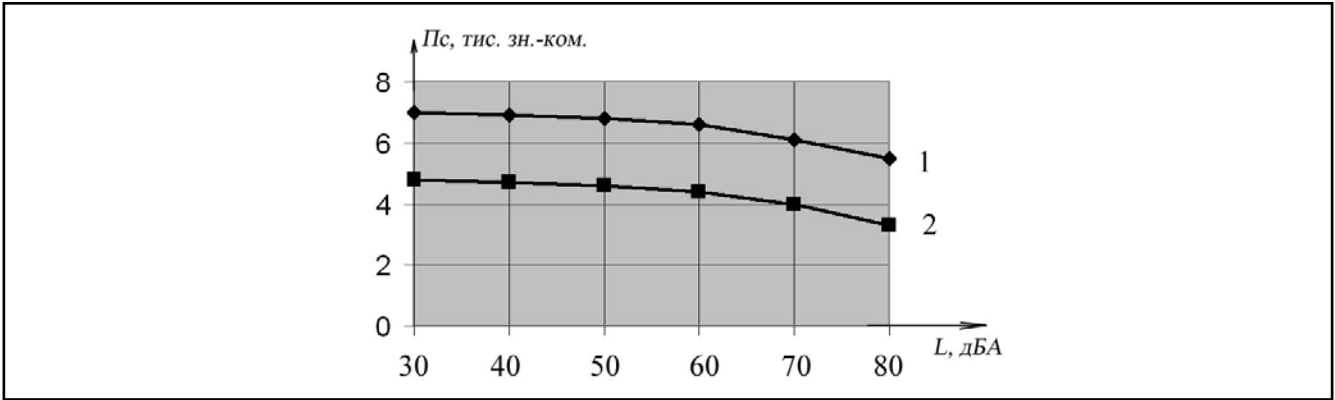


Рисунок 3. Залежність продуктивності праці ОКН від рівня шуму на його робочому місці

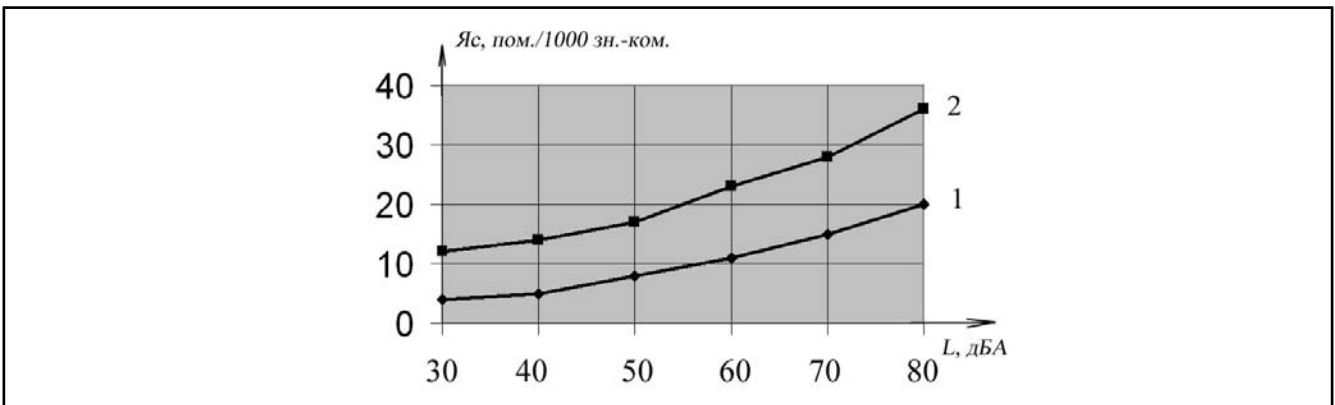


Рисунок 4. Залежність якості праці ОКН від рівня шуму на його робочому місці

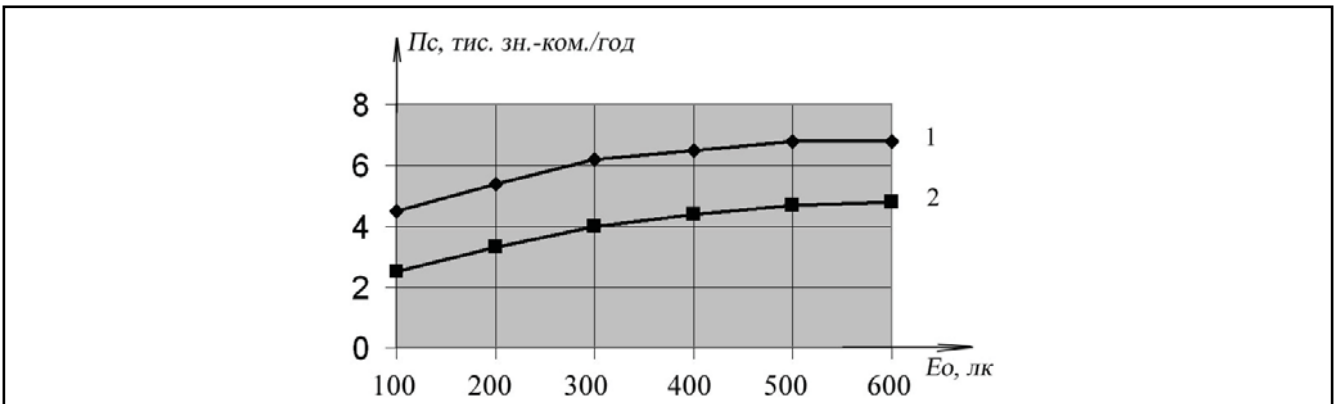


Рисунок 5. Залежність продуктивності праці ОКН від рівня освітленості оригіналу

тексту. Причому для складного змішаного тексту (графік 2) це більш помітно.

Відповідно до ДСанПіН 3.3.2-007-98 [15] допустимі еквівалентні рівні звуку на робочих місцях ОКН становлять 65 дБА. Якщо ж завдяки будівельно-акустичним заходам знизити рівень звукового тиску з 65 дБА до 30 дБА, продуктивність ОКН підвищиться на 10% для I групи складності та майже на 13% – для IV групи складності формування тексту (рис. 3).

Робота ОКН характеризується значним навантаженням на органи зору, тому було вирішено за доцільне провести дослідження впливу на продуктивність та якість його праці ще одного фактора умов праці, а саме рівня освітленості на робочому місці. Оскільки для природного освітлення притаманна мінливість і залежність від погодних умов і пе-

ріоду світлового дня, то для забезпечення постійності заданого рівня освітленості на робочих місцях ОКН дослідження проводились в тому ж приміщенні у вечірній період із використанням штучного освітлення. Як джерела світла у світильниках загального штучного освітлення використовувалися люмінесцентні лампи типу ЛБ, а у світильниках місцевого освітлення – лампи розжарювання. Зміна рівня освітленості в зоні розміщення оригіналу забезпечувалася застосуванням ламп розжарювання різної потужності у світильниках місцевого освітлення та зміною відстані від лампи до оригіналу. Для вимірювання рівня освітленості використовувався люксметр типу Ю-117.

На рис. 5 та 6 наведено графіки зміни продуктивності (Пс) та якості (Яс) праці ОКН залежно від рівня освітленості ори-

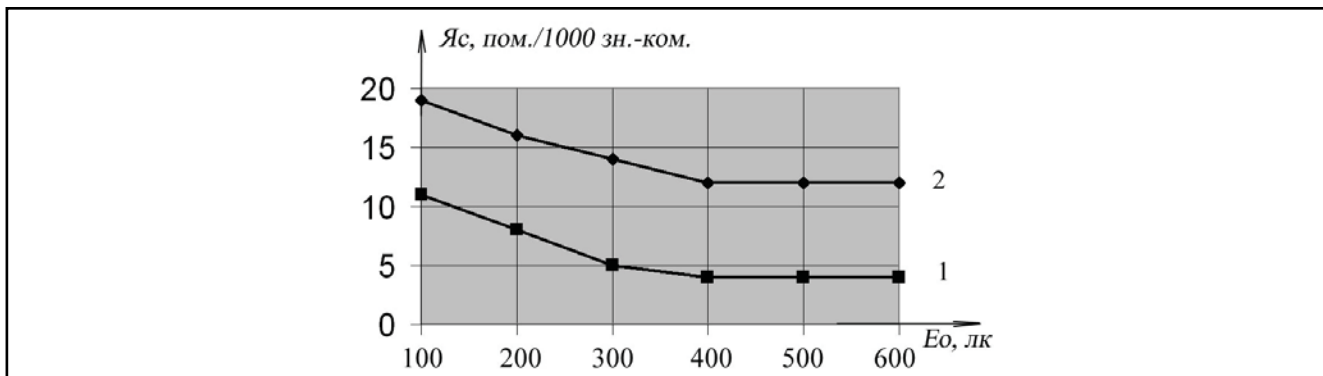


Рисунок 6. Залежність якості праці ОКН від рівня освітленості оригіналу

гіналу (Ео) в люксах. Графіки 1 та 2 відповідають I та IV групам складності формування тексту.

Як видно з рис. 5, зі збільшенням рівня освітленості оригіналу від 100 до 300 люкс продуктивність праці ОКН зростає досить інтенсивно (майже на 25% для I групи складності та більше 30% – для IV групи складності формування тексту), від 300 до 500 люкс – інтенсивність зростання Пс помітно знижується, від 500 до 600 люкс – продуктивність праці ОКН залишається практично на тому ж рівні.

Відповідно до ДСанПіН 3.3.2-007-98 нормований рівень освітленості на робочому столі в зоні розташування документа (оригіналу) становить 300–500 люкс. Однак навіть при збільшенні рівня освітленості оригіналу в межах даної норми з 300 лк до 500 лк продуктивність праці ОКН зростає майже на 10% для I групи складності та на 15% – для IV групи складності формування тексту (рис. 5).

Зі зростанням рівня освітленості оригіналу поступово зменшується кількість помилок, допущених ОКН під час складання тексту як I, так і IV груп складності (рис. 6). Однак така закономірність відзначається лише при зміні рівня освітленості оригіналу від 100 до 300 люкс. При подальшому зростанні рівня освітленості оригіналу значення Яс майже не змінюються.

Висновки

Проведене дослідження показало, що серед факторів умов праці на робочому місці ОКН найбільший вплив на його продуктивність та якість роботи здійснюють шумове навантаження та рівень освітленості оригіналу.

Встановлено, що навіть у межах санітарного нормативу (ДСанПіН 3.3.2-007-98) щодо рівня освітленості в зоні розташування оригіналу (300–500 лк) продуктивність праці ОКН змінюється майже на 10% для I групи складності та на 15% – для IV групи складності формування тексту.

Застосування будівельно-акустичних заходів для зниження рівнів звукового тиску на робочих місцях ОКН є досить ефективним. Якщо понизити рівень шуму з 65 дБА (допустимий рівень відповідно до ДСанПіН 3.3.2-007-98) до 30 дБА, продуктивність праці ОКН підвищиться на 10% для I групи складності та майже на 13% – для IV групи складності формування тексту.

Своєрідною зоною «комфортних» температур повітря на робочому місці ОКН, при яких досягається найвища продук-

тивність і якість його праці, є температурний діапазон 22–26 °С. По мірі віддалення від цієї зони в бік підвищення чи пониження температури повітря продуктивність та якість праці ОКН знижується, і чим далі – тим суттєвіше.

Список використаних джерел

1. Класифікатор професій ДК 003: 2010.
2. Манушин В.Г. Влияние условий труда на его производительность / В.Г. Манушин. – М.: Экономика, 1970. – 196 с.
3. Зеркалов Д.В. Безпека праці: моногр. / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – 637 с.
4. Трахтенберг І.М. Гігієна праці та виробнича санітарія / І.М. Трахтенберг, М.М. Коршун, О.В. Чебанова. – К.: Основа, 1997. – 464 с.
5. ДСН 3.3.6.037-99. Державні санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку.
6. ДСН 3.3.6.042-99. Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень.
7. ДБН В.2.5-282006. Державні будівельні норми. Природне і штучне освітлення.
8. НПАОП 22.1-1.02-07. Правила охорони праці для підприємств та організацій поліграфічної промисловості / [Є. Брикайло, Й. Васильків, В. Жидецький та ін.]. – Львів: ВАТ «УНДІПП ім. Т. Шевченка», 2008. – 146 с.
9. Наватікян О.О. Охорона праці користувачів комп'ютерних відео-дисплейних терміналів / О.О. Наватікян, В.В. Кальниш, С.М. Стрюков. – К.: Основа, 1997. – 400 с.
10. Даценко І.І. Умови праці за комп'ютером і їх оптимізація / І.І. Даценко, Р.Д. Габович, Йонда М.К. – Львів: ЛДМУ, 1998. – 46 с.
11. Жидецький В.Ц. Охорона праці користувачів комп'ютерів / В.Ц. Жидецький. – Львів: Афіша, 2000. – 176 с.
12. Жидецький В.Ц. Основи охорони праці: Підручник. – 5-те вид., перероб. і доп. / В.Ц. Жидецький. – К.: Знання, 2014. – 375 с. + компакт-диск.
13. Гігієнічна класифікація праці за показниками шкідливості та небезпечності факторів виробничого середовища, важкості та напруженості трудового процесу. Наказ МОЗ України від 27.12.2001 №528.
14. Норми часу і виробітку на процеси поліграфічного виробництва: Збірник / [Уклад. З.М. Холод, Л.П. Стеців, І.І. Малярчук та ін. За заг. ред. З.М. Холод]. – Львів: УАД, 2012. – 152 с.
15. ДСанПіН 3.3.2-007-98. Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин.

Система управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі

Система управління якістю продукції хлібопекарських підприємств є одним із основних важелів для забезпечення ефективного управління якістю. З розвитком господарських відносин, на нашу думку, актуальними залишаються питання, пов'язані з їх аналізом.

Ключові слова: процес, підприємство, система управління якістю, принципи.

Система управления качеством продукции хлебопекарных предприятий является одним из основных рычагов для обеспечения эффективного управления качеством. С развитием хозяйственных отношений, по нашему мнению, актуальными остаются вопросы, связанные с их анализом.

Ключевые слова: процесс, предприятия, система управления качеством, принципы.

Quality management system of baking industry enterprises is one of basic levers for providing of effective management quality. With development of economic relations, to our opinion, actual are questions related to their analysis.

Keywords: process, enterprises, quality management system, principles.

Постановка проблеми. Проблема якості продукції на підприємствах хлібопекарської галузі завжди була і залишатиметься актуальною, оскільки саме якість є одним із найважливіших чинників успішної діяльності підприємств, запорукою досягнення і підтримання їх ефективності. Саме тому існує необхідність розробки більш ефективних методів забезпечення та управління якістю, які дають можливість виявлення резервів по підвищенню якості продукції, пошуку більш дієвих засобів щодо досягнення високого рівня даних показників, забезпечуючи тим самим і позитивний суспільний ефект соціального змісту. Звідси перспективи вітчизняних підприємств по мірі поглиблення впливу ринкових відносин полягають саме у здатності забезпечити свій стратегічний розвиток на основі вдосконалення систем управління якістю продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Одним із найважливіших чинників зростання ефективності виробництва є поліпшення якості продукції, що випускається або послуг, що надаються. В умовах ринкової конкуренції якість є головним критерієм вибору товару. Ефективна система управління якістю є одним з ефективних шляхів виживання і подальшого розвитку у сформованих економічних умовах. З проблемами, які висвітлюються в роботі, в тій чи іншій мірі перехрещується кожне підприємство хлібопекарської промисловості, як зрештою і будь-якої іншої галузі.

Серед вітчизняних учених вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління якістю зробили Ж.К. Сіднева, І.В.

Тюха, Т.Л. Мостенська, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, В.Б. Захожай, А.Ю. Чорний, І.В. Новойтенко, М.І. Шаповал, С.О. Юшин та ін.

Метою статті є процес обґрунтування основних положень системи управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі.

Виклад основного матеріалу. Дослідження основних процесів та системи управління якістю виробів хлібопекарських підприємств проведемо на прикладі ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10», ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» як зразкових підприємств з управління якістю продукції, що зумовлюють досягнення мети управління – високої якості продукції.

Управління якістю хлібобулочної продукції ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» базується на застосуванні восьми принципів із метою вдосконалення управління ISO 9001:2008, а ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10» – на використанні семи принципів системи HACCP. Проаналізуємо їх.

1. **Орієнтація на споживача.** Сутність принципу полягає в тому, що діяльність підприємств залежить від споживачів. Виробники повинні знати теперішні й передбачати майбутні потреби, виконувати їхні вимоги та прагнути перебільшити їхні очікування.

Обговорення вимог споживачів щодо продукції здійснюється на зборах при підписанні договорів про купівлю–продаж хлібобулочної продукції. У договорі безпосередньо визначаються асортимент і кількість необхідної продукції, якість продукції, вимоги до маркування й упаковки продукції. Для оптимізації та забезпечення ефективної спільної роботи в договорі також визначаються порядок замовлень, умови та графіки постачання продукції.

Цілодобові замовлення на продукцію передаються покупцям згідно асортименту на початку випуску продукції електронною поштою або телефоном. Координація роботи відділу маркетингу підприємства здійснюється відділом маркетингу ПАТ «Київхліб».

Зв'язок із споживачами здійснюється через різні канали, зокрема через різні зустрічі із представниками замовників, участь у виставках, організаціях фокус–груп, дегустаціях. На підприємствах реалізований процес зворотного зв'язку із замовниками.

Директор з комерційних питань вирішує питання з якості, приймає претензії від споживачів, здійснює підтримку зв'язку між споживачем та підприємством. Інші документи, якими супроводжується процес взаємодії із замовниками, класифікують у дві групи: відгуки про досягнутий рівень якості та претензії. Такими документами є: скарга і претензія, рекламація, зауваження і пропозиції, відгуки споживачів про висуку якість продукції.

2. *Лідерство або відповідальність керівництва.* Керівники встановлюють ряд цілей і напрямів діяльності підприємства та повинні створювати й підтримувати таке внутрішнє середовище, в якому персонал підприємства буде повністю зацікавлений у їхньому досягненні.

3. *Заохочення працівників.* Працівники всіх рівнів складають основу роботи підприємства, а 100% заохочення дає можливість використовувати їхній потенціал та здібності на користь і благо підприємства [1].

4. *Процесний підхід.* Бажаний результат буде ефективнішим, якщо підприємством та пов'язаними з ним ресурсами керувати як цілісним процесом.

Перевага полягає в безперервності управління, яке він забезпечує за допомогою поєднання окремих процесів у межах системи.

Під час застосування принципу підкреслюється важливість виконання вимог і необхідність розгляду процесу з точки зору доданої вартості.

5. *Системний підхід до управління.* Встановлення, розуміння та управління взаємопов'язаними процесами як системою зумовлює результативне й ефективне досягнення цілей підприємства.

6. *Постійне покращення.* Постійне покращення діяльності підприємства необхідно вважати головною метою.

7. *Прийняття рішень на основі фактів.* Ефективні рішення приймаються за допомогою аналізу даних та інформації.

8. *Взаємовигідна співпраця з постачальниками.* Всі дочірні підприємства, які досліджуються, та їхні постачальники є залежними, а вигідні відносини між ними збільшують можливість двох сторін і примножують їхні цінності.

ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10» та ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» здійснюють процес закупівлі сировини, необхідної для досягнення високої якості виробів і визначення відповідності продукції встановленим вимогам. Процес закупівлі проводиться централізовано через ТОВ «Хліб Києва» та включає такі етапи:

- визначення складу кількості необхідної продукції, що закуповується і встановлення вимог до неї;
- контроль якості сировини, що закуповується й встановлення вимог до неї.

Потреба в сировині та матеріалах здійснюється за заявками керівників структурних підрозділів, які передаються у відділ матеріально-технічного забезпечення.

Інформація про закупівлю сировини, матеріалів і вимоги, що пред'являються, повідомляються ТОВ «Хліб Києва» у вигляді заявок, в яких містяться вимоги до сировини, матеріалів (вимоги та якість) і документації. Успішне впровадження підприємствами принципів управління дає можливість зацікавленим сторонам отримати такі переваги, як збільшення прибутку, створення додаткових цінностей та стабільність.

Управління якістю хлібобулочної продукції регламентує ті процеси системи управління якістю, які застосовуються в масштабах всього підприємства.

Специфічні особливості в діяльності окремих структурних підрозділів відображаються в документованих процедурах, методиках, інструкціях, обов'язкових тільки для даного підрозділу.

Підприємства у своїй діяльності керуються вимогами міжнародних стандартів ISO 9000:2000, ISO 9001:2008, ISO 9004:2000, ISO 19011:2008, а також вимогами інших нормативних документів, якщо вони вказані в контрактах (договорах).

Для ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10» орієнтиром у сфері управління якістю є вимоги міжнародного стандарту ISO 9001:2008 «Система менеджменту якості. Вимоги. Основні положення та словник».

Цей документ містить політику й цілі з якості, загальні положення підприємства та факти про процеси системи управління якістю і їхню взаємодію, а також інформацію про розподіл відповідальності, обов'язків у сфері якості між представниками керівництва підприємства [1].

Система управління якістю впроваджені на підприємствах у 2003 році. ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №12» орієнтується у своїй роботі на принципи системи HACCP, що впроваджена в 2007 році.

Найбільш розповсюдженою на сьогодні вважається система управління якістю на основі стандартів ISO серії 9000. Ця система завдяки закладеному в ній «процесному підходу» охоплює всі можливі аспекти поліпшення діяльності підприємства в цілому, зокрема, звичайно, і все, що пов'язане безпосередньо з безпечністю та якістю продукції. Основні положення стандартів ISO серії 9000 фокусуються на потребах, сподіваннях та задоволенні споживачів. Система якості, в основу якої закладені принципи HACCP, що впроваджена на ДП ПАТ «Київхліб» «Хлібокомбінат №10», зорієнтована на управління чинниками, які впливають або можуть вплинути на безпечність продукції. Тому і можлива взаємна інтеграція системи управління якістю і системи управління безпечністю продукції. Адже одне з найважливіших очікувань споживача мати безпечні продукти харчування.

Система HACCP, яка є науково обґрунтованою і впорядкованою системою, ідентифікує конкретні види небезпечних чинників і встановлює заходи щодо їхнього контролю для гарантування безпечності харчових продуктів. HACCP – це інструмент оцінювання небезпечних чинників і впровадження систем контролю, в яких увага акцентується не стільки на випробуваннях готової продукції, скільки на профілактичних заходах. Система HACCP базується на використанні семи принципів (див. табл.) [3].

Належним чином впроваджена система HACCP веде до кращого розуміння та гарантування всіма учасниками харчового сектору безпечності харчових продуктів, даючи нову мотивацію в їхній роботі та надаючи користі від її впровадження.

Ефективне застосування системи HACCP, вимагає повного зобов'язання і залучення до цієї діяльності керівництва та персоналу підприємства.

Тому, починаючи впроваджувати систему HACCP, підприємству необхідно мати задокументовані актуалізовані проце-

Принципи управління якістю системи НАССР

Принцип	Зміст
Принцип 1 Проведення аналізу небезпечних чинників	Ідентифікують потенційні небезпечні чинники, пов'язані з виробництвом харчових продуктів на всіх стадіях виробничого ланцюжка, починаючи з первинного виробництва, оброблення, виготовлення та розподілення продуктів і закінчуючи місцем споживання. Оцінюють можливість (ймовірність) виникнення небезпечних чинників та встановлюють заходи для їхнього контролювання
Принцип 2 Визначення критичних точок контролю (КТК)	Визначають точки (місця), процедури або технологічні операції, які можуть контролюватися для усунення небезпечних чинників або мінімізації ймовірності їхнього виникнення
Принцип 3 Встановлення граничних значень	Встановлюють граничні значення, які повинні бути дотримані для забезпечення контролю в КТК
Принцип 4 Встановлення системи моніторингу для КТК	Розробляють систему моніторингу контролю для КТК шляхом проведення випробувань або спостережень відповідно до встановленого плану-графіку
Принцип 5 Встановлення коригувальних дій для тих випадків, коли результати моніторингу свідчать про втрату контролю в КТК	Розробляють коригувальні та попереджувальні дії, щоб уникнути втрати контролю в КТК
Принцип 6 Встановлення процедур перевірки (аудиту) для підтвердження ефективності функціонування системи НАССР	Проведення аудиторських перевірок з метою підтвердження системи управління якістю встановленим вимогам
Принцип 7 Встановлення документації для всіх процедур і реєстрації даних відповідно до зазначених принципів та їхнього застосування	Визначення необхідних документів для реалізації всіх процедур і зазначення даних згідно до принципів їх використання

дури, які конкретизують правила GMP/GHP саме для цього підприємства, тобто стандартні санітарні робочі процедури та виробничі інструкції, форми яких можуть бути різними для різних підприємств. Адекватні й ефективні загальні процедури значно спростять план НАССР, забезпечать підтримку його працездатності й безпечність виготовленого харчового продукту. «Піраміду» системи НАССР відображено на рисунку.

Загальні процедури можуть не мати безпосереднього відношення до управління саме виробництвом харчового продукту, але вони підтримують план НАССР, тому що управляють робочими (експлуатаційними) умовами в межах харчового підприємства, враховуючи умови навколишнього середовища. Про успішне управління якістю хлібобулочної продукції та ефективність функціонування системи свідчить мінімізований рівень браку продукції (норма до 1%, а на підприємствах від 0,02–0,06%). Відсоткове значення експедиційного і виробничого браку відображено у щорічних звітах з якості.

За допомогою вихідних даних (результатів) аналізу системи управління якістю зі сторони керівництва на підприємстві приймаються рішення щодо підвищення ефективності результатів система управління якістю та її процесів; покращення продукції відповідно до вимог та побажань споживачів; визначення потреб у ресурсах.

Щоквартально представник керівництва з якості разом із керівниками підрозділів готують звіт за результатами виконаних організаційно-технічних заходів за період. Інформація аналізується на підприємстві та направляється у головну організацію, якій підзвітні дочірні підприємства (ПАТ «Київхліб»).

Річний звіт з аналізу системи управління якістю повинен містити такі розділи:

- дані про проведену роботу за поточний рік;
- дані про стан, придатність та результати система управління якістю;
- дані про реалізацію та стан політики з якості;
- основні актуальні проблеми;
- пропозицію щодо підвищення ефективності функціонування система управління якістю.

На основі звітів з якості підприємства можуть удосконалювати свою роботу з якості, підвищувати результативність система управління якістю. Планування, розробка та впровадження заходів для покращення функціонування система управління якістю здійснюються за допомогою використання



«Піраміда» системи НАССР [2]

політики й цілей для забезпечення якості, результатів внутрішніх аудитів, аналізу даних, проведення попереджувачих та коригуючих дій, а також аналізу зі сторони керівництва.

Підприємства чітко визначають стратегію і тактику постійного вдосконалення, розуміючи що цей вибір може призвести до значних змін в асортименті продукції, процесах, система управління якістю та роботі підприємства в цілому [3].

Для підприємства важливо оцінювати сильні та слабкі сторони система управління якістю, тому керівництво підприємства забезпечує проведення внутрішніх аудитів. Для керівництва він виступає інструментом незалежної оцінки будь-якого підрозділу, процесу, виду діяльності [5]. Внутрішні аудити проводяться через певні проміжки часу з метою встановлення відповідності запланованим заходам, вимогам міжнародного стандарту ISO 9000:2008, а також вимогам система управління якістю і впровадженню та підтримки система управління якістю в робочому стані. Підприємства чітко визначають стратегію і тактику постійного вдосконалення, розуміючи що цей вибір може призвести до значних змін в асортименті продукції, процесах, система управління якістю та роботі підприємства в цілому.

Отже, для забезпечення раціонального управління якістю хлібобулочної продукції необхідно постійно підтримувати функціонування процесів, щоб мати необхідний рівень її якості.

Висновки

Отже, пріоритетними та перспективними завданнями для підприємств з метою ефективного управління якістю продукції в рамках системи управління залишаються: випуск продукції високої якості, інноваційна діяльність з метою забезпечення задоволення майбутніх вимог споживачів, підвищення авторитету й іміджу підприємства, вивчення попиту споживачів з метою ефективного проведення інноваційної політики, а також вивчення оцінок споживачів і вимог до асортименту та якості продукції, створення й забезпечення взаємовигідних відносин з діловими партнерами, які націлені на конструктивну працю.

Список використаних джерел

1. Система менеджменту якості. Керівництво по якості РК 01. – 2009. «Управління персоналом», Документаційна процедура, ДП 6.2–09.
2. Момот А.І. Менеджмент якості / Момот А.І. – Донецьк, 2000. – 155 с.
3. Шаповал М.. Менеджмент якості: Підручник. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 32 – 300 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
4. Система менеджменту якості. Керівництво по якості РК 01. – 2009. «Коригуючі та попереджувачі дії», Документаційна процедура, ДП 8.5.2–8.5.3–09.
5. Система менеджменту якості. Керівництво по якості РК 01. – 2009. «Внутрішній аудит», Документаційна процедура, ДП 8.2.2–09.

УДК 631

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,
к.е.н., доцент кафедри «Фінанси», Київський національний університет технологій та дизайну,
В.Ю. КУЛІКОВА,
студентка, Київський національний університет технологій та дизайну

Механізми вдосконалення фінансового стану на підприємстві з переробки молока

У статті викладено основні механізми та напрями вдосконалення фінансового стану на підприємстві. На основі проведеного дослідження було визначено певну низку вдосконалень та виділено саме ті, які будуть підходити підприємству з переробки молока.

Ключові слова: фінансовий стан, конкурентоспроможність, ринок, валюта балансу, грошові активи.

В статье изложены основные механизмы и направления совершенствования финансового состояния на предприятии. На основе проведенного исследования был определен ряд усовершенствований и выделены именно те, которые будут подходить предприятию по переработке молока.

Ключевые слова: финансовое состояние, конкурентоспособность, рынок, валюта баланса, денежные активы.

The article sets out main mechanisms and areas of improvement of the financial condition of a factory. On the grounds of our research we define a number of improvements and emphasize those ones which are suitable for the milk processing factory.

Keywords: financial position, competitiveness, market, balance sheet, cash assets.

Постановка проблеми. На сьогодні розвиток вітчизняної економіки знаходиться в нестійкій ситуації. Зміни, що пов'язані зі збитками, ризиками, стали звичним явищем. Ці зміни значною мірою пов'язані зі світовою кризою, а також із нестабільною економікою України. Якщо не приймати певних змін та конкретних заходів щодо покращення виробництва та адаптації до певних тенденцій, підприємство стане неконкурентоспроможним та може збанкрутувати. Як відомо, виживають лише сильніші та шпритніші. Для того щоб

підприємство вижило в наш час, йому потрібно розглядати зміни як нову можливість, що означає шукати важливі переміни та знати шляхи, які дозволять зробити їх максимально ефективними для внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства. Отже, основним завданням має стати розробка нових механізмів управління фінансовим станом підприємства. Фінансовий стан – це один з найважливіших чинників ефективної діяльності підприємства. Оскільки є велика кількість механізмів покращення функціонування підприємства, серед них потрібно знайти ті, що будуть ідеально підходити для підприємства, що займається переробкою молока.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогоднішні питання аналізу фінансового стану підприємств розглядається в працях таких дослідників, як С.М. Кривко, Д.М. Городинська, А.В. Череп, Л.А. Кириченко, Т.А. Обушак та ін. Вчені аналізують вплив екзогенних та ендогенних факторів на фінансовий стан підприємства, визначають причини кризового стану, однак проблемі покращення фінансового стану підприємства та пошуку шляхів виходу з кризи приділяється недостатньо уваги.

Метою статті є знаходження механізмів вдосконалення фінансового стану підприємства з переробки молока.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасної ринкової економіки від підприємства вимагається не лише підвищення ефективності виробництва, а й конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження нових технологій, ефективних форм господарювання, управління виробництвом продукції та інше. Стійкий стан підприємства є якісною характеристикою його стану, індикатором його благополуччя, запорукою його життєздатності і підґрунтям стабільності на ринку і розвитку у конкурентному середовищі.

Сучасний ринок постійно змінюється з великою швидкістю. В таких умовах підприємство, що прагне зміцнити свою конкурентну позицію, повинно орієнтуватися на нові принципи, підходи, методи організації заснованих на удосконаленні внутрішнього механізму управління підприємства. Тому першочерговою проблемою на етапі розвитку підприємств, що виробляють різні товари чи надають послуги, є пошук певних альтернативних шляхів удосконалення та покращення їх фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства – це показник його фінансової конкурентоспроможності, тобто платоспроможності, кредитоспроможності, виконання певних зобов'язань перед іншими підприємствами та державою. Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан потрібно систематично та всебічно оцінювати з використанням різних методів аналізу.

Неефективність використання фінансових ресурсів до низької платоспроможності підприємства, і, як наслідок, до

можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції, до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства [2].

Першим етапом у покращенні фінансового стану українських підприємств з переробки молока є пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу. Воно б дало змогу забезпечити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу. Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою механізму фінансової стабілізації – системи заходів, спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання. Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок: зменшення суми постійних витрат, а саме витрат на утримання управлінського персоналу; зменшення рівня умовно-змінних витрат; продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями.

Збільшити суму грошових активів можна за рахунок: рефінансування дебіторської заборгованості; прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту); оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків); скорочення розмірів страхових, гарантійних та сезонних запасів на період перебування підприємства у фінансовій кризі [3].

Для того щоб підприємство набуло більших доходів, необхідно включити політику в галузі маркетингу з метою виведення своєї продукції в лідери. Для цього потрібно вирішити питання з рекламою, упаковкою. Реклама повинна відразу запам'ятовуватися, носити певні слогани та бути цікавою. Споживач має бути впевнений в якості продукції. Упаковка – це перше, що може побачити покупець. Упаковка має бути в міру яскрава, щоб виділятися. Якщо говорити про молоко, йогурти, кефір та інші продукти споживання, які не густої консистенції, то їх тарпакування повинно відбуватися в такі пляшки, об'єм яких буде зручним для великої кількості покупців. Для того щоб споживачі могли впевнитися в якості продукції та на свої очі побачити все виробництво з внутрішньої сторони, можна зробити конкурс чи акцію для постійних покупців, а переможці певних етапів матимуть можливість відвідати завод виробника.

Конкурентоспроможності на ринку збуту можна досягти шляхом зниження собівартості продукції, за рахунок впровадження нової техніки, технологій, раціональнішого використання як матеріальних, так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Наступним напрямом покращення фінансового стану підприємства може стати виробництво та розробка нових видів продукції, що зможе зацікавити споживача, а також отримання ліцензій на виробництво так званих ходових това-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

рів, що дасть змогу стабілізувати та покращити фінансовий стан підприємства.

Достовірність інформації про фінансовий стан підприємства є дуже важливою не тільки для керівництва, а й для інвесторів. Тому заслуговує на увагу проблема щодо інформаційного забезпечення підприємства. Правдивість даних про фінансовий стан підприємства є важливою умовою для прийняття правильних управлінських рішень.

Ще одним напрямом покращення фінансового стану підприємства є збільшення коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довгострокові та короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Збільшення коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здавання їх в оренду.

Однією з причин кризового стану вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та несвоєчасне виявлення фінансової нестабільності, як наслідок – фінансова криза [4].

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Насамперед на фінансовий стан підприємства позитивно впливає безперебійний випуск і реалізація високоякісної продукції.

До основних чинників, які можуть спричинити фінансову кризу на підприємствах, належать: зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства). Головними екзогенними чинниками фінансової кризи на підприємстві можуть бути: спад кон'юнктури в економіці загалом; значний рівень інфляції; нестабільність господарського та податкового законодавства; нестабільність фінансового та валютного ринків; посилення конкуренції в галузі та криза окремої галузі; посилення монополізму на ринку; дискримінація підприємства органами влади та управління; політична нестабільність у країні.

Головні ендогенні чинники фінансової кризи: брак чітко визначеної стратегії розвитку підприємства; дефіцити в організаційній структурі; низький рівень менеджменту; низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції; незадовільне використання виробничих ресурсів; непродуктивне утримання зайвих робочих місць.

Враховуючи проблеми фінансового стану підприємства в умовах фінансової кризи, а також необхідність стабілізації фінансової стійкості підприємств в умовах фінансової нестабільності, варто вжити таких заходів: усунення зовнішніх факторів банкрутства; удосконалення поточного календаря фінансового документа, у якому докладно відображається грошовий обіг підприємства; регулювання рівня незавершеного виробництва; переведення низькооборотних активів

до високооборотних; вживання локальних заходів з поліпшення фінансового стану; забезпечення фінансового становища підприємства в середньостроковій перспективі, яке виявляється в стабільному надходженні виручки від реалізації в достатньому рівні ліквідності активів, підвищенні рентабельності продукції, установлення призупинення штрафних санкцій за прострочену кредиторську заборгованість, забезпечення достатності фінансових ресурсів для покриття нових поточних зобов'язань; поступове погашення старих боргів, скорочення витрат до мінімально допустимого рівня, проведення енерго- і ресурсозаощадних заходів; створення стабільної фінансової бази; забезпечення стійкого фінансового становища підприємств у довгостроковій перспективі, створення оптимальної структури балансу та фінансових результатів, фінансової системи підприємства до несприятливого зовнішнього впливу [1].

Становлення ринкових відносин в Україні супроводжувалося активним розвитком підприємництва, створенням нових підприємств, діяльність яких спрямована на досягнення певних результатів. Однак їхньою особливістю була і залишається низька економічна стійкість. Особливо це проявляється сьогодні під час економічної кризи [6]. Тому дослідження економічних процесів на рівні підприємства як основної ланки національної економіки має ключове значення. Саме на цьому рівні управління необхідно глибоко визначити всі можливості, які є у кожного підприємця для досягнення та підтримання стійкого й ефективного розвитку економіки. І, що важливо, від вирішення цих проблем підприємствами залежить економічна стійкість на всіх інших рівнях управління виробництвом. Економічну стійкість підприємства необхідно розуміти як сукупність її взаємообумовлених і взаємопов'язаних складових, які за будь-яких умов забезпечують здатність до ведення діяльності підприємств, запас ресурсів (ресурсного потенціалу) та збалансований процес функціонування.

Система заходів для підтримки економічної стійкості підприємства повинна передбачати: постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства; розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства; розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення; впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації; координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної зі складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість пристосувати її відповідно до перспектив розвитку. Всі вищезгадані шляхи покращення дозволили зробити певні висновки щодо основних напрямів покращення фінансового стану підприємства та формування його фінансової стратегії. Фінансовий стан підприємства – це реальна і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування певної діяльності,

саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою [5]. Заходи, спрямовані на покращення фінансового стану підприємства, містять в собі: вивчення попиту на продукцію, що випускається, з метою розширення ринку; аналіз складових собівартості продукції і визначення шляхів її зниження; переорієнтацію на випуск іншої продукції; вивчення руху дебіторської заборгованості з метою її зменшення; вивчення можливості одержання довгострокових кредитів; контроль за фінансовим станом підприємства і дотриманням виробленої фінансової стратегії.

Також є низка показників, що свідчать про стійкий фінансовий стан підприємства, такі як: платоспроможність, ліквідність, кредитоспроможність, рентабельність тощо.

Платоспроможність, ліквідність та кредитоспроможність є одними з найважливіших характеристик господарюючого суб'єкта, які завжди прагнуть оцінити партнери по бізнесу, а також наявні та потенційні кредитори підприємства. Знання цих характеристик дає можливість визначити, якою мірою і протягом якого часу підприємство зможе виконувати свої грошові зобов'язання перед іншими суб'єктами ринку.

Показники рентабельності дозволяють дати відповідь на питання: куди краще вкласти капітал. До основних показників цього блоку відносяться рентабельність власного капіталу та рентабельність авансованого капіталу.

Висновки

Забезпечення фінансової стійкості є одним із найважливіших напрямів в управлінні фінансами підприємства, нехту-

вання яким призводить до значних фінансових втрат. Фінансова стійкість характеризується такою структурою фінансових ресурсів та їх розміщенням в активах підприємства, таким рівнем чистих грошових надходжень, які забезпечують стабільне функціонування підприємства в умовах стабільного ринку.

Для того щоб всі ці показники були в нормі, потрібно збільшити чистий прибуток, валюту балансу, виручку від реалізації і також збільшити оборотні кошти.

Завдяки всім вище приведеним механізмам удосконалення можна покращити фінансовий стан на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Карпенко Г.В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка держави. – 2010.
2. Костевич О.Д. Фінансовий потенціал підприємства та його оцінювання: методологічний аспект / О.Д. Костевич // Легка промисловість. – 2010.
3. Марцин В.С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства / В.С. Марцин // Економіка, фінанси, право. – 2009.
4. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обущак // Актуальні проблеми економіки. – 2009.
5. Смачило В.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / В.В. Смачило, Ю.В. Бутникова // Економічний простір: збірник наукових праць. – 2008.
6. Цар О.З. Аналіз динаміки фінансового стану підприємств України / О.З. Цар // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013.

УДК 650.18

А.М. ШУГАЙЛО,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну,
С.М. НЕВМЕРЖИЦЬКА,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Київський національний університет технологій та дизайну

Управління конкурентними перевагами банку

У статті розкрито поняття конкурентних переваг банку на ринку банківських послуг, визначено основні характеристики конкурентних переваг за різними підходами. Виявлено вплив конкурентних переваг на формування конкурентної позиції банку на ринку.

Ключові слова: ринок банківських послуг, конкуренція, конкурентна перевага, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність банківських продуктів.

В статье раскрыто понятие конкурентных преимуществ банка на рынке банковских услуг, определены основные характеристики конкурентных преимуществ по разным подходам. Вывявлено влияние конкурентных преимуществ на формирование конкурентной позиции банка на рынке.

Ключевые слова: рынок банковских услуг, конкуренция, конкурентное преимущество, конкурентоспособность, конкурентоспособность банковских продуктов.

In the article disclosed concept of competitive advantage of the bank in the banking market, defined the main characteristics of competitive advantages for different approaches. Discovered the influence of competitive advantage on the formation of the bank's competitive position in the market.

Keywords: banking market, competition, competitive advantage, competitiveness, competitiveness of banking products.

Постановка проблеми. Ринок банківських послуг є однією з найважливіших і невід'ємних складових сучасної ринкової еко-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

номіки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності банків та методів управління ними. Банки поступово перетворилися в основних посередників у перерозподілі капіталів у забезпеченні безперервності процесу економічного відтворення.

Умови зростаючої конкуренції і комерціалізації діяльності диктують необхідність реорганізації структур, розробки гнучких ринкових стратегій, проведення сегментації ринку банківських послуг, розвитку нових його сегментів, послуг та методів обслуговування.

Сучасний ринок фінансових послуг України представлений банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, компаніями, що спеціалізуються на операціях із цінними паперами, кредитними спілками та іншими суб'єктами фінансового ринку. Нині найрозвинутішою і найсформованішою є банківська система, де конкуренція загострюється, і ця сфера потребує удосконалення діяльності.

За останні роки в економіці і банківській системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною реальної політичної та економічної незалежності і переходом до розбудови соціально орієнтованої економіки.

Нині у банківському бізнесі України точиться жорстка боротьба як за збереження наявних клієнтів і надання їм нових банківських послуг, так і за залучення нових. Для цього треба пропонувати кращі умови обслуговування, підвищувати їхню якість. Водночас банкам треба ретельніше вивчати нові потреби клієнтів у тих чи інших банківських продуктах.

Безперечну перевагу над своїми конкурентами будуть мати ті банки, які пропонують клієнтам велику кількість послуг чи унікальні послуги в одному з сегментів ринку.

За нинішньої економічної ситуації, що склалася в Україні, всі учасники ринку банківських послуг прагнуть не тільки до виживання в економічно-нестабільних умовах, а й до стійкого розвитку та високої конкурентоспроможності.

Для того щоб вижити, банкам необхідно постійно відстежувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в їхньому конкурентному середовищі, з метою забезпечення формування конкурентних переваг і, відповідно, збереження своїх позицій на ринку. Конкурентні переваги виникають там і тоді, де виникає і розвивається конкуренція.

В умовах жорсткої конкуренції ринкову позицію банку визначають наявні в нього конкурентні переваги, вони і стають визначальним чинником його комерційного успіху.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Конкурентні переваги є одним із базових понять теорії конкуренції, що визначає конкурентоспроможність підприємства та є основою її забезпечення. Багато науковців підходять до визначення конкурентних переваг по-різному.

Незважаючи на важливість поняття конкурентної переваги і наявність підвищеної уваги до неї вітчизняних і закордонних учених, єдиного загальноприйнятого визначення цього поняття не розроблено.

Майкл Портер визначає конкурентні переваги як сукупність факторів, що визначають успіх або неуспіх підприємства у конкуренції, продуктивність використання ресурсів тощо [1].

Г.Л. Азоев вважає, що конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, які можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, ринкова частка, обсяг продажу).

Зокрема, автор підкреслює, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей – це факт, який фіксується в результаті реальних та беззаперечних переваг покупців.

Г.Л. Азоев робить наголос, що конкурентні переваги – це ті переваги, які визнали покупці, а не ті, які компанія вважає за переваги [2].

Ю.Б. Іванов вважає, що під конкурентною перевагою слід розуміти відмінності підприємства від конкурентів у деяких або в усіх видах діяльності, які забезпечують підвищення соціально-економічної ефективності в короткостроковому періоді й виживання в довгостроковому за рахунок постійного пошуку нових можливостей і швидкої адаптації до навколишнього оточення та умов конкурентної боротьби, що змінюються [3].

Як видно з визначення Ю.Б. Іванова, конкурентні переваги можуть існувати в короткостроковому та довгостроковому періоді. Але якщо у короткостроковому періоді конкурентні переваги приносять компанії певний прибуток, то в довгостроковому періоді вони можуть бути імітовані конкурентами і втратити свою актуальність та значущість.

Отже, найціннішими є конкурентні переваги, які не можуть бути імітовані, являють собою певні входні бар'єри у галузь і є довгостроковими, чим гарантують наявність стабільного прибутку та виживання компанії в умовах конкурентної боротьби.

Основні властивості конкурентних переваг

Властивість конкурентної переваги	Характеристика властивості
Відносність	Конкурентна перевага носить порівняльний характер. Це означає, що вона проявляється тільки в результаті порівняння окремих аспектів діяльності або товарів різних виробників
Динамічність	У процесі свого існування основні параметри конкурентної переваги змінюються при переході від однієї стадії її життєвого циклу до іншої
Адаптивність	Це можливість адаптації конкретної конкурентної переваги до умов, що змінюються
Стійкість	Передбачає тривалість життєвого циклу конкурентної переваги та її властивість зберігати свою цінність протягом тривалого періоду часу
Ефективність	Її сутність полягає в досягненні певного результату від використання конкурентної переваги на одиницю витрат, пов'язаних з її реалізацією

Конкурентні переваги мають основні властивості, які представлено в таблиці [2].

Мета статті. Теоретичне обґрунтування необхідності формування банком ефективного портфеля конкурентних переваг для ведення успішної конкуренції на ринку.

Виклад основного матеріалу. Для банку наявність конкурентних переваг є дуже важливим, оскільки це переваги, яких набуває банк перед конкурентами. Конкурентна перевага являє собою унікальну відмінність банку та його продуктів від аналогічних об'єктів конкуренції, що прямо пропорційно впливає на збільшення клієнтської бази банку, а також на збільшення прибутку.

Безпосередньо на клієнтів банків впливають організаційні фактори (умови обслуговування) та система якісних і ціннових характеристик. Ступінь задоволення клієнтів банківськими продуктами буде залежати не лише від прямих факторів впливу на нього (маркетингових та організаційних), а й тих, що формують якісні та ціннові характеристики продукту.

Серед конкурентних переваг банків виділяють:

- імідж банку;
- якість послуг;
- величина власного капіталу та активів;
- стійкість клієнтури;
- кореспондентська мережа;
- мережа філій;
- система розрахунків;
- реклама;
- рівень менеджменту.

За своєю сутністю конкурентна позиція банку є класичним показником ефективності, який базується на співвідношенні результатів діяльності (конкурентоспроможності) та авансованих ресурсів (капіталу банку).

Визначення конкурентоспроможності банку є основою для оцінки його конкурентної позиції – агрегованої характеристики становища, яке він займає на ринку.

Ця характеристика особливо важлива насамперед для основних акціонерів, які не можуть повністю покладатися на такий показник, як конкурентоспроможність, адже однакового її рівня можуть досягти банки з різними обсягами капіталу.

Конкурентоспроможністю банку являється його здатність витримувати конкуренцію з іншими банківськими установами та суб'єктами господарювання, які задовольняють потреби, що є на споживчому цільовому ринку.

Факторами конкурентоспроможності банку є:

- прибутковість активів, капіталу та маржа прибутку в доходах;
- частка банку в активах і пасивах банківської системи (у регіоні та в країні);
- динаміка основних показників діяльності банку (абсолютних і відносних);
- адекватність і структура капіталу;
- структура і якість активів;
- процентна маржа;
- здатність підтримувати ліквідність;

- частка непроцентних доходів у загальному прибутку банку;
- конкурентоспроможність клієнтів;
- диверсифікація клієнтської бази;
- масштаб філіальної мережі;
- акціонери банку (прозорість та стратегія);
- менеджери банку;
- персонал банку.

Управління конкурентоспроможністю банку має бути спрямованим на:

- зменшення впливу факторів, які негативно впливають на конкурентоспроможність банку;
- використання факторів, що позитивно впливають на конкурентоспроможність банку для збільшення кількості конкурентних переваг та їх реалізації;
- забезпечення оперативності прийняття та адаптивності управлінських рішень, їх синхронізація зі зміною факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ функціонування банку.

Основою для конкурентоспроможності банку є показники конкурентоспроможності окремих банківських продуктів або послуг.

Конкурентоспроможність банківського продукту або послуги – це наявність сукупності параметрів певного продукту або послуги, що можуть бути виокремлені клієнтами, вигідно відрізняють цей продукт або послугу від аналогів конкурентів у конкурентному сегменті ринку банківських продуктів і послуг у заданий проміжок часу [4, с. 93].

Факторами конкурентоспроможності продукції банку є:

- відповідність характеристик продукту вимогам цільових клієнтів;
- ефект споживача від придбання такого продукту;
- вдала комбінація ціни і якості продукту;
- унікальність продукту, можливість його повторення конкурентами;
- якість продажу (пропозиції, реалізації) та супроводження продуктів і послуг;
- злагожденість у роботі підрозділів продажу (фронт–офісу);
- взаємодія між комерційними службами та службами підтримки;
- своєчасність виходу з новим продуктом на ринок за місцем і часом.

Для закріплення на ринку банки повинні пропонувати клієнтам конкурентоспроможні продукти. Для цього треба насамперед дослідити тенденції ринку та вимоги клієнтів щодо такого продукту, а потім налагодити систематичний процес управління конкурентоспроможністю банківських продуктів. Також не слід упускати з поля зору той факт, що конкурентоспроможність товару на різних сегментах споживчого ринку є абсолютно різною. Споживачі, які належать до певного сегмента, наприклад за різними рівнями доходів, мають різну структуру потреб, тому по–різному оцінюватимуть конкурентні переваги і недоліки товару.

Управління конкурентоспроможністю являє собою сукупність заходів із систематичного вдосконалення продукту або

послуги, постійного пошуку нових каналів збуту, нових споживчих сегментів, поліпшення сервісу та активізації реклами.

Висновки

Отже, сучасні умови ведення банківського бізнесу вимагають від банків оперативного реагування на зміни умов конкурентного середовища та своєчасної розробки і реалізації заходів, спрямованих на формування портфеля конкурентних переваг, здатних забезпечити сталий розвиток банківської установи та виокремити її на фоні конкурентів на ринку банківських послуг у цілому чи у його окремих сегментах.

Таким чином, наявність у банку портфеля стійких динамічних конкурентних переваг визначає рівень його конкурентоспроможності на ринку банківських послуг. Більш конкурентоспроможними є ті банки, які мають стабільну динаміку клієнтської бази, кредитного, інвестиційного та депозитного портфелів, активів та зобов'язань, тобто динамічно розвиваються і мають високий рівень конкурентних переваг відносно прямих та потенційних конкурентів і за рахунок цього утримують значні частки ринку банківських послуг. Основним критерієм динамічності розвитку банку є його ди-

намічні конкурентні переваги. Така група конкурентних переваг банку дає змогу найоперативніше оцінити загальні тенденції його розвитку, визначити основні переваги та недоліки в його діяльності порівняно з прямими та потенційними конкурентами на ринку банківських послуг у цілому чи окремих його сегментах.

Список використаних джерел

1. Портер Майкл. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина бизнес букс, 2006. – 714 с.
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 254 с.
3. Орлов П.А., Иванов Ю.Б., Иванова О.Ю. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 351 с.
4. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
5. Тищенко О.М., Иванов Ю.Б., Кизим М.О. Управление конкурентоспособностью предприятия: Підручник – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.

Г.Е. МЕНЯЙЛОВА,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління

Малий бізнес і підприємництво: характеристики та місце в економіці України

Проаналізовано сутність понять «малий бізнес» і «підприємництво», визначено їх специфічні риси й характеристики. За даними аналізу загальних тенденцій на основі статистичних даних визначено місце суб'єктів малого бізнесу і підприємництва в економіці України.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, конкуренція, характеристики, ознаки, діяльність.

Проанализирована суть понятий «малый бизнес» и «предпринимательство», определены их специфические черты и характеристики. По данным анализа общих тенденций на основе статистических данных определено место субъектов малого бизнеса и предпринимательства в экономике Украины.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, конкуренция, характеристики, признаки, деятельность.

The essence of the concepts of small business and entrepreneurship, defined by their specific features and characteristics. According to the analysis of general trends based on statistics the place of small business and entrepreneurship in the economy of Ukraine.

Keywords: small business, entrepreneurship, competition, performance, features, activities.

Постановка проблеми. Зі світового досвіду витікає, що найбільш ефективно і стабільно функціонує економіка держави (регіону), де сукупно працюють різні за розміром та формою власності підприємства, які розподілили виробничі та збутові функції в ніші ринку на основі здорової конкуренції. Проте об'єктивні процеси глобалізації призводять до укрупнення господарюючих суб'єктів. А ситуацію, в якій знаходиться малий бізнес і підприємництво в Україні, можна охарактеризувати як доволі складну і суперечливу, а темпи їхнього розвитку уповільнюються.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження підприємництва зробили відомі західні вчені Р. Кантільон, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, А. Маршалл, М. Вебер, В. Зомбарт, Й. Шумпетер, Ф. Хайек та інші. В Україні проблемам функціонування малого бізнесу та підприємництва присвятили свої розробки такі вчені, як З.С. Варналій, Л.І. Воротіна, І. Герчикова, І. Глущенко, В.Н. Парсяк, А.М. Лукашенко, Т.А. Говорушко.

Мета статті. Економічний спад, що болоче вдарив по ряду транснаціональних компаній й економік певних країн, відвернув увагу від проблем малого бізнесу та підприємництва в сучасних економічних умовах. В зв'язку з цим виникла

необхідність визначення та осмислення тенденцій та особливостей розвитку малого бізнесу та підприємництва, з'ясування їхньої ролі в сучасній системі господарювання України, що є основою для виявлення перспектив їх подальшого ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в економічній літературі використовують такі поняття, як бізнес, підприємство. Іноді ці поняття ототожнюються, іноді розділяються. У науковців існують зовсім протилежні думки щодо значень цих понять. І. Дмитрієв, І. Герчикова, І. Глуценко вважають проблему розмежування понять «бізнес» і «підприємство» вкрай важливою [7, 9]. Такі вчені, як В. Биковець, Б. Райзберг, ототожнюють ці поняття [1, с. 49, 12 с. 32].

Вважаємо, що складнощі зумовлюються тим, що слово «бізнес» для української мови є запозиченим. У тлумачному Оксфордському словнику в розділі «Економіка, політика» поняття «бізнес» трактується таким чином: «Бізнес, підприємство, підприємство, ділова активність (business): 1. Всі форми виробничої і торгової діяльності, направленої на отримання прибутку. Під циклом ділової активності розуміються коливання в сукупному об'ємі економічної діяльності; у британській «схемі розширення бізнесу» термін «бізнес» вживається саме в такому сенсі. 2. Фірми, що займаються підприємницькою діяльністю. Бізнесменами, або підприємцями, називають директорів і менеджерів фірм. 3. Власники/керівники фірм, на відміну від рядових робочих і службовців; дану групу людей часто називають діловими колами» [12, с. 178]. А в множинному числі бізнес в англійській мові означає «приватні підприємства».

Своєю чергою, наукове видання «Економічна енциклопедія» [10, с. 102–103] визначає бізнес так: «підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку», а підприємство, як «самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей з метою отримання прибутку і самореалізації власної мети» [10, с. 228]. Згідно з визначенням, наведеним в Господарському кодексі України: «Підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [6]. Л.І. Воротіна стверджує, що «...підприємством вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника, який самостійно розпочинає і здійснює (чи із залученням найманою робочою силою) виробництво, надання послуг, торгівлю, тощо» [4, с. 40]. Згідно з висновком Л.І. Воротіної головними умовами здійснення підприємництва є таке:

- по-перше, приватна автономність підприємця, тобто його повна економічна і господарська свобода у виборі сфери, методів, часі, місця здійснення підприємницької діяльності;
- по-друге, повна відповідальність підприємця за економічні, екологічні, соціальні наслідки своєї діяльності, пов'язаний з нею ризик;

- по-третє власна орієнтація на комерційний успіх, одержання прибутку [4, с. 41].

Аналіз економічної літератури показав, що бізнесом, як правило, вважається ділова активність з виробництва благ та задоволення потреб з метою отримання прибутку, а підприємством – спосіб здійснення такої активності.

Характерними ознаками бізнесу є:

- обмін продуктами діяльності (товарами, послугами, роботами) між суб'єктами економічних відносин;
- прагнення кожного учасника такого обміну реалізувати свої інтереси незалежного від того, чи реалізуються інтереси партнерів (контрагентів);
- прагнення до реалізації своїх інтересів у випадку, коли партнер (контрагент) не приймає умови угоди, яка йому пропонується;
- участь у процесі підготовки та укладення угоди між партнерами;
- здатність і готовність йти на особистий чи колективний ризик заради укладення угоди на вигідних умовах.

На основі вищесказаного можна зробити висновок, що бізнес – це безпосередньо економічна діяльність у системі ринкових відносин, кінцевою метою якої є отримання прибутку, а підприємство – різновид такої діяльності, заснований на особистій ініціативі, самостійності та творчому підході (новаторстві). За функціональним призначенням виділяють три види підприємства: виробниче, комерційне і фінансове. Підприємство в Україні здійснюється в будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця [6].

Аналогічну думку висловлює і Т.А. Говорушко: «...бізнес – це діяльність у системі економічних відносин. Підприємством же вважається тип виробничо-комерційної діяльності, яка базується на специфічному відношенні до навколишнього світу, тобто персоніфікована здатність до інноваційних ідей та рішень» [5, с. 12].

Згідно з визначенням, що наведено в джерелі [10, с. 230], «малий бізнес – самостійне організаційно-правове та господарське новаторство власників малих підприємств...». Практично це будь-яка діяльність зазначених суб'єктів господарювання (малих підприємств), спрямована на реалізацію власного економічного інтереса.

Згідно з думкою авторів Українського інституту соціальних досліджень [2, с. 43] значення малого бізнесу в економіці полягає в такому (рис. 1).

При визначенні поняття «мале підприємство» необхідно враховувати як кількісні критерії (кількість працюючих, розміри капіталу, прибутку, грошового обігу, обсяги валової продукції, продажу тощо), так і якісну характеристику. За З.С. Варналієм якісні критерії – це:

- правова незалежність;
- єдність права власності та безпосереднього управління фірмою;
- безпосередній характер відносин між хазяїном (господарем) та робітником;



Рисунок 1. Роль малого бізнесу в економіці

- повна відповідальність за результати господарювання;
- ринок збуту;
- сімейне відання справою тощо [3, с. 21].

Тобто суб'єктом малого підприємництва може бути лише економічно самостійний господарюючий суб'єкт. А це неможливо без права монопольного володіння всім майном, що перебуває в його розпорядженні на правах власності.

Мале підприємництво – особливий сектор економіки, специфічна суспільна форма дрібного виробництва в умовах ринку. Його складовими є сукупність малих підприємств. Мале підприємництво має не лише економіко–виробничі та соціально–економічні переваги: гнучкість, динамізм, пристосовування до мінливості технологій, здатність оперативно створювати і впроваджувати нову техніку й технологію, забезпечення соціальної стабільності, насичення ринку праці новими робочими місцями, відкритість доступу та легкість входження до цього сектору економіки. Малому підприємству властиві також і значні соціально–психологічні переваги, в основі яких лежить специфічна мотивація до праці, яка передбачає подолання елементів відчуження і залучення елементів економічного та неекономічного заохочення.

Для малого підприємництва властиві соціальні джерела активізації колективної праці, що нехарактерно для великих фірм. Властивий для невеликих підприємств дух ініціативи, підприємливості та динамізму виражається в особливих людських стосунках та специфічному соціально–психологічному кліматі. У невеликих трудових колективах, пов'язаних єдиним прагненням до самостійності та виживання, відроджується почуття господаря, скорочуються до мінімуму

елементи бюрократизму. Незначний чисельний склад малих підприємств дає можливість зблизити інтереси керівництва та підлеглих, між співробітниками тут, як правило, немає боротьби за престиж, яка поглинає значну творчої енергії творчих працівників великих корпорацій.

Мале підприємництво здатне залучати до роботи на своїх підприємствах спеціалістів, які працюють на свій страх та ризик і навіть за меншу винагороду. Причина такої зацікавленості полягає в тяжінні до самостійності та реалізації своїх потенційних творчих можливостей, що значно важче зробити на великих підприємствах.

«Клітинкою малого підприємництва» є мале підприємство. Таким чином, мале підприємництво є особливим сектором економіки, який утворюється сукупністю малих підприємств і тому є специфічною суспільною формою дрібного виробництва в умовах ринку. Проте сьогодні позитивним є те, що у Господарському кодексу вживається термін «суб'єкти господарювання», що ставить юридичних (підприємства та їх об'єднання) і фізичних осіб (приватні підприємці) в рівні умови.

Згідно зі статтею 55 п. 3 Господарського кодексу України «Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь–якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємства». Критерії віднесення підприємств до того чи іншого виду наведено в табл. 1.

Крім критеріїв, що визначені Господарським кодексом України, на підставі визначень, що дають вчені–економісти,

Таблиця 1. Критерії віднесення суб'єктів господарювання до суб'єктів мікропідприємництва, малого, середнього або великого підприємництва

Вид підприємництва	Суб'єкт господарювання	Критерії	
		чисельність працюючих	середньорічний дохід
Мікропідприємництво	Фізичні особи–підприємці та юридичні особи будь-якої форми господарювання та власності	Не більше 10 осіб	2 млн. євро за середньорічним курсом НБУ
Мале підприємництво	Фізичні особи–підприємці та юридичні особи будь-якої форми господарювання та власності	Не більше 50 осіб	10 млн. євро за середньорічним курсом НБУ
Середнє підприємництво	Не визначено	Від 51 до 250 осіб	Більше ніж 10 млн. євро, але менше 50 млн.
Велике підприємництво	Юридичні особи	Понад 250 осіб	Понад 50 млн. євро за середньорічним курсом НБУ

Джерело: Господарський кодекс України [6].



Рисунок 2. Характерні ознаки малого підприємства

Розроблено автором.

та аналізу діяльності малих підприємств можна виокремити ряд їх характерних ознак. Такі ознаки можуть бути як кількісними, так і якісними (рис. 2).

Саме ці ознаки й обумовлюють характер діяльності суб'єктів малого підприємництва та їхнє місце в сучасній українській економіці.

За період 2010–2012 років їхня чисельність і діяльність характеризувалася такими показниками (табл. 2). Для порівняння наведено також дані по великих та середніх підприємствах.

За період, що аналізувався, загальна кількість суб'єктів господарювання скоротилася майже більш ніж на 25%, і в основному зменшення відбулося за рахунок середніх і малих підприємств (-4%) фізичних осіб підприємців (-32%).

Таке скорочення обумовлено веденням в дію в з 01.01.2011 Податкового кодексу України, який:

а) у першій редакції своїми положеннями (на сьогодні не діють) обмежував господарські відносини юридичних осіб із суб'єктами господарювання, що застосовують спрощену систему оподаткування. Сьогодні ці положення скасовані;

б) позбавив фізичних осіб – підприємців права відносити на валові витрати амортизаційні відрахування й витрати на погашення й обслуговування кредитів (ця норма діє і сьогодні). Така дискримінаційна ситуація болуче вдарила по фізичних особах – підприємцях, що здійснюють виробничу діяльність.

У той же період (2010–2012) скоротилася чисельність зайнятих працівників на малих підприємства і у фізичних

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Кількість та показники діяльності суб'єктів малого господарювання в 2010–2012 роках

Суб'єкт господарювання за масштабом діяльності	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць			Кількість зайнятих працівників, тис. осіб			Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.		
	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Великі підприємства	586	659	698	2400,0	2449,0	2484,2	1401596,8	1775829,0	1761086,0
Середні підприємства	20983	20753	20189	3393,3	3252,6	2144,2	1396364,3	1607628,0	1769430,2
Малі підприємства (в тому числі мікропідприємства)	357241	354283	344048	2164,6	2091,5	2051,3	568267,1	607782,4	672653,4
Фізичні особи – підприємці – суб'єкти середнього підприємництва	355	306	361	20,5	20,9	44,0	19487,5	11221,2	13015,4
Фізичні особи – підприємці – суб'єкти малого й мікропідприємництва підприємництва	1804763	1325619	1234831	2794	2350,5	2233,9	210930,7	199994,6	243633,8
Всього	2183928	1701620	1600127	10772,7	10164,5	9957,6	3596646,4	4202455,2	4459818,8

Джерело: дані державної служби статистики України [8].

осіб–підприємців на 13,5%, проте їхня частка у загальній чисельності зайнятих осіб становить 46–43% від загальної кількості працюючих, що є вагомим показником ролі малого підприємництва в економіці України.

Одночасно зі скороченням вищезазначених показників у 2010–2012 роках суттєво зріс обсяг реалізованої продукції в грошовому вираженні, що в основному обумовлено зростанням індексів цін у цей період. Частка малого підприємництва в загальному обсязі реалізованої продукції залишається майже незмінною – 20,5–22%.

Якщо порівняти такий показник, як обсяг реалізованої продукції на одного працюючого на великих підприємствах і суб'єктів малого бізнесу, то в 2012 році він відповідно становив 708,9 тис. грн. і 213,8 тис. грн. на одного працюючого. Це обумовлено більш високою продуктивністю персоналу на великих підприємствах. Слід зазначити, що на підприємствах малого бізнесу висока частка персоналу, що не оформлена роботодавцем належним чином і відповідно не обліковується статистикою. Ця негативна ситуація багато років обговорюється як серед науковців, так і серед фахівців, проте вирішується вона в основному неефективним шляхом штрафів і обмежень що не сприяє підвищенню соціального захисту населення.

Найбільша кількість суб'єктів малого бізнесу функціонує у сфері сільського господарства (12,2% від загальної чисельності суб'єктів господарювання), у промисловості (10,2%), будівництві (9%), проте найчисельнішими вони є у сфері торгівлі й ремонту – 27% від загальної кількості. Саме сфера послуг і торгівлі не вимагає значних фінансових вкладень у порівнянні з промисловістю і має високу оборотність капіталу.

Висновки

Суб'єкти малого підприємництва володіють певними характерними ознаками, які, з одного боку, роблять їх більш уразливими для негативних чинників зовнішнього середо-

вища, а з іншого – обумовлюють їхню гнучкість та можливість адекватно реагувати на зміни цих чинників.

У сучасних економічних умовах в Україні не знаходить реалізації така характерна властивість підприємництва, як «персоніфікована здатність до інноваційних ідей та рішень», що обумовлено відсутністю виваженої державної політики стосовного суб'єктів малого підприємництва. Незважаючи на таку ситуацію, згідно зі статистичними даними суб'єкти малого підприємництва відіграють суттєву роль в економічному житті України.

Список використаних джерел

- Биковець В. Перешкоди на шляху розвитку малого підприємництва в Україні та шляхи їх подолання / Биковець В. // Економічний часопис XXI. – 2002 – №6. – С. 39–53.
- Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва / З.С. Варналій. – К.: НІСД, 1996. – 66 с.
- Варналій З.С. Мале підприємництво України / Варналій З.С. – К.: Інститут приватного права і підприємництва АПР України, 1997. – 34 с.
- Воротіна Л.І. Розвиток підприємництва в економіці України // Вісник Київського університету. Економіка. – К.: – Вип.1. – 1994. – С. 39–50.
- Говорушко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України: Монографія / Говорушко Т.А. – К.: НУХТ, 2007. – 391 с.
- Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436–IV // Сторінка «Законодавство України» сайту Верховної Ради www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21
- Глуценко Е.В. Основы предпринимательства / Глуценко Е.В., Капцев А.И., Тихонравов Ю.В. – М.: Вестник, 1996. – 336 с.
- Дані Державної служби статистики України [Електрон. ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
- Дмитрієв І.А. Організаційні проблеми ефективного функціонування та розвитку підприємницької діяльності (концептуальні та ме-

тодологічні засади): Монографія / Дмитрієв І.А. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2006. – 216 с.

10. Економічна енциклопедія [у 3 т.] Т.1 / [відп. ред. С.В. Мочер-ний]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

11. Райзберг Б.А. Основы бизнеса / Райзберг Б.А. – М.: Ось. – 89, 1996. – 189 с.

12. Экономика. Политика. Оксфордский словарь: – М.: Директ-Медиа Паблшинг, Весь Мир, 2005. – 6240 с.

Д.М. АРТЕМЕНКО,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Удосконалення фінансової звітності підприємств як важливого інструмента при оцінці цілісного майнового комплексу

У статті розглянуто сутнісні характеристики та значення фінансової звітності підприємств, проведено порівняльну характеристику положень фінансової звітності (від 30.11.2011) та звітності (від 16.01.2013), розкрито основні недоліки та проблеми фінансової звітності 2013 року, а також запропоновано напрями вдосконалення нової фінансової звітності.

Ключові слова: фінансова звітність, звіт, сутність, структура, порівняння звітності, бухгалтерська звітність, фінансовий стан, підприємство, баланс, актив, пасив, бухгалтерський облік, недоліки, проблеми, методика.

В статье рассмотрены существенные характеристики и значения финансовой отчетности предприятий, проведена сравнительная характеристика положений финансовой отчетности (от 30.11.2011) и отчетности (от 16.01.2013), раскрыты основные недостатки и проблемы финансовой отчетности 2013 года, а также предложены направления усовершенствования новой финансовой отчетности.

Ключевые слова: финансовая отчетность, отчет, суть, структура, сравнение отчетности, бухгалтерская отчетность, финансовое состояние, предприятие, баланс, актив, пассив, бухгалтерский учет, недостатки, проблемы, методика.

The article reviews the essential characteristics and the importance of financial reporting also provided conducted comparative description of the provisions of the financial statement (from 30.11.2011) and statement (from 16.01.2013) revealed major shortcomings and problems of the financial statements 2013 and suggests new directions of improvement of financial reporting.

Keywords: financial statement report the nature, structure, comparison, reports, financial statements, financial condition, business, balance sheet, assets, liabilities, accounting, shortcomings, problems, methods.

Ефективність управління економікою залежить передусім від якості одержаної інформації, цінність якої визначається придатністю комплексно ха-

рактеризувати діяльність складних за своєю структурою об'єктів, зокрема сучасних підприємств. У цьому зв'язку зростає роль бухгалтерського обліку та звітності всіх підприємств незалежно від форм власності і виду діяльності. Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна інформація за всіма господарськими процесами та операціями, їх характером і обсягом про наявність матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, про їх використання, про стан розрахунків із дебіторами і кредиторами та фінансові результати діяльності. Дані бухгалтерського обліку дозволяють дати таку комплексну оцінку діяльності підприємства і організації. Джерелом такої інформації є фінансова звітність.

Постановка проблеми. Модернізація державних фінансів України є обов'язковою умовою євроінтеграційних процесів в Україні, та її метою є зміцнення управління державними фінансами шляхом підвищення його функціональної ефективності та посилення прозорості. У контексті модернізації фінансів постає необхідність реформування національної системи бухгалтерського обліку у відповідності з міжнародними стандартами фінансової звітності як у приватному, так і в державному секторі. Одним із ключових напрямів удосконалення системи бухгалтерського обліку відповідно до Стратегії є розроблення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Національні стандарти бухгалтерського обліку України затверджені наказами Міністерства фінансів України №1541 від 28.12.2009, №1202 від 12.10.2010, №1629 від 24.12.2010 і почали свою дію з 1 січня 2013 року. А також наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73 затверджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Тому на даному етапі постає потреба в аналізі впроваджених міжнародних стандартів фінансової звітності, дослідженні основних відмінностей між старою та новою фінансовою звітністю, а також критична оцінка складання нової фінансової звітності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед вітчизняних вчених проблеми теорії, методології й організації формування, подання і контролю фінансової звітності досліджували у своїх працях О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Л.М. Кіндрацька, В.М. Кужельний, Л.А. Лахтіонова, М.Р. Лучко, О.А. Петрик, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та багато інших.

Питання доцільності реформування фінансової звітності і бухгалтерського обліку були висвітлені у працях таких вчених, як Ф.Ф. Бутинець, П.Й. Атамас, Л.В. Гізатуліна, Т.І. Єфименко, Р.Т. Джога, С.В. Свірко, Н.І. Сушко, Л.Г. Ловінська. Однак стрімкі зміни бюджетного законодавства та необхідність приведення обліку до міжнародних стандартів зумовлюють постановку нових завдань для наукових досліджень у даній сфері.

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємств за звітний період.

Метою статті є складання фінансової звітності, надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб. Публікація фінансової звітності обов'язкова в офіційних виданнях та тих, що прирівняних до них. Звітність за новим зразком подають усі юридичні особи, згідно із законодавством (крім банків та бюджетних установ) [5].

Виклад основного матеріалу. З метою подальшої реалізації програми переходу національної системи обліку на МСФЗ 07.02.2013 у 2013 році було затверджено нову фінансову звітність. Необхідність переходу України на міжнародні стандарти фінансової звітності є вимогою часу, ринкової системи господарювання й зумовлена потребою виконання договірних зобов'язань України з метою інтеграції до Європейського Союзу згідно з Угодою про партнерство й співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14.06.94.

До створення нової фінансової звітності було залучено ряд міжнародних експертів, які допомагали наблизити стандарти української звітності до міжнародних. Наказом Мінфіну було затверджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1].

Для подальшого проведення аналізу розглянемо структуру НП(С)БО, до яких входять нижче наведені додатки.

Додаток 1 до П(С)БО 1 містить такі форми:

- Проміжна (квартальна) фінансова звітність:
 - Баланс (Звіт про фінансовий стан);
 - Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи);
- Річна фінансова звітність:
 - Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом);
 - Звіт про рух грошових коштів (за непрямым методом);
 - Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у вл.капіталі).

Додаток 2 до Національного положення (стандарту) включає такі звіти:

- Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан). Форма №1–к;
- Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід). Форма №2–к;
- Консолідований звіт про рух грошових коштів (за прямим методом). Форма №3–к;
- Консолідований звіт про рух грошових коштів (за непрямым методом). Форма №3–кн;
- Консолідований звіт про власний капітал. Форма №4–к.

Додаток 3 до Національного положення (стандарту) містить перелік додаткових статей фінансової звітності, які підприємства можуть вписувати у звітність за умови, що інформація, яка буде там відображатися, є суттєвою, оцінка статті може бути достовірно визначена.

Особливості застосування нової звітності. Для суб'єктів малого підприємництва (юридичні особи з чисельністю працівників до 50 осіб та річним доходом менше 10 млн. євро (ст. 55 ГКУ), а також для платників єдиного податку та підприємств, що згідно з вимогами п. 154.6 ПКУ мають право на застосування ставки податку на прибуток 0%, у першому кварталі 2013 року залишається чинним порядок подання фінансової звітності, передбачений нормами П (С) БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [5].

Також Стандартом 25 передбачено, що норми цього Положення (стандарту) застосовуються для складання фінансового звіту суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, які визнані такими відповідно до законодавства, крім довірчих товариств, страхових компаній, банків, ломбардів, інших фінансово-кредитних та небанківських фінансових установ, суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють обмін іноземної валюти, є виробниками та імпортерами підкацізних товарів, а також суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному капіталі яких частка вкладів, що належить юридичним особам – засновникам та учасникам цих суб'єктів, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищує 25%. У Господарському кодексі таке обмеження відсутнє.

У НП(С)БО 1 не дає детального опису кожної статті Балансу ТА Звіту про фінансові результати, як це було передбачено раніше. Це пов'язано з тим, що розробники нового стандарту прагнули максимально наблизити форми фінансової звітності з нормами МСФЗ.

Окрім цього, на даний момент Міністерством фінансів України вже затверджено Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності (Наказом від 28.03.2013 №433).

Оцінюючи відмінності старої та нової фінансової звітності, слід підкреслити.

1. Головним чином, були скасовані наступні П(С)БО:
 - П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;
 - П(С)БО 2 «Баланс»;
 - П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»;

- П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів»;
- П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал».

Тепер усі вимоги до основних форм фінансових звітів будуть прописані у П(С)БО 1, а самі форми наводяться у його додатках.

2. Нове положення вже не містить жорсткого порядку заповнення усіх рядків фінансової звітності та проставлення прочерків у тих рядках, де були відсутні показники. Підприємства можуть не наводити статті, за якими відсутня інформація до розкриття (крім випадків, якщо така інформація була в попередньому звітному періоді), а також додавати статті із збереженням їх назви і коду рядка з переліку додаткових статей фінансової звітності, наведених у додатку 3 до цього Національного положення (стандарту), в разі якщо стаття відповідає таким критеріям:

- інформація є суттєвою;
- оцінка статті може бути достовірно визначена.

3. У НП(С)БО 1 відсутня вимога щодо укладання фінансової звітності у тисячах гривень без десяткових знаків, як це було передбачено попередніми П(С)БО 2 – П(С)БО 5. Виходячи з принципу єдиного грошового вимірника, який передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності в єдиній грошовій одиниці, можна зробити висновок, що тепер є можливість самостійно визначити, у якому вимірнику формувати звітність. Головне, щоб цей вимірник був єдиним для всіх форм звітності [6].

4. Одним з важливих нововведень, внесених НП(С)БО 1, є можливість вибору одного з варіантів складання звіту про рух грошових коштів: за прямим чи непрямим методом. Стандарт містить дві форми такого звіту: Форма №3 – за прямим методом та Форма №3–н – за непрямим методом. Проте прямий метод виглядає більш прозорішим, так як базується на основі реальних грошових потоків.

5. Для підприємств, що укладають консолідовану фінансову звітність, передбачені окремі форми звітності (Додаток 2 до НП(С)БО). Їхня відмінність від основних форм – у назвах, які починаються зі слова «Консолідований» та наявності декількох додаткових рядків.

6. Строки подання квартальної фінансової звітності для підприємств не змінилися – не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним кварталом. Щодо податкового аспекту, то згідно з вимогами пункту 46.2 ПКУ платник податку на прибуток подає разом із відповідною податковою декларацією квартальну або річну фінансову звітність (крім малих підприємств) у порядку, передбаченому для подання податкової декларації.

Порівняльна характеристика старої та нової форм фінансової звітності наведена у табл. 1.

Критично оцінюючи нову фінансову звітність, виділено її основні недоліки та проблеми. З нашої думки, слід звернути увагу на такі основні аспекти:

- Початковим етапом впровадження нової форми фінансової звітності був перший квартал 2013 року.

- У першому кварталі 2013 року було подано проміжну звітність за формами «Баланс» та «Звіт про фінансові результати» [4].

- Суб'єкти, що не подають нову звітність. Згідно з п. 2 розділу II НП(С)БО 1 для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі балансу і звіту про фінансові результати, форма і порядок складання яких визначаються П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

- Затверджено два звіти про рух грошових коштів: за прямим та непрямим методами. Подавати потрібно лише один звіт – на вибір підприємства.

- Досі не затверджено оновлену форму фінансової звітності «Примітки до фінансової звітності».

До головних недоліків, пов'язаних із запровадженням нової фінансової звітності, відносяться [2]:

- неповна відповідність існуючої системи обліку та складання фінансової звітності національним П(С)БО;

- необхідність професійного судження не тільки про факти досягнень підприємства, а й з метою надання інформації в звітності для прийняття управлінських рішень;

- необхідність залучення керівництвом в процесі складання фінансової звітності за новим зразком не тільки облікових працівників, але й фахівців інших економічних, аналітичних та технічних служб;

- недостатня чисельність курсів підвищення кваліфікації з питань впровадження МСФЗ;

- виникнення додаткових витрат для задоволення потреби у придбанні нового програмного забезпечення, за допомогою якого буде значно полегшено роботу персоналу та зменшено можливості допущення помилок;

- необхідність у зборі додаткової інформації, яку вимагають МСФЗ, та включення до посадових обов'язків працівників підрозділів додаткових функцій;

- складність окремих стандартів. Найбільш важкі для сприйняття на сьогодні елементи МСФЗ – стандарти, присвячені відображенню у звітності фінансових інструментів, зокрема вкладень у цінні папери, похідних інструментів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Складність також полягає ще й у тому, що активи і зобов'язання мають бути оцінені за справедливою вартістю, що є складним завданням для вітчизняних фахівців.

Критична оцінка окремих статей Балансу, затвердженого НП(С)БО 1:

- незавершені капітальні інвестиції – за МСФЗ вони, швидше за все, повинні бути віднесені до складу основних засобів, і розкриватися в примітках;

- основні засоби та нематеріальні активи – показуються за нетто-методом, тобто за балансовою вартістю, а в примітках наводиться інформація про первісну вартість і накопичений знос;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Порівняльна характеристика старої та нової форм фінансової звітності

Стара фінансова звітність	Нова фінансова звітність
Баланс (звіт про фінансовий стан)	Баланс (звіт про фінансовий стан)
Назва «Баланс»	Назва «Баланс (звіт про фінансовий стан)»
Код рядків від 010 до 640	Код рядків від 1000 до 1900
Актив:	
Статті ВИДАЛЕНІ: – Залишкова в-ть (ЗВ) необоротних активів (010); – ЗВ основних засобів (030); – ЗВ(035), первісна в-ть довго строк біологічних активів (036), накопичена амортизація біологічних активів (037); – виробничі запаси (100), незавершене будівництво(120), готова продукція (130), товари (140), векселі одержані (150); – чиста реалізаційна в-ть(160), первісна в-ть (161), резерв сумнівних боргів (162) дебіт заборгованості за товари, роботи, послуги; – з нарахованих доходів (190), із вн розрахунків (200) дебіт заборг за розрахунками; – в нац. валюті (230), у т.ч. в касі (231), в ін. валюті (240)	Статті ДОДАНІ: – Інвестиційна нерухомість (1015); – Дебітзаборг за рахунками у т.ч з податку на прибуток (1136); – Розділ III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття
Поточні біологічні активи (110) в запасах – II. Оборотні активи	Поточні біологічні активи (1110) – окрема статті в II. Оборотні активи
Витрати майбутніх періодів (270) – розділ III	Витрати майбутніх періодів (1170) в розділі II. Оборотні активи
Пасив:	
Статті ВИДАЛЕНІ: – Статутний капітал (300); – Інший додатковий капітал (330); – Інші довгострокові зобов'язання (450); – II. Забезпечення таких витрат і платежів: забезпечення виплат персоналу (400); інші забезпечення (410); – Поточні зобов'язання за рахунками: з одержаних авансів (540), з бюджетом (550), з позабюджетних платежів (560), зі страхування (570), з оплат праці (580), з учасників (590), із внутрішніх розрахунків (600)	Статті ДОДАНІ: – Капітал у дооцінках (1405); – Довгострокові забезпечення (1520); – Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (1610): товари, роботи, послуги (1615), розрахунками з бюджетом (1620), у т.ч. з податку на прибуток (1621), розрахунками зі страхування (1625), розрахунками з оплати праці (1630); – Поточні забезпечення (1660); – 4 Розділ. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)
Пайовий капітал (310)	Зареєстрований (пайовий) капітал (1400)
Додатковий вкладений капітал (320)	Додатковий капітал (1410)
II. Забезпечення таких витрат і платежів	II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1500)
III. Довгострокові зобов'язання	
Б. Доходи майбутніх періодів (630)	Доходи майбутніх періодів (1665) – III Розділ
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)	Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
Назва «Звіт про фінансові результати»	Назва «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»
Інформація про підприємство включає: Назву, територію, орган державного управління, організаційну форму господарювання, вид економічної д-ті, коди за ЄДР-ПОУ, КОАТУУ, СПОДУ, КОПФГ, КВЕД, дату	Інформація про підприємство включає: Назву, код за ЄДРПОУ, дату
Коди рядків від 010 до 340	Коди рядків від 2000 до 2650
Статті ВИДАЛЕНІ: – Доход(виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (010); – Податок на додану в-ть (015); – Акцизний збір (020, 025); – Інші відрахування з доходу (030); – Податок на прибуток від звичайної діяльності (180); – Фінрезультати від звичайної д-ті (190): прибуток (190), збиток (195); – Надзвичайні (200) доходи, витрати (205); – Податки з надзвичайного прибутку (210)	Статті ДОДАНІ: – Витрати (дохід) з податку на прибуток (2300); – Прибуток збиток від припиненої д-ті після оподаткування (2305). Розділ ДОДАНИЙ: – II. Сукупний дохід – 2400, 2405, 2410, 2415, 2445, 2450, 2460, 2465
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (035)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (2000)
Звіт про рух грошових коштів	Звіт про рух грошових коштів
Назва «Звіт про рух грошових коштів»	Назва «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим методом)
Інформація про підприємство включає: Назву, територію, організаційну форму господарювання, вид економічної д-ті, коди за ЄДРПОУ, КОАТУУ, СПОДУ, КОПФГ, КВЕД, дату	Інформація про підприємство включає: Назву, код за ЄДРПОУ, дату
Коди рядків від 010 до 430	Коди рядків від 3000 до 3415
Статті ВИДАЛЕНІ: – Погашення векселів одержаних (015); – Покупців і замовників авансів (020); – Повернення авансів (030); – Установ банків відсотків за поточними рахунками (035); – Бюджету податку на додану в-ть (040); – Отримання субсидій, дотацій (050); – Боржників неустойки (штрафів, пені) (070); – Витрачання на оплату авансів (095), повернення авансів (100), витрат на відрядження (110), зобов'язань з ПДВ (115), зобов'язань з пп (120), цільових внесків (140); – Чистий рух коштів до надзвичайних подій (150); – Рух коштів від надзвичайних подій (160)	Статті ДОДАНІ: – Повернення податків і зборів у т.ч. ПДВ (3006); – Надходження від деривативів (3225); – Виплати за деривативами (3270)
Зобов'язань з інших податків і зборів (обов'язкових платежів) (130)	Зобов'язань з податків і зборів (3115)
II. Рух коштів у результаті інвестиційної д-ті: – Реалізація. – Отримані. – Придбання	II. Рух коштів у результаті інвестиційної д-ті: – Надходження від реалізації. – Надходження від отриманих. – Витрачання на придбання
Звіт про власний капітал	Звіт про власний капітал
Інформація про підприємство включає: Назву, територію, орган державного управління, організаційну форму господарювання, вид економічної д-ті, коди за ЄДР-ПОУ, КОАТУУ, СПОДУ, КОПФГ, КВЕД, дату	Інформація про підприємство включає: Назву, код за ЄДРПОУ, дату
Коди рядків від 010 до 3000	Коди рядків від 4000 до 4300
Статті ВИДАЛЕНІ: – Переоцінка активів = Дооцінка основних засобів 060, Уцінка ОЗ (070), дооцінка незавершеного буд (080), уцінка незаверш буд (090), дооцінка нематеріальних активів (100), уцінка немат активів (110), використання дооцінки необоротних активів (120). – Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства (170). – Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів (200). – Зменшення номінальної в-ті акцій (250). – Списання невідшкодованих збитків (260). – Безкоштовно отримані активи (270). – Інші зміни (280)	Статті ДОДАНІ: – Інший сукупний дохід за звітний період (4110)
Спрямування прибутку до статутного капіталу (150)	Спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу (4205)
Консолідована звітність	Консолідована звітність
Відсутня	Наявні всі бланки для заповнення, з особливою відміткою «Консолідована»

Таблиця 2. Зміни у структурі балансу та їх наслідки

Стаття	Зауваження та коментарі	Наслідки	Порядок виправлення
Дебіторська заборгованість за продукцію; товари, роботи, послуги	Відсутні дані щодо первинної вартості та суми нарахованою резерву сумнівних боргів	У користувачів звітності немає можливості реально оцінювати стан платіжної дисципліни по підприємству	Передбачити можливість відображати у балансі первісну вартість дебіторської заборгованості і суми резерву сумнівних боргів
Витрати майбутніх періодів	Витрати майбутніх періодів у повному обсязі включено у розділ «Оборотні активи»	Генезис наукової думки щодо сутності цього поняття показує, що в його складі можуть бути і витрати, розраховані на довготривалу перспективу (наприклад витрати на геологорозвідувальні роботи у шахтах, витрати пов'язані з охороною навколишнього середовища та інші)	Доцільно розподілити статтю «Витрати майбутніх періодів» на «Довгострокові витрати майбутніх періодів» і «Поточні витрати майбутніх періодів»
Капітал у дооцінках	Нова стаття балансу. Її поява є доречною і дозволить забезпечити взаємозв'язок з розділом 2 «Сукупний дохід» Звіту про фінансові результати	Її поява є цілком доречною. Капітал у дооцінках є частиною додаткового капіталу і обліковується на рахунку 42 «Додатковий капітал». В той же час, сума цієї статті не попаде до статті «1410 «Додатковий капітал» балансу	Назвати статтю №1410 «Інший додатковий капітал»
Цільове фінансування	Цільове фінансування у повному обсязі включено у розділ «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»	Цільове фінансування може мати як довгостроковий (пайове фінансування житлового будівництва), так і поточний характер (платежі з бюджету на користь чорнобильців, платежі від батьків за утримання дітей у підвідомчих дитячих садках).	Логічним було б наведення цільового фінансування довгострокового характеру у другому розділі пасиву, а поточного – у третьому.
Доходи майбутніх періодів	Доходи майбутніх періодів у повному обсязі включено у розділ «Поточні зобов'язання і забезпечення»	По аналогії з доходами майбутніх періодів можуть мати як довгостроковий так і поточний характер	Доцільно розподілити статтю «Доходи майбутніх періодів» на «Довгострокові доходи майбутніх періодів» і «Поточні доходи майбутніх періодів»

– в МСФЗ така термінологія, як фінансові інвестиції–відсутня. Тоді як МСБО 1 вимагає окремого подання статей фінансових активів і фінансових зобов'язань, які відсутні в нових звітних формах;

– у звітності за МСФЗ, неоплачений капітал часто відображають часто відображають за економічною сутністю – як дебіторську заборгованість;

– статті цільове фінансування та доходи майбутніх періодів – можуть мати як довгостроковий, так і короткостроковий характер, і тому повинні відображатися одночасно як у поточних, так і в довгострокових зобов'язаннях.

Проте несправедливо буде проігнорувати позитивні сторони застосування МСФЗ:

– можливість отримання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень;

– забезпечення порівняльності показників звітності з іншими суб'єктами господарювання, незалежно від того, резидентом якої країни вони є і на якій території здійснюють господарську діяльність;

– можливість залучення іноземних інвестицій і позик, а також виходу на міжнародні ринки;

– забезпечення більшої довіри з боку потенційних партнерів;

– надійність та прозорість інформації.

Основні зміни у структурі балансу та наслідки, до яких вони призведуть відображені на у табл. 2.

Висновки

З метою поліпшення нової фінансової звітності 2013 року доцільно реалізувати такі пропозиції:

1) доповнити принципи формування фінансової звітності принципами значимості та принципами вартісної оцінки:

1.1. Принцип значимості обумовлений використанням поняття «суттєвості» в обліковій практиці. При цьому значимість повинна виділятися на основі якісних і кількісних ознак. Якісні ознаки можуть бути представлені фактами господарської діяльності, які мають велике значення для суб'єкта господарювання. Кількісний вимір значимості фактів господарського життя може здійснюватися через ряд критеріїв (абсолютне значення в грошових коштах, сума витрат, понесена з укладанням угод, величина фактично понесених та очікуваних витрат тощо).

1.2. Принцип вартісної оцінки зумовлений необхідністю відображення інформації у вартісному виразі;

2) виключити з підсумку балансу статті «Відстрочені податкові активи» та «Відстрочені податкові зобов'язання» та розглядати їх як регулюючі. Включення до підсумку балансу цих статей необґрунтовано його збільшує, а отже і вартість господарських засобів, якими розпоряджається підприємство та відповідну суму зобов'язань;

3) перегрупувати розділи пасиву балансу відповідно їх економічної суті, зокрема включити статтю «Цільове фінансування» до розділу I пасиву «Власний капітал»;

4) у «Звіт про рух грошових коштів» рекомендується не включати операції прямого обміну, оскільки ці статті не залучають грошові потоки в даному періоді;

5) надання більш розгорнутої методики заповнення фінансової звітності нового зразка, розкриття найбільш проблемних і дискусійних питань щодо діяльності з цінними паперами, деривативами, заборгованостями тощо, надання установам спеціального програмно-технічного забезпечення, що значно покращило б якість та швидкість складання звітності;

6) запровадити обов'язкове залучення в процесі складання МСФЗ керівництвом не тільки облікових працівників, але й фахівців інших економічних, аналітичних та технічних служб;

7) збільшити кількість сертифікованих курсів підвищення кваліфікації з питань впровадження МСФЗ;

8) забезпечити подання звітності на декількох мовах, зокрема на англійській. Це значно полегшить аналіз діяльності українських підприємств зарубіжними компа-

ніями та аналітиками, що можливо підвищить потік іноземних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства фінансів від 07.02.2013 №73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».
2. Каменська Т. Міжнародні стандарти фінансової звітності в Україні: сучасний стан, практика й проблеми впровадження / Т. Каменська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – №12. – С. 39–43.
3. Каменська Т. Нова фінансова звітність vs МСФЗ: точки дотику та відмінності, д.е.н., доцент, професор НЦОА НАСОНА, сертифікований аудитор України, дипломований фахівець із МСФЗ (ACCA).
4. Електронний ресурс http://www.ebskiev.com/ukr/digest?news_id=732
5. <http://uk.wikipedia.org/>
6. Секіріна Н.В. Аналіз зміни у структурі фінансової звітності в умовах переходу України на МСФЗ / Секіріна Н.В.

УДК 338.486(4)

З.О. ІВАНОВА
здобувач, Національна академія управління

Зарубіжний досвід державного регулювання розвитку зеленого туризму

У статті викладено результати досліджень щодо аналізу зарубіжного досвіду управління зеленим туризмом як однією з ефективних складових туристичного потенціалу. Розглянуто стан та перспективи розвитку зеленого туризму в державі, а також досліджено моделі державного регулювання розвитку зеленого туризму.

Ключові слова: туризм, зелений туризм, державне регулювання, моделі управління, зарубіжний досвід управління.

В статье изложены результаты исследований по анализу зарубежного опыта управления зеленым туризмом как одного из эффективных составляющих туристического потенциала. Рассмотрены состояние и перспективы развития зеленого туризма в государстве, а также исследованы модели государственного регулирования развития зеленого туризма.

Ключевые слова: туризм, зеленый туризм, государственное регулирование, модели управления, зарубежный опыт управления.

This paper presents the results of research on the analysis of international experience managing green tourism as one of the effective components of tourism potential. The state and prospects of development of eco-tourism in the state, and investigated patterns of state regulation of green tourism.

Keywords: tourism, green tourism, government regulation, management models, foreign management experience.

Постановка проблеми. Завданням дослідження є визначення ролі і місця зеленого туризму в розвитку національної туристичної галузі, визначення першочергових нормативно-правових та організаційних заходів щодо забезпечення розвитку зеленого туризму в державі, а також аналіз зарубіжного досвіду управління розвитку зеленого туризму.

Теоретико-методологічною базою проведеного дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних науковців, які розглядали туризм як соціально-економічну сферу.

У дослідженні використано такі загальнонаукові та спеціальні методи: системний та порівняльний аналіз, метод логічного узагальнення, визначення сутності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Результати дослідження доводять необхідність розвитку зеленого туризму як складової туристичного потенціалу України та альтернативу розвитку сільських територій, а проаналізований світовий досвід доречно застосовувати для розвитку вітчизняних територій.

Зелений туризм як соціально-економічну сферу та методи управління ним досліджували ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, такі як: В.К. Федорченко, І.М. Минич, В.Г. Герасименко, В.А. Зінченко, М.П. Крачило, О.М. Любав-

ець, О.В. Лугова, С.І. Грибанова, Е.В. Слободенюк, Ю.В. Алексєєва, Г.Ф. Шаповал, І.М. Школа, В.О. Квартальнова та ін.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду державного регулювання розвитку зеленого туризму.

У науковій літературі достатньо широко висвітлюються питання управління та регулювання у сфері туризму, але недостатньо уваги приділяють моделюванню розвитку зеленого туризму. На сьогодні туризм є складною економічною системою і досить складним об'єктом управління національного економічного розвитку, який має опиратися на певну державну туристичну політику і такі основи функціонування, як туристичне законодавство та державне регулювання.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні економічний та соціальний стан України пов'язують з індустрією туризму, зокрема з розвитком сільського зеленого. Наукові дослідження свідчать про те, що зелений туризм здатний забезпечити економічну та демографічну стабільність у сільських місцевостях та економіку країни в цілому. Україна має надзвичайно багатий туристичний потенціал, що створює передумови для розвитку зеленого туризму. Державі важливо швидко подолати відставання у цій сфері і реалізувати наявний багатий туристичний потенціал шляхом проведення важливої політики державного регулювання розвитку зеленого туризму як на регіональному, так і на державному рівні.

Сьогодні туристичний бізнес широко охоплює всі регіони України і є складовою їхньої економіки. Проте для одних він носить локальний характер, а для інших – має не тільки національне, а й міжнародне значення. Разом із тим слід відмітити, що у структурі українського туризму близько 43% належить відпочинку та лікуванню на курортах і лише 9% – це зелений, мисливський та інші спеціалізовані види туризму [4, с. 64].

У світі зелений туризм розглядається як альтернатива сільському господарству за розмірами отриманих прибутків. До того ж розвиток інфраструктури зеленого туризму не вимагає таких значних капіталовкладень, як інші види туризму, і може здійснюватися за рахунок коштів самих селян без додаткових інвестицій. Скорочення міграції із сіл до міст надасть змогу заощадити значні фінансові й матеріальні ресурси, адже, за підрахунками експертів Європейського банку реконструкції та розвитку, облаштування в місті вихідця з сільської місцевості в 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя і роботи в селі [5].

Розвитку сільського зеленого туризму в Україні сприяють такі фактори [6]:

- 1) зростаючий попит мешканців українських міст та іноземців на відпочинок у сільській місцевості;
- 2) унікальна історико-етнографічна спадщина українських сіл;
- 3) багаті рекреаційні ресурси;
- 5) екологічна чистота сільської місцевості;
- 6) відносно вільний сільський житловий фонд для прийому туристів;

7) традиційна гостинність господарів та доступна ціна за відпочинок;

8) можливість надання комплексу додаткових послуг з екскурсій, риболовлі, збирання ягід і грибів, катання на конях тощо.

Розвиток зеленого туризму в Україні підтримується спеціальними програмами Міжнародного фонду «Відродження», фонду «Євразія», Європейської федерації зеленого туризму «Єврожітс» та іншими. Але цього недостатньо, щоб зелений туризм в Україні відіграв роль каталізатора розвитку багатьох галузей економіки (сільське господарство, транспорт, зв'язок, торгівля, будівництво тощо), став провідним чинником стабільного і динамічного збільшення надходжень до бюджету. Необхідно передусім здійснити законодавчо-нормативне врегулювання основ його функціонування. Нині тільки окремі аспекти діяльності зеленого туризму регулюються законами України «Про туризм» [1], «Про особисте селянське господарство» [2]. Разом із тим прийнята 19 вересня 2007 року Кабінетом Міністрів України Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [3], на жаль, не передбачає жодних заходів щодо розвитку зеленого туризму.

Механізм реалізації туристичної політики держави включає [8, с. 65]:

- складання цільових програм з розвитку туризму на рівні держави і регіонів;
- розробку конкретних заходів, спрямованих на досягнення поставленої стратегічної мети;
- державне регулювання розвитку туристичної галузі.

Отже, державне регулювання розвитку туристичної галузі є одним з механізмів реалізації політики держави в галузі туризму.

Світовий досвід розвитку зеленого туризму свідчить про те, що в сучасному світі не існує якої-небудь домінуючої моделі державного регулювання розвитку туризму. Більше того, саме в цій сфері розходження між країнами особливо великі, що є прямим наслідком регіонального різноманіття. В організації й розвитку туристичної діяльності в різних країнах світу виділяють три типи моделей державної участі в регулюванні цієї важливої складової національної економіки.

Аналізуючи роль держави в організації й розвитку туристичної діяльності в різних країнах світу, М.А. Жукова виокремлює три типи моделей державної участі в регулюванні цієї важливої складової національної економіки [6, с. 86].

Перша модель передбачає відсутність центральної державної туристичної адміністрації, вирішення всіх питань на місцях на засадах і принципах ринкової «самоорганізації». Урядові органи використовують таку модель тоді, коли туризм національній економіці взагалі не дуже потрібний або коли позиції суб'єктів туристичного ринку є досить міцними, тобто коли вони здатні вирішувати свої проблеми без державної участі. Подібна модель управління індустрією туризму використовується в США після того, як 1997 році була ліквідована державна структура U.S. Travel and Tourism Administration (USTTA), що відповідала за розвиток туризму в країні [6, с. 87].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Друга модель передбачає існування сильного й авторитетного центрального органу – міністерства, що контролює діяльність усіх підприємств туристичної галузі в країні. Для її реалізації потрібні відповідні умови, а саме: значні фінансові вкладення в туристичну індустрію, зокрема в рекламну й маркетингову діяльність, інвестування в туристичну інфраструктуру тощо. Подібна модель організації управління туристичною індустрією діє в Єгипті, Мексиці, Тунісі, Туреччині та інших країнах, для яких туризм є одним з основних джерел валютних надходжень у бюджет [6, с. 88].

Третя модель переважає в розвинених європейських державах. У країнах, де використовується така модель, питання розвитку туристичної діяльності в країні вирішуються в «надрах» певного багатогалузевого міністерства на рівні відповідного галузевого підрозділу. При цьому підрозділ міністерства, що відповідає за розвиток туризму в країні, провадить діяльність за двома напрямками: вирішує або регламентує загальні питання державного регулювання (розробка нормативно-правової бази, координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні, збирання й обробка статистичної інформації тощо) та спрямовує й координує маркетингову діяльність (участь у виставках і міжнародних об'єднаннях у туристичній сфері, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном тощо) [6, с. 88].

У всіх сильних туристських державах є такі організації, підлеглі, як правило, міністерствам, які займаються розробкою національних програм розвитку туризму, наприклад: у Великобританії – BTA (British Tourist Authority), в Ірландії – Irish Board, в Іспанії – Turespana, в Італії – ENIT, у Норвегії – NORTRA. Саме вони розміщують представництва по туризму в інших країнах, вони розробляють програми залучення туристів й забезпечують потік туристської інформації. За їхньої допомоги в низці країн розробляються державні програми стимулювання виїзного туризму, які передбачають пільги в оподаткуванні, спрощенні прикордонно-митного режиму, створення сприятливих умов для інвестицій, збільшення бюджетних асигнувань на розвиток інфраструктури, рекламу на закордонних ринках, підготовку кадрів.

Така модель участі держави в розвитку індустрії туризму отримала умовну назву «європейської». Доцільно розглянути європейську модель докладніше, оскільки вона уявляється найбільш прийнятною для України. Центральна державна туристична адміністрація в розвинених європейських країнах працює в тісній взаємодії з місцевою владою й приватним бізнесом. Така схема роботи виявилася досить продуктивною з погляду знаходження форм конструктивного співробітництва й взаємодії адміністративних органів різних рівнів державного та регіонального управління, а також для залучення фінансових коштів приватного сектора з метою виконання відповідних державних завдань. Наслідком такої політики стала поява змішаних за формою власності (державно-приватних) інститутів у сфері регулювання туристичної діяльності.

Класичні європейські традиції й цінності зеленого туризму сповідує Великобританія. Ставлення нації до своєї сільської спадщини задекларовано в місії існування британської Національної організації зеленого туризму та агротуризму. Національною туристичною організацією акредитовано 1100 агроосель. Зелений туризм забезпечую понад 380 тис. робочих місць і є підвалиною існування 25 тис. малих бізнесів лише в одній сільській Англії (не враховуючи Уельсу, Шотландії і Північної Ірландії) [7, с. 53].

Зелений туризм у Франції представлений Національною організацією будинків відпочинку і зеленого туризму (Maison des Gites de France et du Tourisme Vert). Ця організація пропонує агрооселі на будь-який смак і вид відпочинку, сертифіковані за високими національними стандартами сервісу.

В Іспанії питання туризму координує державний секретаріат з питань торгівлі, туризму та малого бізнесу, підлеглий міністерству економіки. Крім держсекретаріату міністерству підпорядковуються: центральна дирекція з туризму (адміністративні питання, розробка загальних напрямів державної політики у сфері туризму); готельна мережа Paradores (83 готелі, розміщені в будинках, що становлять історичну цінність); два виставково-конгресних центри (в Мадриді й Малайзії) та іспанський інститут туризму Turespasa [6, с. 85].

В Італії департамент з туризму входить до складу міністерства виробничої діяльності. Основні його функції зводяться до координації діяльності регіональних турадміністрацій, розробки нормативно-правових документів загальнонаціонального характеру, досліджень та обробки статистичної інформації, а також міжнародної діяльності (міжурядові угоди, взаємовідносини з міжнародними організаціями та ЄС). Однак провідна роль у представленні Італії на міжнародному туристичному ринку належить національному управлінню з туризму (Ente Nazionale Italiano per il Turismo – ENIT), основними функціями якого є рекламно-інформаційна робота, маркетингові дослідження, координація міжнародної діяльності місцевих тур адміністрацій [6, с. 82].

Цікавою для України є австрійська «формула успіху» зеленого туризму. В Австрії, що за площею співмірна з Карпатським туррегіоном України, нараховується понад 15 тис. зареєстрованих агротуристичних господарств сумарною місткістю 170 тис. ліжок-місць. Відпочинок в австрійських Альпах – це ще й безпосередня здатність гостей ознайомитися з традиціями країни [7, с. 66].

Також варто зазначити досвід європейських сусідів України: Угорщини, Румунії, Польщі.

Законодавством Угорщини зелений туризм віднесено до сфери ведення особистого селянського господарства, формуються відповідні пільгові податкові інструменти. У цьому виді туризму в Угорщині задіяно 7 тис. сільських жителів. До числа найпопулярніших місцевостей відносять південно-західну область Ваш, східну область Сольнок і славно-вісний Хортобадський степ.

У Румунії інтереси власників агроосель представляє AN-TREC – Національна асоціація зеленого, екологічного і культурного туризму. Зелений туризм у цій країні розвивається в Південних Карпатах і орієнтується на такі ж переваги, що й Україна, – на збереження природного середовища й етнокультурних традицій.

З усіх закордонних країн для України найбільше значення має досвід, набутий безпосереднім західним сусідом – Польщею.

Польське законодавство чітко розмежує основні поняття та принципи ведення зеленого туризму від інших видів туристичних послуг, що надаються у сільській місцевості, проте законодавчо віднесені до підприємницької діяльності. Прибутки селянських господарств за послуги не підлягають обкладанню податком на додану вартість. Крім того, законодавство передбачає також звільнення доходів від оподаткування, що отримані завдяки наданню послуг агротуристам. З 1997 року Польська федерація зеленого туризму «Гостинні господарства» запровадила нові засади класифікації та категоризації об'єктів. Завдяки цій категоризації власники почали пристосовуватись до поставлених вимог і зросла якість запропонованих послуг [7, с. 69].

Висновки

Наукова новизна отриманих результатів полягає у визначенні комплексу проблем, властивих зеленому туризму, що є досить специфічною та мало досліджуваною в цій галузі.

У статті показано, що, аналізуючи проблеми зеленого туризму в державі, можна внести рекомендації щодо створення правових, організаційно-економічних передумов з метою ефективного розвитку туристичної галузі.

Для забезпечення розвитку зеленого туризму в Україні і наближення його до стандартів ЄС вбачається доцільним:

- упорядкувати нормативно-правову базу прийняттям Верховною Радою закону прямої дії «Про сільський зелений туризм» та постанови Кабінету Міністрів з питань стандартизації його діяльності;
- розробити регіональні програми та проекти розвитку сільського, зеленого та екологічного туризму на території країни;

- створити інфраструктури державної фінансово-кредитної підтримки розвитку зеленого туризму;

- фінансувати та створювати проекти розвитку зеленого туризму, які підтримують принципи збереження біотичного, ландшафтного, етнокультурного та екологічного різноманіття та сприяють росту зайнятості сільських громад.

Теоретичне та практичне значення дослідницької роботи полягає в дослідженні ролі і місця зеленого туризму в розвитку національної туристичної галузі, визначення першочергових нормативно-правових та організаційних заходів щодо забезпечення розвитку зеленого туризму, а також проаналізовано зарубіжний досвід управління розвитком зеленого туризму.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на удосконалення механізму державного регулювання розвитку зеленого туризму.

Список використаних джерел

1. Про туризм: Закон України від 15.09.95 №324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №31. – С. 241.
2. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 №742-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №29. – С. 232.
3. Про затвердження державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 №1158 // Офіційний вісник України. – 2007. – №73.
4. Дишлюк Н.І. Туризм як складова управління комплексним розвитком сільських територій // Проблеми удосконалення управління в сучасних умовах: Зб. наук. пр. ПДАТУ – Вип. 16 (т. 3). – 2008. – С. 63–67., с. 64.
5. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електрон. ресурс]. – <http://www.ebrd.com/>
6. Папирян Г.А. Экономика туризма [Учебное пособие] / Г.А. Папирян – М: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
7. Рутинський М.Й., Зінко Ю.В. Сільський туризм [Навч. посібник] / М.Й. Рутинський – К.: Знання, 2006. – 271 с.
8. Соціально-економічні проблеми управління розвитком регіонів в умовах трансформації економіки: [Зб. наукових праць] НАН України / Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2007. – С. 64–72.

Т.М. СЕМЕНЕНКО,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Транснаціональні корпорації в конкурентному бізнес-середовищі

У статті розглянута сутність транснаціональних корпорацій, особливості їхньої діяльності в сучасних умовах господарювання. Охарактеризовано основні переваги, які мають транснаціональні корпорації порівняно з іншими формами економічного господарювання.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, фінансова стабільність, банкрутство, конкурентні переваги.

В статье рассмотрена суть транснациональных корпораций, особенности их деятельности в современных условиях хозяйствования. Охарактеризованы основные

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

преимущества, которые имеют транснациональные корпорации по сравнению с другими формами экономического хозяйствования.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, финансовая стабильность, банкротство, конкурентные преимущества.

The article discusses the essence of transnational corporations, the main features of their activity in the current economic conditions. Also the main benefits that multinationals have compared with other forms of economic management are described.

Keywords: multinational corporations, financial stability, bankruptcy, competitive advantage.

Постановка проблеми. Протягом кількох останніх десятиліть процес розвитку світової економіки проходив в умовах подальшого поглиблення інтернаціоналізації та глобалізації всіх аспектів господарської діяльності. Головними суб'єктами вище зазначених процесів світової економіки є транснаціональні компанії (ТНК). Саме ТНК відіграють провідну роль у розвитку світогосподарських зв'язків шляхом реалізації глобальних стратегій, які об'єднують національні, регіональні та світові ринки. Розвиток глобалізації, своєю чергою, призвів до зміни характеру і складності функціонування ТНК – їх діяльність безпосередньо пов'язана з глобальним характером операцій, широким застосуванням інформаційних технологій, турбулентним зовнішнім середовищем, посиленням конкуренції між ТНК розвинених країн і економік, що розвиваються та ін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Феномен ТНК, економічний механізм їхнього функціонування, пріоритети та проблеми розвитку в умовах глобалізації економіки досліджено у низці праць зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як Р. Робінзон, С. Кіндлбергер, Х. Перлму-

тер, Ф. Рут, С. Хірш, Т. Ангмон, Т.Я. Білоус, В.А. Білошапка, В. Рокоча, В. Плотніков, В. Новицький, Л. Руденко та ін.

Мета статті. Враховуючи вище зазначене, основними завданням статті є розгляд засад функціонування ТНК, особливостей їх розвитку, які склалися під впливом сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Концептуальні підходи до вивчення різних аспектів діяльності ТНК сформувались в 60–ті роки ХХ ст., автори яких намагалися пояснити феномен транснаціональної корпорації, особливості його розвитку та впливу на різні сфери міжнародних економічних відносин.

Через складність та багатоаспектність досліджуваного явища, єдиного поняття транснаціональної корпорації не існує. Однак, найчастіше використовується трактування сутності ТНК ООН (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD). Згідно з визначенням до транснаціональних корпорацій відносять підприємства, що здійснюють міжнародні операції в двох і більше країнах та здійснюють управління своїми підрозділами з одного або кількох центрів. При цьому головною умовою віднесення корпорації до транснаціональної вважається перенесення її діяльності (виробничої, збутової, фінансової) за межі національних кордонів [1].

За останні тридцять років кількість ТНК збільшилася у дев'ять разів (у 1970 році було зареєстровано 7 тис. таких фірм, у 1976 році їхня кількість становила 11 тис. із 86 тис. зарубіжних філій, а у 1990 році – 24 тис. ТНК). У середині 90-х років функціонувало 40 тис. таких корпорацій, які контролювали за межами своїх країн до 250 тис. дочірніх компаній. Останні офіційні дані щодо кількості ТНК у світі опубліковані у Звіті про світові інвестиції ЮНТАД за 2010 рік – у світі налічується 82 тис. транснаціональних корпорацій та їх 810 тис. зарубіжних підрозділів (рис. 1) [20]. Варто зазначити, що має місце тенденція зростання чисельності працівників, яка становила в



Рисунок 1. Динаміка кількості ТНК у світі

2011 році 69 млн. Сумарні обсяги продажів становили \$28 трлн., було створено \$7 трлн. доданої вартості [2, 3].

Більшість найбільших світових корпорацій базуються в США, країнах Євросоюзу і Японії, але традиційні компанії-лідери поступово здають свої позиції, в ряді галузей швидко зростає роль транснаціональних компаній з Китаю, Індії, Бразилії, Росії, Республіки Корея і ряду країн, що розвиваються. Дана тенденція супроводжується ускладненням відносин національних держав і ТНК.

Фактична влада ТНК у багатьох випадках не обмежується виключно економічними параметрами впливу на ринок, найбільші корпорації починають відігравати ще й важливу роль у геополітичних процесах, спираючись саме на свою економічну могутність, адже досить часто річні обсяги доданої вартості найбільших ТНК можна порівняти з показником ВВП окремих країн. Наприклад, у 2012 році додана вартість російського «Газпрому» становила \$44,5 млрд, майже тої ж річної ВВП Тунісу, який становив у 2012 році \$44,7 млрд., а відповідний показник найбільшої нафтової компанії у світі «Ексон Мобіл», склавши понад \$41 млрд., наблизився до обсягу ВВП таких країн, як Литва, Кенія, Ліван (\$42,1, \$41,8 та \$41,7 млрд. відповідно) [4, 5].

Головна особливість нового етапу розвитку ТНК полягає в поступовій трансформації їх в глобально функціонуючі компанії, що намагаються подолати зростаючу ступінь невизначеності і турбулентний характер міжнародного підприємницької діяльності. На межі ХХ–ХХІ ст. відбулися певні технологічні зміни та організаційні нововведення в діяльності ТНК. Вони стають менш громіздкими, більш гнучкими і маневреними.

Неможливо не відмітити зв'язок між стабільністю діяльності ТНК, життєвим циклом товару і життєвим циклом самої корпорації. Функціонування ТНК також носить циклічний характер й переживає свої фази підйому, зростання, зрілості, зниження і занепаду.

Завдяки використанню переваг глобального масштабу діяльності забезпечується стійкість ТНК до кризових явищ світової економіки і національній економіці (приймаючої країни або країни базування). Своєю чергою, під стійкістю ТНК слід розуміти довгострокове досягнення стабільного результату діяльності (відсутність різких коливань показників прибутковості, рентабельності тощо) [6, с. 70].

Розглянемо більш детально методи і технології, за допомогою яких корпорація в процесі транснаціоналізації своєї діяльності може досягти більш високої стійкості в порівнянні з іншими формами економічного господарювання (національні корпоративні утворення). До них слід віднести диверсифікацію виробництва, економію на масштабах, інструменти оптимізації фінансової діяльності та мобільність капіталу.

Диверсифікація виробництва. В результаті диверсифікації дочірні підрозділи ТНК піддаються спаду різною мірою у зв'язку з неоднаковим впливом кризи на галузі їх функціонування в різних країнах. Диверсифікація проводиться не тільки за країновою ознакою, а й за видами продукції, що

випускається, що також покращує результати реалізації антикризової стратегії.

Економія на масштабах. Дана перевага досягається, коли в ТНК входять підприємства, на яких витрати на одиницю продукції менше, ніж у конкурентів, що розташовують меншими потужностями виробництва. Але це не означає автоматично, що більш великі виробники з неминуче мають менші витрати. в результаті об'єднання в рамках однієї корпорації декількох різних видів виробництва досягається суттєве скорочення витрат. Її джерелом може бути використання одного і того ж ресурсу або однієї і тієї ж технології одночасно в декількох виробничих процесах.

Інструменти оптимізації фінансової діяльності. Третьою особливістю ефективності ТНК умовах кризи є використання спеціальних інструментів оптимізації фінансової діяльності. Розглянемо деякі з них. Насамперед, це наявність механізмів трансфертних цін. Практика трансфертного ціноутворення при торгівлі між філіями ТНК в різних країнах – найбільш поширена методика. При виникненні загрози стійкості ТНК вони вдаються до використання так званих прихованих методів перерозподілу кредитно-фінансових ресурсів, які являють собою як обмін товарами (послугами) між відділеннями корпорації. Суть даної операції полягає в тому, що корпорація сама продає товар, і сама ж його купує, в результаті чого відбувається просто зустрічне переміщення товарів (послуг) і платежів за між підрозділами ТНК. І товар, і грошові ресурси залишаються у власності компанії.

Слід згадати також про механізм внутрішньокорпоративного кредитування. Це означає, що у будь-який момент часу певні філії ТНК можуть перебувати в країнах, де підвищується обмінний курс національної валюти і виступати в якості так званих кредиторів, які вкладають кошти в загальну масу фінансових ресурсів корпорації. Таким чином транснаціональна корпорація може отримувати вигоду з відмінностей у відсоткових ставках і рівнях інфляції країн базування підрозділів ТНК і материнської компанії.

Мобільність капіталу. Міжнародні комерційні операції дозволяють покривати збитки підрозділів корпорації в одних країнах прибутком підрозділів в інших. Таким чином, завдяки прибутку, отриманого одними зарубіжними підрозділами, ТНК можуть мінімізувати збитки, які несуть інші або материнська компанія в країні базування і максимізувати фінансовий результат всієї компанії. Мобільність капіталу являє собою використання при фінансуванні масштабних операцій внутрішньофірмових грошових потоків (прибутку від операційної діяльності, дивідендів, роялті, ліцензійних платежів, амортизації) і різних зовнішніх джерел, серед яких варто відзначити доходи від розміщення акцій на фондових ринках, синдіковані кредити (в тому числі в так званих євровалютах), корпоративні облігації. Компанії та інвестиційні банки постійно розробляють нові інструменти, такі як кредитні та валютні свопи, спрямовані на зниження вартості запозичення і валютних ризиків для своїх клієнтів.

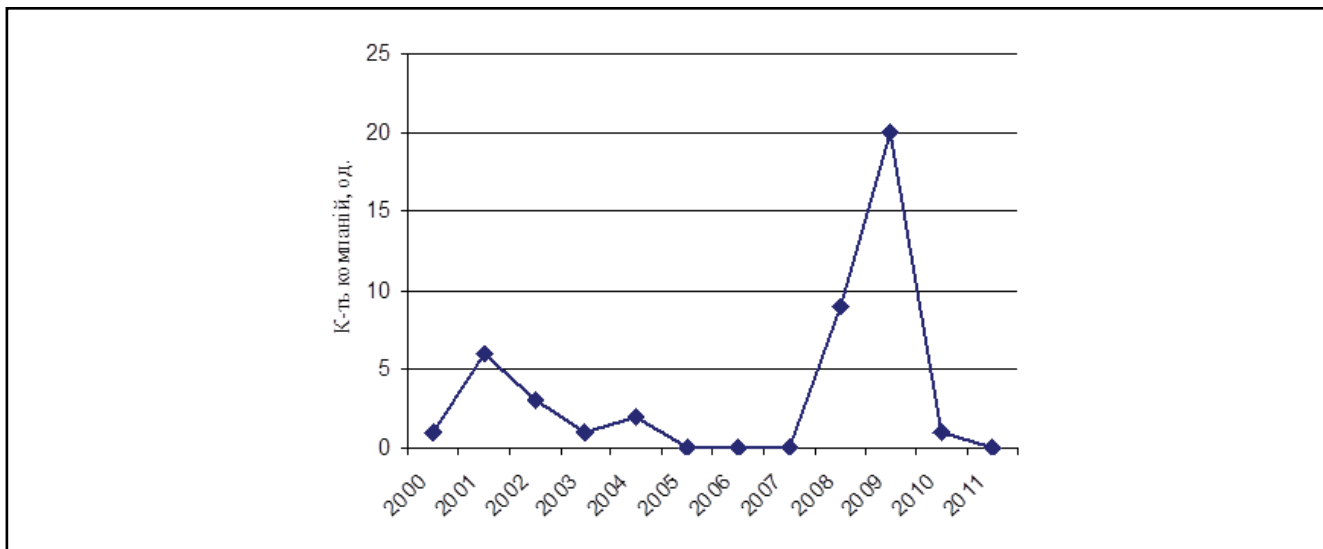


Рисунок 2. Динаміка кількості збанкрутих транснаціональних корпорацій протягом 2000–2011 років

Розроблено автором на основі джерел [6;7]

Світова фінансово-економічна криза виявила зміну характеру конкуренції та механізму функціонування ринку у постіндустріальній економіці, приводячи до банкрутства, перерозподілу часток ринку і прискореного скорочення менш успішних компаній багатьох галузей, виявив проблеми фінансової стійкості низки найбільших міжнародних компаній. Гострота конкуренції під час кризи загострюється, які мали проблеми ТНК розоряються або поглинаються конкурентами.

При аналізі статистичних даних, було визначено динаміку банкрутства транснаціональних корпорацій. Протягом останніх десятиліть (з 1992 по 2010 рік) було зафіксовано понад 65 випадків транснаціонального банкрутства. Пік припадає на 2008–2009, протягом цього періоду в стані неспроможності опинилися 29 транснаціональних корпорацій. Це один піковий період, проте значно нижчий за 2008–2009 роки, припав на 2001 рік, коли збанкрутувало 6 великих ТНК. Не в останню чергу цьому посприяла низка криз, які відбулися у країнах Латинської Америки за ланцюговою реакцією, починаючи з економічної кризи Аргентини, яка розпочалася у 1999 році.

Аналізуючи період від початку XXI ст. до 2010 року, можемо зазначити, що тут відбулися найбільш гучні судові процедури визнання банкрутами таких компаній: Enron Corporation, Polaroid Corporation (2001); Arthur Andersen, Swissair (2002); Parmalat (2003), Lehman Brothers (2008), кількість фактів банкрутств великих транснаціональних корпорацій продовжила зростати: серед інших банкрутами були визнані ТНК CIT-Group, Karmann, Lyondell Basell, Nortel Networks, The Reader's Digest Association. У 2010 році акцентувати увагу можна на одному значному факті банкрутства ТНК: Uno Restaurant Holdings Corp. У дуже складній ситуації опинилися найбільші американські автомобілебудівні компанії. Так, виробники автомобілів General Motors і Chrysler не змогли вирішити проблеми з ліквідністю без активної підтримки держави.

Питання про необхідність формування системи показників фінансової спроможності, фінансового здоров'я та ефектив-

ності діяльності міжнародних компаній в даний момент актуальне як ніколи. Оцінки ефективності роботи організацій в індустріальний період ґрунтувалися переважно на фінансових показниках, що розраховуються за даними бухгалтерської звітності, відповідним принципам системи «витрати – випуск». В умовах глобалізації та бурхливого розвитку інформаційної економіки бухгалтерські звіти вже не забезпечують достатню і повну інформацію про динаміку ефективності компанії, її реальне фінансове становище і особливо фінансові перспективи. Тому в поєднанні з елементами фінансової діагностики провідні ТНК світу застосовують ряд технологій менеджменту:

- аналіз акціонерної вартості (Shareholder value analysis) дозволяє на основі вивчення дисконтованого грошового потоку, доданої економічної вартості, ROA та ROI виміряти здатність компанії або підрозділу отримувати доходи, що перевищують вартість залученого капіталу;

- концепція управління вартістю (Value based management – VBM), відповідно до якої найважливішим показником в системі цілей управління компанією є її вартість. Ключовими факторами вартості визнаються фінансово-економічні показники, які забезпечують отримання прибутку

Висновки

Отже, під стійкістю ТНК розуміється довгострокове досягнення стабільного результату діяльності (відсутність різких коливань показників прибутковості, рентабельності та ін.). Завдяки використанню переваг глобального масштабу діяльності забезпечується економічна ефективність ТНК до кризових явищ у світовій економіці і національній економіці (приймаючої країни або країни базування), підвищується конкурентоспроможність у глобальному економічному середовищі. Однак статистика діяльності ТНК за останні десятиліття свідчить, що явище настання неспроможності притаманне їм, особливо в період світових фінансово-економічних криз. Це, в свою чергу сприяло розширенню арсе-

налу інструментів діагностики у фінансовому управлінні за рахунок нових сучасних методик.

Список використаних джерел

1. Матеріали офіційного сайту United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD // www.unctad.org
2. Звіт про світові інвестиції за 2011 (World Investment Report 2011 – Режим доступу: www.unctad.org/fdistatistics)
3. Звіт про світові інвестиції за 2012 (World Investment Report 2012 – Режим доступу: www.unctad.org/fdistatistics)
4. Global 500. Матеріали сайту Fortune Magazine – Режим доступу: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/index.html

5. World Economic and Financial Surveys. Матеріали сайту Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/download.aspx>

6. Кондратьев Н.И. Особенности эффективности транснациональных корпораций в условиях финансового кризиса // Вестник Челябинского государственного университета. – Вып. 28. – 2010. – С. 70–76.

7. List of business failures // Матеріали сайту Wikipedia http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_business_failures

8. Jeffrey D. Uno Restaurant files bankruptcy plan, plans offering (update 1) // Bloomberg Businessweek. – 16.03.2010.

9. <http://www.businessweek.com/news/2010-03-16/uno-restaurant-files-bankruptcy-plan-plans-offering-update1.html>

Д.К. УЛЬЯНОВА,
аспірантка, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

Облік природоохоронної діяльності: забезпечення надійною інформацією потреб користувачів

У статті висвітлюється питання інформаційних потреб користувачів бухгалтерського обліку. Розглядаються потреби різних груп користувачів, задоволення яких дозволить побудувати ефективну систему обліку.

Ключові слова: природоохоронна діяльність, інформаційні потреби, бухгалтерський облік, система обліку.

В статье освещается вопрос информационных потребностей пользователей бухгалтерского учета. Рассматриваются потребности различных групп пользователей, удовлетворение которых позволит построить эффективную систему учета.

Ключевые слова: природоохранная деятельность, информационные потребности, бухгалтерский учет, система учета.

In article illuminated issue of information needs of users of accounting. The needs of different user groups are considered in article, satisfaction of which will allow to build an effective system of accounting.

Постановка проблеми. Світове товариство занепокоєне природними процесами, що відбуваються у Світі, рушійна сила яких завдає багато мільйонні збитки та численні втрати людських ресурсів. Значні грошові потоки понесених витрат на природоохоронні заходи завдають значного збитку державним бюджетам різних країн. Уряди країн мають подбати про завчасне попередження або хоча б про зменшення можливих екологічних наслідків. Одним з ефективних інструментів заохочення ведення екологічно-безпечної діяльності є впровадження екологічних програм на підтри-

мання природного балансу в країні. Постійний координатор системи ООН Олів'є Адам зазначив: «Бізнес, який не має стратегії щодо боротьби з наслідками зміни клімату, ризикує програти в остаточному підсумку. Завчасні інвестиції в «зелені» рішення коштуватимуть дешевше [1]. Безпечна діяльність підприємств для природного середовища має бути пріоритетом розвитку держави та самих підприємств. Для досягнення цього необхідно створити відповідну інформаційну базу для задоволення потреб усіх користувачів. Основним джерелом достовірної інформації є бухгалтерський облік, який має забезпечувати необхідною інформацією користувачів. Для побудови такої системи для початку необхідно визначити яку саме інформацію потребують користувачі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема організації обліку та контролю як цілісної системи присвячені наукові праці таких відомих учених-економістів, як Ф.Ф. Бутинець, Н.О. Гура, Н.І. Дорош, І.К. Дрозд, Л.І. Максимів, Л.Г. Мельник, Г.В. Мисака, А.П. Москаленко, Н.В. Пахомова, В.Г. Швець та інші. [2–5]. Проте, незважаючи на важливість проблем обліку та контролю, в природоохоронному аспекті вони досліджені поки що недостатньо.

Метою статті є висвітлення потреб користувачів інформації природоохоронної діяльності та їх систематизація для побудови ефективної системи бухгалтерського обліку цієї діяльності.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім ко-



Рисунок 1. Користувачі інформації про природоохоронну діяльність підприємства

ристувачам для прийняття рішень. А користувачі, відповідно, це фізичні або юридичні особи, які потребують інформацію про діяльність підприємства для прийняття рішень (рис. 1).

На рис. 1 схематично зображено користувачів природоохоронної інформації підприємства. Найважливішими користувачами бухгалтерської інформації незалежно від виду особи є: власники, працівники, органи державного регулювання, покупці, постачальники, громадські організації, населення та інші.

Основним користувачем інформації, пов'язаної з природоохоронною діяльністю підприємства, є перш за все державні органи, у функції яких покладено контроль за цим видом діяльності підприємств. Представником такого органу влади в Україні є Міністерство екології та природних ресурсів України. Свою діяльність Міністерство екології України здійснює у сфері охорони навколишнього природного середовища, екологічної безпеки, поводження з відходами, небезпечними хі-

мічними речовинами, пестицидами та агрохімікатами, а також проведення державної екологічної експертизи [12].

Міністерство екології України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні і забезпеченні реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, екологічної та у межах своєї компетенції біологічної, генетичної та радіаційної безпеки, поводження з відходами, пестицидами і агрохімікатами, раціонального використання, відтворення і охорони природних ресурсів (надр, поверхневих та підземних вод, внутрішніх морських вод і територіального моря, атмосферного повітря, лісів, тваринного (в тому числі водних живих ресурсів, мисливських та немисливських видів тварин) і рослинного світу та природних ресурсів територіальних вод, континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони України (природні ресурси), відтворення та охо-

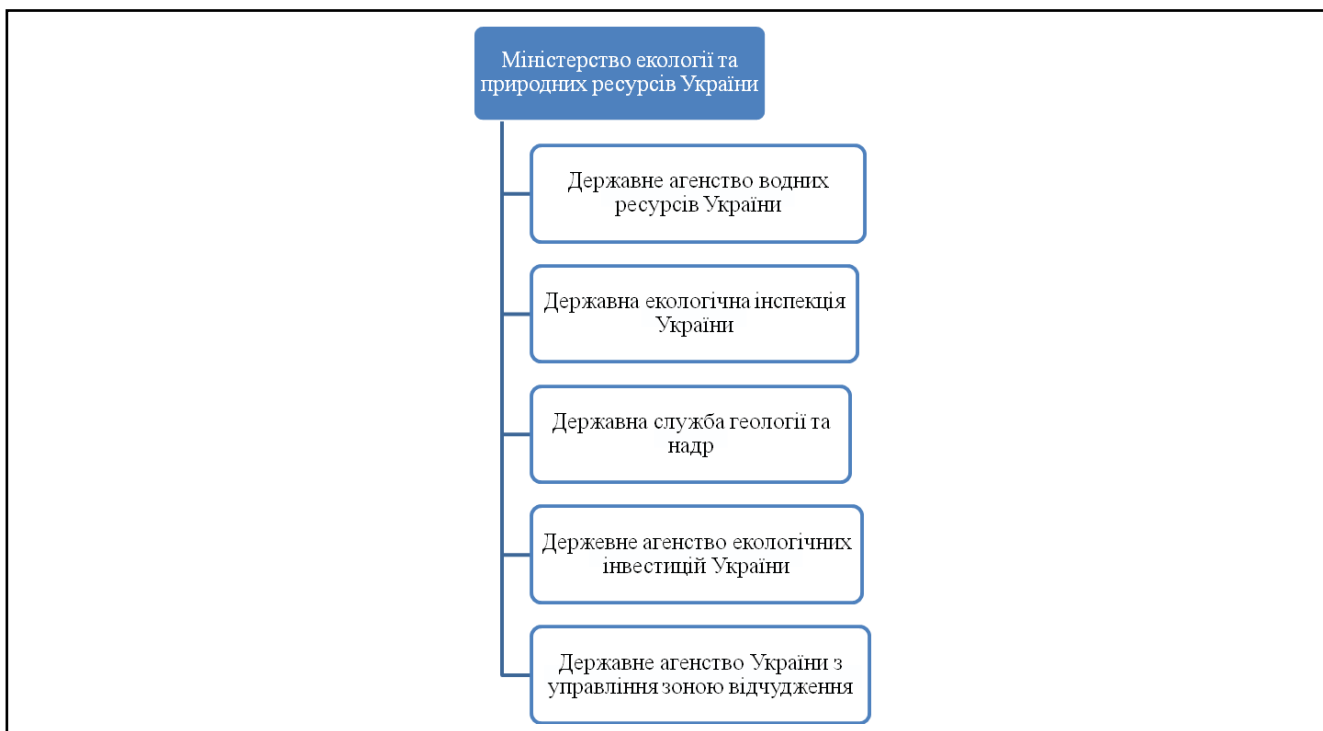


Рисунок 2. Структура Міністерства екології та природних ресурсів України

рони земель, збереження, відтворення і невиснажливого використання біо- та ландшафтного різноманіття, формування, збереження і використання екологічної мережі, організації, охорони та використання природно-заповідного фонду, збереження озонового шару, регулювання негативного антропогенного впливу на зміну клімату та адаптації до його змін і виконання у межах компетенції вимог [12].

Власники підприємства мають свої інформаційні потреби у сфері природоохоронної діяльності підприємства. Бізнес в Україні, на жаль, в основному орієнтується на отриманні швидких грошей, та основним пріоритетом діяльності є отримання найбільш можливого прибутку зараз. Але якщо підприємство одним із напрямів свого розвитку має природоохоронну чи так звану зелену діяльність, власникам має надаватися звіт про проведену роботу та отримані результати. Згідно з практикою міжнародних компаній така інформація готується у вигляді спеціального нефінансового звіту, який оприлюднюється зазвичай на сайті підприємства. Інформаційною базою для звіту є дані бухгалтерського обліку та статистичних спостережень. Зазвичай інформація надається накопичувальним методом і основним звітним періодом є рік. З цією метою необхідним є ведення певних бухгалтерських рахунків, на яких буде накопичуватись інформація про проведені природоохоронні заходи.

Отримання миттєвих даних є потребою керівництва підприємства. Для побудови і контролю діяльності підприємства керівництву необхідно своєчасно отримувати оперативну інформацію про підприємство у розрізі його природоохоронної діяльності. Забезпечити це можливо лише при веденні відповідного бухгалтерського обліку на щоденній основі, адже це дозволить менеджерам тримати «руку на пульсі» і своєчасно реагувати на зміни.

У сучасному світі формується екологічно-свідома людина, яка надає перевагу екологічно чистій продукції та виробнику, який дбає про охорону навколишнього середовища. На основі цього можна збудувати ефективну політику екологічно відповідального підприємства з отриманням додаткового прибутку у довгостроковій перспективі. Але разом із тим виникають нові користувачі інформації – покупці, інформаційні потреби яких виникають у розрізі шкідливих наслідків самої продукції, діяльності підприємства та загальної природоохоронної політики підприємства. Завдяки подачі звіту або оприлюднення результатів природоохоронної діяльності підприємство зможе підвищити свій імідж, довіру покупців та населення. Саме заради цього є доцільним введення структурних змін до облікового процесу.

Природоохоронна діяльність підприємства є об'єктом інтересів ще й населення регіону, основними представниками якого є громадські активісти та організації, які зацікавлені в тому, щоб підприємство вело екологічно-відповідальну діяльність, ліквідували негативні наслідки своєї діяльності для навколишнього середовища та інше.

Основною проблемою задоволення всіх вище перелічених питань є здійснення оцінки екологічних зобов'язань підпри-

ємства та їх виконання (проведених робіт). У бухгалтерському обліку мають відобразитися операції, які можуть бути достовірно оцінені, тобто може бути визначена їх вартість.

Логічним шляхом відображення вказаних операцій в бухгалтерському обліку є відповідне відображення понесених витрат на природокористування. При цьому виникає питання щодо визначення достатності понесених витрат, а для цього необхідно встановити у грошовому вимірі вартість завданих збитків та порівняти отримані результати з величиною понесених витрат.

Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 №175 «Про затвердження Методики оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного і природного характеру» визначено, що загальний обсяг збитків від наслідків НС розраховується як сума основних локальних збитків та наведено загальну формулу для розрахунків збитків (З) від наслідків надзвичайних ситуацій:

$$Z = H_p + M_p + M_{п} + P_{с/г} + M_{тв} + P_{л/г} + P_{р/г} + P_{рек} + P_{пзф} + A_{ф} + B_{ф} + Z_{ф}, \quad (1)$$

де H_p – втрати життя та здоров'я населення;

M_p – руйнування та пошкодження основних фондів, знищення майна та продукції;

$M_{п}$ – невироблення продукції внаслідок припинення виробництва;

$P_{с/г}$ – вилучення або порушення сільськогосподарських угідь;

$M_{тв}$ – втрати тваринництва;

$P_{л/г}$ – втрати деревини та інших лісових ресурсів;

$P_{р/г}$ – втрати рибного господарства;

$P_{рек}$ – знищення або погіршення якості рекреаційних зон;

$A_{ф}$ – забруднення атмосферного повітря;

$B_{ф}$ – забруднення поверхневих і підземних вод та джерел, внутрішніх морських вод і територіального моря;

$Z_{ф}$ – забруднення земель несільськогосподарського призначення;

$P_{пзф}$ – а також збитки, заподіяні природно-заповідному фонду.

І відповідно, розмір збитків від втрати життя та здоров'я населення визначається за такою формулою:

$$H_p = S_{Втpp} + S_{Вдп} + S_{Ввтг}, \quad (2)$$

де $S_{Втpp}$ – втрати від вибуття трудових ресурсів з виробництва;

$S_{Вдп}$ – витрати на виплату допомоги на поховання;

$S_{Ввтг}$ – витрати на виплату пенсій у разі втрати годувальника;

а) втрати від вибуття трудових ресурсів з виробництва розраховуються за такою формулою:

$$S_{Втpp} = M_{лN} + M_{тN} + M_{іN} + M_{зN}, \quad (3)$$

де $M_{л}$ – втрати від легкого нещасного випадку;

$M_{т}$ – втрати від важкого нещасного випадку;

$M_{і}$ – втрати від отримання людиною інвалідності;

$M_{з}$ – втрати від загибелі людини;

N – кількість постраждалих від конкретного виду нещасного випадку.

Але Методичні рекомендації розроблені для оцінки вже завданих збитків. На жаль, в Україні не розроблені механізми для оцінки поточних екологічних зобов'язань, що унеможливує проведення повноцінного аналізу достатності понесених витрат. Прийняття процедур екологічної оцінки на рівні планів і програм повинно покращувати їх на практиці, створюючи більш узгоджені рамки для дій шляхом внесення важливої екологічної інформації у процес прийняття рішень. Включення ширшого комплексу факторів у процес прийняття рішень повинно сприяти їх сталості та ефективності.

Висновки

Екологічна інформація є об'єктом зацікавленості декількох груп користувачів. Потреби користувачів є різними і потребують врахування кожних при побудові ефективної системи обліку природоохоронної діяльності. З огляду на це облік природоохоронних заходів має вестися на щоденній основі для забезпечення оперативного доступу до неї. Але однією з головних проблем відображення екологічних збитків є їх достовірність оцінка, яка потребує залучення додаткових експертів і, відповідно, досить вагомих часових витрат, що ускладнює своєчасність відображення даних у бухгалтерському обліку. Цю проблему можливо вирішити шляхом внесення певних змін до діючого законодавства, розробки Методичних рекомендацій для оцінки екологічних зобов'язань, що дозволить підприємствам оперативно оцінювати свої обов'язки для ефективного планування природоохоронної діяльності.

Список використаних джерел

1. IX Model UN «UN. 65 Years in Action. Benefiting People and Planet» started in Kryvyi Rig School # 68 Організація об'єднаних націй в Україні. [Електрон. ресурс] / К.: 2013 – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/information-centre/news/1079>

2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 5 вид., доп. і перероб. [Текст]: [монографія] / Бутинець Ф.Ф. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.

3. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності. [Текст]: [монографія] / Гура Н.О. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.

4. Дорош Н.І. Аудит: теорія і практика [Текст]: [монографія] / Дорош Н.І. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2006. – 495 с.

5. Дрозд І.К. Зарубіжний досвід бухгалтерського обліку податкових різниць. / Дрозд І.К. // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія Економіка. Вип. 130. – 2011. – С. 18–21.

6. Максимів Л.І. Екологічний облік: проблеми формування та перспективи застосування / Максимів Л.І. // Вісник САДУ: Економіка та менеджмент. – Суми: Козацький вал, 2001. – С. 123–129.

7. Мельник Л.Г. Методи оцінки екологічних витрат. [Текст]: [монографія] / Л.Г. Мельник, О.І. Корінцева. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 288 с.

8. Москаленко А.П. Экономика природопользования и охраны окружающей среды [Текст]: [монографія] / А.П. Москаленко. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов-н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. – 224 с.

9. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент. [Текст]: [монографія] / Пахомова Н.В., Эндерс А., Рихтер К. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с. – С. 453.

10. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підручник [Текст]: [монографія] / В.Г. Швець. – 3-є вид., переробл. і доп. – К.: Знання, 2008. – 535 с.

11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV: [із змінами та доповненнями] [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

12. Міністерство екології та природних ресурсів України [Електрон. ресурс] // Міністерство екології та природних ресурсів України: [сайт]. – Режим доступу: <http://newtest.menr.gov.ua/content/article/37>

УДК 336

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Г.В. ГРИЦАЙ,
к.е.н., доцент кафедри «Фінанси», Київський національний університет технологій та дизайну

Платоспроможність як інструмент запобігання банкрутству на підприємстві

У статті викладено методичні вказівки щодо можливої використання платоспроможності як способу запобігання банкрутству на підприємстві. Досліджено практику діагностики імовірності загрози неплатоспроможності підприємства. Визначено методи щодо удосконалення визначення вірогідності банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, платоспроможність, фінансовий стан, діагностика неплатоспроможності.

В статье изложены методические указания относительно возможности использования платежеспособности как способа предотвращения банкротства на предприятии. Исследована практика диагностики вероятности угрозы неплатежеспособности предприятия. Определены методы по совершенствованию определения вероятности банкротства.

Ключевые слова: банкротство, платежеспособность, финансовое состояние, диагностика неплатежеспособности.

The article is about the methodical possible use of solvency as preventing the solvency of the bankruptcy of the enterprise. Investigated the practice of modern diagnostic threat of insolvency of the company. Defined methods for the improvement of the definition of probability of bankruptcy.

Keywords: *bankruptcy, solvency, financial condition, diagnosis insolvency.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічних перетворень удосконалення оцінювання і прогнозування ліквідності та платоспроможності підприємств є одним із пріоритетних завдань щодо забезпечення їхньої фінансової стабільності. На нинішньому етапі банкрутство підприємств є суттєвою проблемою для економіки України, яка викликана значною мірою зовнішніми причинами для підприємств. Через масовий характер дана проблема може істотно позначитися на платоспроможності не тільки окремих галузей і підгалузей, а й на економіці країни в цілому. У зв'язку з цим проблема запобігання неплатоспроможності підприємств – важливий етап в їхньому управлінні і забезпеченні стійкого функціонування. Це досить актуально на даний момент, тому що з кожним роком збільшується кількість підприємств, які на межі банкрутства або вже збанкрутували.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналізом банкрутства займалися досить багато вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Е. Альтман, М.М. Берест [3], У. Бівер, В.Я. Герасимова, Р. Ліс, О.Ф. Плаксюк, О.Л. Пластун, Г. Спрінггейт, Дж. Таффлер, Г. Тішоу, А.П. Тимошенко та інші.

Дана тема зумовлена різкою необхідністю розроблення комплексу профілактичних заходів цілеспрямованого характеру для оздоровлення фінансово-економічної ситуації. Неплатоспроможність суб'єктів господарювання спричиняє проблеми, пов'язані зі збереженням технологічної цілісності, підтримкою соціальної сфери, стабільністю податкових надходжень. Саме розвиток сфери виробництва засобів виробництва є необхідною умовою виходу економіки країни з кризового стану.

Метою статті є розвиток теоретичних положень та розробка методичних і практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення стійкості та запобігання банкрутства за допомогою інструментів платоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Проблема запобігання неплатоспроможності підприємств ще далека від свого вирішення. Насамперед це стосується завдання своєчасного визначення настання фази неплатоспроможності підприємства і прогнозування її зміни.

В Україні в умовах загострення фінансової кризи жодне підприємство не застраховане від банкрутства. Його функціонування неможливе без виникнення причин, які можуть призвести до боргів, у результаті чого виникає неспроможність боржника задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт чи послуг.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [1] бан-

крутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

В основу сучасної системи банкрутства підприємств України покладено нормативно-правову базу, спрямовану не на ліквідацію виробничих потужностей підприємств-боржників, а на їхнє збереження, відновлення виробництва, забезпечення робочими місцями працюючого населення, збереження великої кількості платників податків, життєздатних клієнтів банківської системи.

Щоб процедура банкрутства в Україні відповідала досягненням світової практики в цій сфері, потрібно скоротити її тривалість і вартість, поліпшити відсоток повернення вимог кредиторів, а також максимально забезпечити реальну спрямованість на відновлення платоспроможності.

Фінансовий стан можна оцінювати з погляду його короткострокової і довгострокової перспективи. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність вчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Одним з основних чинників банкрутства підприємств є неспроможність виконувати своєчасно свої боргові зобов'язання, втрата платоспроможності. Зниження платоспроможного попиту на зовнішньому і внутрішньому ринках на товари, роботи і послуги українських підприємств справило негативний вплив на їхню діяльність. Скорочення попиту призвело до скорочення обігових коштів, що, своєю чергою, змусило скорочувати витрати за рахунок зменшення обсягу випуску продукції, призупинення проектів розвитку і розширення діяльності. Значна кількість підприємств у такій ситуації зіткнулися з проблемами платоспроможності.

Кризовий стан підприємства в основному викликаний браком власних коштів та неефективним розпорядженням залучених та запозичених коштів. Крім того, за недостатньої кваліфікаційної підготовленості керівників або неправильного застосування управлінських рішень менеджерами підприємства нейтралізація негативних кризових явищ іноді неможлива. За відсутності конкретної програми та стратегії дій підприємство може дійти до повного банкрутства та ліквідації господарюючої одиниці.

Важливу роль у забезпеченні ефективних форм господарювання на вітчизняних підприємствах відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який відповідає за відбір, оцінку та інтерпретацію фінансових, економічних та інших даних, що впливають на процес прийняття інвестиційних та фінансових рішень. Найважливішою при цьому є оцінка платоспроможності підприємств, оскільки у короткостроковій перспективі фінансовий стан характеризується саме платоспроможністю [4].

Відповідно до методики, яка дозволяє визначити економічний показник рівня неплатоспроможності підприємства, його можна визначити таким чином:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

$$\Pi_n = D_{\Phi I} + \Pi_{\Phi I} + \Gamma_k - \Pi_z, \quad (1)$$

де $D_{\Phi I}$ – довгострокові фінансові інвестиції (Ф1 р. 040, 045);

$\Pi_{\Phi I}$ – поточні фінансові інвестиції (Ф1 р. 220);

Γ_k – грошові кошти та їхні еквіваленти (Ф1 р. 230, 240);

Π_z – поточні зобов'язання (Ф1 р. 620).

Для прогнозування й оцінки потенційного банкрутства економічного суб'єкта окрім вітчизняних моделей необхідно використовувати й інші показники, розроблені зарубіжними авторами, – коефіцієнт Бівера, Z–рахунок Альтмана (двофакторна та п'ятифакторна моделі), показники діагностики Конана і Гольдера, тести на ймовірність банкрутства Лису та Таффлера, модель Спрінгейта.

Модель Бівера. Ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого періоду (щонайменше два роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2, що свідчить про не бажане скорочення прибутку, спрямованого на розвиток підприємства.

Модель Альтмана. Альтманом запропоновано дво- і п'ятифакторну моделі Z–рахунку. Її метою було визначення можливостей використання моделі для диференціації фірм, перед якими не стоїть загроза банкрутства, і компаній з високою ймовірністю майбутнього розорення. Індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період.

Показники діагностики платоспроможності Конана і Гольдера. Аналіз формули Конана – Гольдера свідчить про некоректне ставлення авторів до кредиторської заборгованості, яка не прийнята до уваги при розробці формули. Слід було б проаналізувати можливість обліку інших сум податків (наприклад, податку на майно), що впливає на фінансовий стан і платоспроможність економічних суб'єктів.

Вірогідність банкрутства наведена в табл. 1.

Модель Лису (z_L) і Таффлера (z_T). Модель Лису враховує такі результати діяльності, як ліквідність, рентабельність і фінансова незалежність організації. Слід враховувати що, модель Лису визначення ймовірності банкрутства при аналізі підпри-

ємств показує децю завищені оцінки, оскільки значний вплив на підсумковий показник справляє прибуток від продажів, без обліку фінансової діяльності та податкового режиму. Якщо: $z_L \geq 0,037$ – ймовірність банкрутства невелика, а оскільки значення підприємства менші, то і ймовірність більша.

Модель Таффлера. Загалом по змістовності і набору факторів–ознак модель Таффлера ближче до реалій, ніж модель Лиса.

Якщо: $z_T > 0,3$ – підприємство має гарну довгострокову перспективу діяльності; $z_T < 0,2$ – існує ймовірність банкрутства.

Модель Спрінгейта

$$\lambda = 1,03x_1 + 3,07x_2 + 0,33x_3 + 0,4x_4.$$

Якщо: $\lambda < 0,862$ – фінансовий стан підприємства нестабільний, і воно є потенційним банкрутом; $\lambda > 2,45$ – загроза банкрутству мінімальна.

Якщо говорити про моделі оцінки ймовірності банкрутства, потрібно розуміти, що коефіцієнти даних моделей розраховувалися для американських компаній, і тому потрібно бути дуже обережними при використанні перерахованих вище моделей в нинішніх умовах.

Ідентифікація рівня неплатоспроможності та типу ситуації банкрутства здійснюється на підставі Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, які затверджені наказом Міністерства економіки України від 17 січня 2001 року № 10.

Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів при оцінці фінансово–господарського стану підприємств, виявленні ознак поточної, критичної чи надкритичної їх неплатоспроможності та ознак дій, передбачених статтями 1562–1564 Кримінального кодексу України [2] приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу для здійснення випереджувальних заходів щодо запобігання банкрутству підприємств.

Таблиця 1

Z	0,210	0,048	0,002	–0,0026	–0,068	–0,087	–0,107	–0,133	–0,164
вірогідність	100%	90%	80%	70%	50%	40%	30%	20%	10%

Таблиця 2

Стан	Визначення
1. Поточна неплатоспроможність	Фінансовий стан підприємства, при якому через випадковий збіг обставин суми наявних у нього коштів та високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу (виконання зобов'язань перед кредиторами після терміну їх сплати, в тому числі із заробітної плати, сплати податків і зборів). При наявності на будь-яку дату відповідає законодавчому визначенню «неспроможне підприємство», на початок та кінець кварталу – «боржник»
2. Критична неплатоспроможність	Фінансовий стан підприємства, при якому на початку і в кінці звітного кварталу, що передував подання заяви про порушення справи про банкрутство, має місце невиконання нормативних значень коефіцієнта покриття (К пок) та коефіцієнта забезпеченості власними коштами (К заб). Відповідає законодавчому визначенню «потенційний банкрут»
3. Надкритична неплатоспроможність	Фінансовий стан підприємства, при якому задоволення визначених судом вимог кредиторів можливо не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Відповідно до закону підприємство зобов'язане в місячний термін звернутися до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство

Відповідно до Методичних рекомендацій діагностуються зазначені нижче (табл. 2) види неплатоспроможності.

Причинами неплатоспроможності бувають:

- невиконання плану з випуску продукції;
- недотримання режиму економії, перевитрати по собівартості;
- недотримання плану прибутків і як результат – нестача власних джерел самофінансування;
- високий процент оподаткування;
- відвернення коштів у наднормативні запаси сировини, матеріалів, готової продукції.

Для підвищення платоспроможності можна виділити певні дії, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання і запобіганню банкрутства підприємства [5]:

1. Технологічні нововведення. Сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг).

2. Рівень ефективності використання устаткування. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передусім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання.

3. Ресурсозберігаючі технології. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. Конкурентоспроможність продукції. Якість продукції і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

5. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники.

6. Організація і система. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують ефективність діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи.

7. Стиль управління. Він поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації).

8. Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури.

Постійний моніторинг діяльності суб'єктів господарювання та практична реалізація економічного механізму запобігання банкрутства можуть бути здійснені за допомогою запропонованого алгоритму діагностики банкрутства в економіці, що включає в себе такі етапи: підготовчий етап (добір команди

аналітиків, постановка мети і завдань діагностики), етап збору інформації (збір інформації, добір релевантної її частини, оцінка вірогідності зібраної інформації), етап проектування (побудова інструментів: фактори, симптоми, схеми управлінського аналізу, система показників діагностики, математичні моделі, метод експертних оцінок), розрахунковий етап (написання програмних засобів і розрахунки), аналітичний етап (оцінка й аналіз), етап видачі рекомендацій (прогноз розвитку і рекомендації щодо запобігання кризової ситуації).

Висновки

Платоспроможність характеризує здатність підприємства своєчасно та в повному обсязі погашати свою заборгованість. З метою запобігання кризової ситуації підприємства повинні вміти оцінювати та управляти платоспроможністю, мати ефективний інструментарій. Для прогнозування й оцінки потенційного банкрутства економічного суб'єкта можна використати вітчизняні та зарубіжні моделі. Це дасть змогу краще оцінити фінансовий стан підприємства. На сучасному етапі більшість підприємств нашої країни знаходяться або в кризовій ситуації, або на межі кризи. І тому треба розробити систему заходів, що допоможе завчасно спрогнозувати банкрутство підприємств, виявити негативні кризові явища та застосувати заходи антикризової політики управління щодо недопущення чи подолання фінансової кризи. Основне завдання законодавства про банкрутство – не лише забезпечення реальних механізмів відновлення платоспроможності потенційно спроможних підприємств, а й надання можливості інвесторам легально повернути вкладені в збанкрутілі підприємства кошти. Прозора і динамічна процедура банкрутства дозволить швидко повертати активи в економічний обіг і, таким чином, забезпечити їх ефективне використання, яке в результаті створить більш сприятливі умови для інвесторів. Також запропоновані підходи включають вісім основних етапів, які приведуть до значного підвищення платоспроможності підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (в редакції Закону України від 30.06.99 №784–XII).
2. Наказ «Про Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» від 17.01.2001 №10. – С. 1562–1564.
3. Берест М.М. Критичний аналіз змісту економічної категорії «банкрутство» // Берест М.М., Тимошенко А.П. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 69–72.
4. Брижань І.А. Контролінг в системі інструментів забезпечення платоспроможності підприємства // Економіка і регіони – 2009. – №3. – С. 55–60.
5. Тимош І.М. Організаційно-методичний механізм запобігання банкрутства підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 23–25.

О.М. СМІРНОВА,
к.е.н., доцент, зав. відділу вивчення зарубіжного досвіду та європейської інтеграції,
Науково-дослідний інститут фінансового права,
М. В. СТАДНИК,
м.н.с. відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів,
Науково-дослідний інститут фінансового права

Аналіз відмінностей бухгалтерського та податкового обліку з податку на прибуток підприємств в Україні

У статті систематизовано основні відмінності у визнанні доходів та витрат відповідно до норм Податкового кодексу України та Положень (Стандартів) бухгалтерського обліку, в тому числі проаналізовано елементи податкової та фінансової звітності. Обґрунтовано роль відстроченого податку на прибуток та виділено пов'язану з його розрахунком проблематику. Внаслідок проведеного аналізу запропоновано напрям гармонізації податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування податку на прибуток підприємств в Україні.

Ключові слова: доходи, витрати, податкова декларація, Звіт про фінансові результати, податок на прибуток підприємств, бухгалтерський облік, податковий облік.

В статье систематизированы основные различия в признании доходов и расходов в соответствии с нормами Налогового кодекса Украины и Положениями (стандартами) бухгалтерского учета, в том числе проанализированы элементы налоговой и финансовой отчетности. Обоснована роль отсроченного налога на прибыль и выделена связанная с его расчетом проблематика. Вследствие проведенного анализа предложено направление гармонизации налогового и бухгалтерского учета в контексте налогообложения налога на прибыль предприятий в Украине.

Ключевые слова: доходы, расходы, налоговая декларация, Отчет о финансовых результатах, налог на прибыль предприятий, бухгалтерский учет, налоговый учет.

In the article basic differences in the recognition of revenue and expenditure are systematized according to Tax Code of Ukraine and Ukrainian Accounting standards, also analyzed tax and financial reporting. More attention is concentrated on substantiation of the role of deferred corporate income tax and issues of its calculation. As a result of the conducted analysis proposed directions for the harmonization of fiscal and financial accounting of corporate income tax in Ukraine.

Keywords: revenue, expenditure, tax declaration, Income Statement, corporate income tax, financial accounting, fiscal accounting.

Постановка проблеми. Податок на прибуток підприємств є невід'ємною складовою сучасної податкової системи, а методологія формування та обліку об'єкта оподаткування по-

датком є одним з індикаторів стану її розвитку. І хоча можна заперечувати існування податкового обліку з точки зору науки, проте неможливо ігнорувати його з точки зору практики. Оскільки існує різниця між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності, та доходами і витратами, визначеними згідно з Розділом III Податкового кодексу України. Тому сьогодні фінансовий результат до оподаткування (прибуток/збиток) розраховується суб'єктами господарювання окремо за правилами бухгалтерського обліку – для визначення розміру приросту капіталу, та за правилами податкового – для розрахунку належної для сплати суми податку на прибуток. Це неефективно як у масштабі держави, так і на рівні пересічного платника. В світлі цього систематизація відмінностей між податковим та бухгалтерським обліком у контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні представляється актуальним завданням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням гармонізації податкового та бухгалтерського обліку з податку на прибуток підприємства завжди приділялося багато уваги, враховуючи їх безумовну важливість як для держави в цілому, так і для окремого суб'єкта господарювання. Зокрема, плідно працюють над даною проблематикою такі фахівці, як: Л.Г. Ловінська, О.В. Маркевич, С.А. Rogoznii, Л.В. Рубаненко, Л.І. Рубаненко, Н.Є. Привалова, В.І. Проніна та ряд інших. Ними зроблено значний внесок у дослідження основних розбіжностей між бухгалтерським та податковим обліком та напрацьоване власне бачення стосовно напрямів і перспектив їх зближення.

Однак, зважаючи на мінливість як податкового законодавства, так і нормативно-правової бази, що регламентує порядок ведення бухгалтерського обліку, постає необхідність постійної актуалізації та критичної оцінки зроблених висновків.

Метою статті є систематизація відмінностей у визнанні доходів та витрат у бухгалтерському та податковому обліку з податку на прибуток підприємств в Україні для обґрунтування доцільності реформування підходів до визначення об'єкта оподаткування даним податком.

Виклад основного матеріалу. Нормативного визначення поняття «податковий облік» в Україні немає. При цьому Податковий кодекс України (далі – ПКУ), оперуючи тер-

Таблиця 1. Співвідношення доходів у податковому та бухгалтерському обліку^{1,2}

Вид доходу згідно з Планом рахунків		Визначення в ПКУ	Стаття ПКУ
Інший операційний дохід	Дохід від первісного визнання та від зміни вартості активів, які обліковуються за справедливою вартістю	Не визнається	–
	Дохід від купівлі–продажу іноземної валюти	Доходами визнається позитивна курсова різниця	Ст. 153.1.4
	Дохід від реалізації інших оборотних активів	Визнається	В складі операційних доходів
	Дохід від операційної оренди активів	Визнається	Ст. 135.5.2
	Дохід від операційної курсової різниці	Визнається	Ст. 153.1.4
	Одержані штрафи, пені неустойки	Визнається	Ст. 135.5.3
	Відшкодування раніше списаних активів	Визнається	
	Дохід від списання кредиторської заборгованості	Визнається	Ст. 135.5.4
	Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів	Визнається	Ст. 135.5.4
Дохід від участі в капіталі	Інші доходи від операційної діяльності (безповоротна фінансова допомога, роялті, відсотки, отримані на залишки коштів, доходи від операцій з тарою та ін.)	Визнаються	Ст. 135.5.4, 135.5.2
	Дохід від інвестицій в асоційовані підприємства	Визнається	
	Дохід від спільної діяльності	Визнається	Ст. 153.14
Інші фінансові доходи	Дохід від інвестицій в дочірні підприємства	Визнається	
	Дивіденди одержані	Доходами визнаються дивіденди від нерезидентів	Ст. 135.5.1
	Відсотки одержані	Визнається	Ст. 135.5.2
Інші доходи	Інші доходи від фінансових операцій	Визнається	
	Дохід від реалізації фінансових інвестицій	Визнається	
	Дохід від відновлення корисності активів	Не визнається	
	Дохід від неопераційної курсової різниці	Визнається	Ст. 153.1.4
	Дохід від безоплатно одержаних активів	Визнається	Ст. 136.1.21

мінами «податковий облік» та «правила податкового обліку», їх сутність не розкриває. Не визначені предмет, метод податного обліку, його методичні прийоми, інформаційне забезпечення тощо. Триває дискусія і в науковій площині, в т.ч. стосовно права даного виду обліку на самостійне існування і його визначальної ролі. Не зупиняючись на цьому, оскільки це не є метою даної статті, відзначимо, що податковий облік призначений для відображення інформації про зобов'язання підприємства з податків і зборів перед бюджетами різних рівнів та здійснення контролю за їх сплатою.

Стосовно бухгалтерського обліку теж існує певна наукова полеміка, але вона точиться навколо тези, що облік є системою накопичення, реєстрації, обробки, зберігання та передачі інформації про фінансово-майновий стан підприємства її зовнішнім та внутрішнім користувачам.

При цьому обидва види обліку оперують одними і тими ж первинними документами; фіксують аналогічні результати господарської діяльності. Проте існування різних підходів до визначення мети та результатів господарської діяльності підприємства створює неоднозначне трактування одних і тих самих економічних термінів: «вигода», «активи», «прибуток», «витрати та доходи діяльності», тощо. Це зумовлює появу значних відмінностей між показниками податкової і бухгалтерської звітності.

Враховуючи, що особливі умови, що закріплює податкове законодавство, не дають можливості скористатися показником фінансового результату до оподаткування, наведеному у Звіті про фінансові результати (форма 2), з метою визначення належної до сплати суми податку на прибуток підприємств, платникам доводиться визначати різні вели-

чини окремо для цілей складання фінансової звітності та окремо для цілей оподаткування.

Безумовно, що можливості бухгалтерського обліку стосовно об'єктивного відображення результатів діяльності підприємства є ширшими та більш універсальними. Однак з огляду на розміри штрафних санкцій за порушення правил ведення даних видів обліку, бухгалтерами перевага була надана саме податковому обліку. Внаслідок чого бухгалтерський облік став другорядним, що призвело до неналежного стану його організації на більшості підприємств України.

Для розв'язання цієї ситуації було висунуто ряд пропозицій щодо гармонізації даних видів обліку, в тому числі для відновлення ролі бухгалтерського обліку. Так, із прийняттям ПКУ бухгалтерський та податковий облік суттєво наблизилися, а в багатьох моментах стали майже ідентичними.

Проте проблемне коло питань залишилося ще досить значним – за приблизними підрахунками налічується близько 40 відмінностей у порядку визнання доходів і витрат (без нюансів оподаткування операцій особливого виду та розрахунку амортизації).

Проаналізуємо їх більш детально, розпочавши із визнання доходів (табл. 1). Відзначимо, що тут досягнуто майже повної тотожності.

¹ План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України: від 30.11.99 №291 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

² Податковий кодекс України: від 02.12.2010 №2755-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Співвідношення бухгалтерських і податкових статей витрат

Стаття витрат згідно з ПКУ	Рядок декларації	Рядок звіту про фінансові результати
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих товарів (робіт, послуг)	05.1	2050
Адміністративні витрати	06.1	2130
Витрати на збут	06.2	2150
Фінансові витрати	06.3	–
Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати	06.4 ІВ	2180

Таблиця 3. Окремі обмеження ПКУ щодо права включення до складу витрат³

№ п/п	Види витрат	Обмеження у віднесенні до податкових витрат	
		стаття ПКУ	суть обмеження
1	Витрати на управління виробництвом	138.8.5 (а)	Включаються тільки внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ст. 143 ПКУ)
2	Амортизація основних засобів загальнови-робничого (цехового дільничного лінійного призначення)	138.8.5 (б)	З урахуванням обмежень ст. 144, 145, 146, 148 ПКУ
3	Витрати на утримання, експлуатацію та ре-монт, страхування основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення	138.8.5 (г)	Включаються витрати на ремонт, що не перевищу-ють 10% сукупної балансової вартості всіх груп ос-новних засобів на початок року. Крім того, можли-вість включення до складу витрат залежить від ста-тусу підрядника (пп. 146.11, 146.12 ст. 146 ПКУ)
4	Витрати на охорону праці, техніку безпеки, понесені згідно із законодавством	138.8.5 (е)	Обмежено перелік відповідно до Постанови КМУ «Про затвердження переліку заходів та засобів з охорони праці, витрати на здійснення та придбання яких включаються до витрат» від 27.06.2003 №994
5	Нестачі та псування незавершеного вироб-ництва, нестачі і втрати від псування мате-ріальних цінностей у цехах	138.8.5 (и)	Включаються у межах норм природного убитку згі-дно із затвердженими центральними органами вла-ди та погодженими Міністерством фінансів України нормативами
6	Оплата простоїв		Не включаються до податкових витрат
7	Вартість товарів (робіт, послуг), придбаних у нерезидентів, що мають офшорний статус	161.2	Включаються в обсязі 85% вартості товарів (робіт, послуг)
8	Витрати, понесені (нараховані) у зв'язку із придбанням у нерезидента послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами	абз. 1, 139.1.13	Включаються в обсязі, що не перевищує 4% доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (за вирахуванням ПДВ та акцизного подат-ку) за рік, що передує звітному
9	Витрати, понесені (нараховані) у звітному періоді у зв'язку з придбанням у нерезиден-та послуг (робіт) з консалтингу, маркетингу, реклами у випадку, якщо особа, на користь якої здійснюються відповідні платежі є нере-зидентом, що має офшорний статус	абз. 2, 139.1.13	Не включаються до податкових витрат
10	Кошти, перераховані об'єднанням осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської ка-тастрофи	138.10.6 (в)	10% оподаткованого прибутку попереднього року
11	Витрати на благодійність	138.10.6 (а)	4% оподаткованого прибутку попереднього року

Таблиця 4. Основні відмінності у складі витрат за ПКУ та П(С)БО 16 «Витрати»

№ п/п	Стаття адміністративних витрат згідно з П(С)БО 16	ПКУ	
		стаття	відмінність
1	Організаційні витрати	138.10.6 (ж)	Визначаються у складі інших витрат звичайної діяльності
2	Податки, збори ті ін. передбачені законодавством обов'язкові платежі	139.1.6, 139.1.10, 139.1.11	Визначаються у складі інших операційних витрат

Як видно з табл. 1, більшість доходів, що визнається в бух-галтерському обліку, визнається і в податковому. На жаль, щодо складу витрат ситуація є дещо іншою, хоча елементи фі-нансової та податкової звітності є аналогічними (табл. 2).

Як видно з даних табл. 2, назви рядків є майже тотожни-ми, однак їх змістовне наповнення є різним через обмежен-ня, встановлені податковим законодавством (табл. 3).

Як видно з табл. 3, відмінності є досить суттєвими, що провокує необхідність розрахунку двох окремих величин ви-трат для цілей оподаткування і для цілей складання фінансо-вої звітності. Також є витрати подвійного призначення та додаткові обмеження, встановлені постановами Кабінету

³ Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 5. Співставність інших операційних витрат та інших витрат звичайної діяльності згідно з П(С)БО 16 та ПКУ

№ п/п	Склад витрат згідно з П(С)БО 16	Визнання в ПКУ	Ст. ПКУ
Інші операційні витрати (п. 20 П(С)БО 16 «Витрати»)			
1	Витрати на дослідження та розробки відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	Визнаються	Ст. 140.1.2
2	Собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією	Прямої заборони немає	–
3	Сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів	Визнаються	Ст. 138.10.6 (г) – у складі інших витрат звичайної діяльності
4	Втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства)	Визнаються	Ст. 138.10.4 (а) – у складі інших операційних витрат
5	Нестачі й втрати від псування цінностей	Визнаються	Ст. 138.8.5 (и) – у складі інших загальновиробничих витрат
6	Визнані штрафи, пеня, неустойка	Не визнаються	Ст. 139.1.11
7	Витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення	Визнаються	Ст. 138.10.6 – у складі інших витрат звичайної діяльності
8	Інші витрати операційної діяльності (наприклад, благодійна допомога)	Визнаються	Ст. 138.5.3 – у складі інших витрат
Інші витрати (п. 29 П(С)БО 16)			
9	Собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій)	Визнаються	Ст. 153.8
10	Втрати від безоплатної передачі необоротних активів	Визнаються	Ст. 146.13
11	Сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій	Не визнаються	Ст. 152.10
12	Витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо)	Визнаються	144.2
13	Залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів	Визнаються	146.16

Таблиця 6. Порівняння елементів податкової та фінансової звітності щодо результатів діяльності

Елементи звітності	Податкова декларація з податку на прибуток	Звіт про фінансові результати
Дохід від операційної діяльності (дохід від реалізації товарів (робіт, послуг))	+	–
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	–	+
Собівартість придбаних (виготовлених) та реалізованих продукції (товарів, робіт, послуг)	+	+
Інші операційні доходи	–	+
Адміністративні витрати	+	+
Витрати на збут	+	+
Інші операційні витрати	–	+
Інші доходи	+	+
Дохід від участі в капіталі	–	+
Інші фінансові доходи	–	+
Фінансові витрати	+	–
Проценти, що включаються до витрат	+	–
Втрати від участі в капіталі	–	+
Інші витрати звичайної діяльності та інші операційні витрати	+	–
Інші витрати	+	+
Від'ємне значення об'єкта оподаткування попереднього звітного (податкового року)	+	–
Всього елементів	10	11

міністрів України. Деякі витрати відрізняються і у частині групи витрат (табл. 4)⁴.

У ПКУ передбачено власний, відмінний від облікового, підхід щодо визнання причетності витрат до господарської (операційної) діяльності. У табл. 5 проаналізовано перелік інших операційних витрат та інших витрат згідно П(С)БО 16⁵ та можливість їх віднесення до податкових згідно ПКУ.

Як показують дані табл. 5, бухгалтерський склад інших операційних та інших витрат відрізняється від систематиза-

ції у ПКУ, що, на нашу думку, викликає труднощі при складанні звітності з податку на прибуток, усунення яких можливо шляхом зміни методології визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств.

⁴ Журавковська І. В. Склад бухгалтерських доходів і витрат в податковому обліку. Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/56.pdf

⁵ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: затв. наказом Міністерства фінансів України: від 28.05.1999 р. № 137 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakonO.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Порівнюємо далі елементи податкової та фінансової звітності щодо результатів діяльності суб'єктів господарювання (табл. 6).

Так, з табл. 6 видно, що декларацією з податку на прибуток передбачено розкриття інформації в розрізі десяти показників, тоді як Звітом про фінансові результати – одинадцяти. Здавалося б, майже однакова сумарна кількість елементів у звітності може бути показником ідентичності. Проте такий висновок був би помилковим. Зокрема, для цілей оподаткування операційними доходами вважаються лише доходи від основної діяльності, тоді як у бухгалтерському обліку це поняття значно ширше і включає також доходи від іншої операційної діяльності (дохід від операцій з оперативного лізингу; суми штрафів, пені, неустойки; дохід від реалізації необоротних матеріальних та оборотних активів та інші). Аналогічна ситуація спостерігається і з визнанням витрат від операційної діяльності. Крім того, у податковій декларації у складі витрат виділяється збиток попереднього року, який є результатом діяльності, та не відповідає сутнісній характеристиці поняття «витрати».

Зважаючи на це, подання фінансової звітності разом з декларацією з податку на прибуток (вимога, яка передбачена ПКУ) є недостатньо ефективним кроком з позиції податкового контролю через неузгодженість підходів до складу показників звітності. Удосконалення податкової декларації з податку на прибуток повинне здійснюватися шляхом визначення її показників на основі показників фінансової звітності, тобто податкового прибутку на основі облікового. Це дозволить спростити порядок формування податкової звітності, підвищить економічність та прозорість процедур формування декларації, відновить роль бухгалтерського обліку. Адаптація в сучасних умовах на більшості підприємств при складанні податкової звітності проводяться додаткові процедури групування, систематизації та узагальнення інформації, що створює нераціональне навантаження на персонал.

Відзначимо, що у сучасних умовах законодавцем передбачена можливість узгодження облікового та податкового прибутків. Так, П(С)БО 17 «Податок на прибуток» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності. Основне положення П(С)БО 17 полягає в тому, що у фінансовій звітності податок на прибуток, розрахований за правилами бухгалтерського обліку, відображається як витрати (дохід) з податку на прибуток. Відповідно до п. 3 П(С)БО 17 обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку та відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період, а податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період⁶.

Таким чином, мета визнання облікового прибутку як прибутку до оподаткування при складанні фінансової звітності полягає в усуненні впливу різниць при визначенні облікового та податкового прибутку на фінансовий результат діяль-

ності підприємства у звітному періоді. Дані різниці поділяються на дві групи. Першу групу становлять постійні різниці, які не змінюються протягом тривалого часу. Вони пов'язані з розрахунком податку на прибуток, що сплачується до бюджету, і переважно залежить від встановлених ПКУ правил визначення об'єкта оподаткування. Якщо ці правила зміняться, постійні різниці можуть стати тимчасовими чи навпаки, а деякі можуть просто зникнути.

Другу групу становлять тимчасові різниці – це суми, які беруть участь у формуванні бухгалтерського прибутку в одному звітному періоді, а податкового – в іншому (і навпаки). Тобто є доходи і витрати, бухгалтерський і податковий облік яких відрізняється тільки за часом їх відображення.

Податок, нарахований для сплати до бюджету в одному звітному періоді, може відноситися до витрат (доходу) з податку на прибуток в іншому. У зв'язку з цим вплив різниць, які в майбутніх періодах сторнуються, зменшуючи податковий прибуток майбутніх періодів, у балансі відображається як відстрочений податковий актив (далі – ВПА).

Ситуація, коли податковий прибуток менший за обліковий прибуток у звітному періоді, виникає внаслідок різниці, що підлягає оподаткуванню. У майбутніх періодах ця різниця сторнується і тим самим включається до бази обкладання податком на прибуток. У Балансі (форма № 1) вплив цієї різниці на податок на прибуток обліковується як відстрочене податкове зобов'язання (далі – ВПЗ).

ВПА та ВПЗ об'єднані під загальною назвою – відстрочений податок на прибуток (далі – ВПП). Таким чином, визначивши вид різниці, можна безпомилково сказати, що з'явиться в обліку – ВПА чи ВПЗ, а це – запорука правильного визначення витрат (доходу) з податку на прибуток⁷.

Але, на жаль, навіть найбільш консервативні українські бухгалтери перейнялися проблематикою відображення в бухгалтерському обліку податково-бухгалтерських розбіжностей тільки на тринадцятому році існування П(С)БО 17. Достатньо просто переглянути оприлюднені звіти вітчизняних компаній, щоб переконатися у тому, що багато з них або взагалі ігнорують правила сімнадцятого стандарту, або виконують їх лише фрагментарно⁸.

Насамперед зазначимо, що не тільки вітчизняні бухгалтери мають труднощі з відображенням у фінансовій звітності відстрочених податків. Проблема ця – міжнародна. Так, провідні американські фінансові аналітики визнають питання звітності відстрочення податку на прибуток «одними з найбільш складних та суперечливих, а також найбільш істотних»⁹.

⁶ Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: затв. наказом Міністерства фінансів України: від 28.12.2000 р. №353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>

⁷ Аліев Т. Жертвам П(С)БО 17 / Т. Аліев // «Бізнес-консультант» – 2005. – №12 (32) – С.24.

⁸ Чалий І. Відстрочені податки: тим, хто зацікавився / І. Чалий // Бухгалтерія. – 2013. – №24–25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=3246>.

⁹ Бернштейн Л. А. Аналіз фінансової звітності / Л. А. Бернштейн – М.: Фінанси і статистика, 2002. – 182 с. – С. 84.

«Використання різних методів у фінансовому та податково-обліку призводить до утворення відхилень оподатковувачого прибутку від звітного двох типів: постійних та епізодичних (тимчасових). При цьому виникає проблема, що потрібно включати до звітності тільки ті податки, які виплачуються за цей звітний період, чи нараховані, виходячи з показника фінансового звітного прибутку. Більшість бухгалтерів дотримуються другого підходу, отже, виступають прихильниками розподілу податків між звітними періодами»¹⁰. Проте сприйняття системи податкового відстрочення не таке вже й однозначне. Не раз на адресу облікових алгоритмів податкового відстрочення лунають досить скептичні зауваження:

«Цей підхід призводить до того, що у звітності показуються суми податкових витрат, які фактично не були понесені, і не показуються суми податків, сплачених до бюджетів з метою приховання реального стану справ. Здається, деякі менеджери не хочуть, щоб хто-небудь, особливо ЗМІ, знали, скільки податків вони насправді платять»¹¹.

Необхідність використання ВПА, як правило, виправдовується тим, що «у звітності компаній багатьох країн зв'язок між сумою податків, сплачених за певний період, і прибутком, відображеним у Звіті про фінансові результати, не завжди буде очевидним»¹².

Якщо при аналізі статей відстрочених податків виходити зі згаданого зв'язку суми податку з прибутком, то насамперед доведеться констатувати, що чим значніші суми ВПА і ВПЗ, тим більше розбіжностей між бухгалтерськими принципами і нормами податкового законодавства.

Наскільки очевидним не було б таке припущення, але в українській практиці ВПЗ часто дає збій, оскільки у балансах більшості українських підприємств вказаних статей просто немає. Відмінності між методами обчислення бухгалтерського та податкового прибутку в Україні є значними, тому чимало бухгалтерів ігнорують процедури, покликані пов'язати ці дані у фінансовій та податковій звітності.

Можемо припустити, що на рівні бухгалтерської підсвідомості спрацьовує офіційно не визнане у нашій країні правило співвідношення вигод і затрат: «Вигоди, отримані від інформації, повинні перевищувати витрати на її надання»¹³. Іншими словами: бухгалтер, розуміючи, скільки затрат часу потрібно для повноцінного виконання всіх вимог П(С)БО 17, робить висновок, що користь від досягнутих результатів може бути меншою ніж втрати часу та зусиль. Проте, на нашу думку, така позиція є невірною, з урахуванням того, що у 2011 році український податковий облік у фундаментальних питаннях повернувся до загальноприйнятих економічних поглядів чинної бухгалтерської стандартизації, а кількість відмінностей між податковими та бухгалтерськими правилами різко скоротилася.

Висновки

З прийняттям ПКУ методологія розрахунку податку на прибуток підприємств суттєво змінилася, проте закладена ідея максимального зближення бухгалтерського і податко-

вого обліку повноцінно не реалізована. Хоча вони стосуються одного й того самого господарського процесу, є результатом здійснення одних і тих самих операцій, сформовані на підставі одних і тих самих первинних документів.

Однак відмова від норм податкового законодавства, що встановлюють обмеження у визнанні певних операцій, неможлива в принципі. Це як мінімум суперечить світовій практиці, а як максимум несе загрозу виконання дохідної частини бюджету¹⁴.

Не викликає сумнівів, що такий стан речей є нераціональним, негативно впливає на ефективність адміністрування податку та спонукає до пошуку шляхів гармонізації податкового та бухгалтерського обліків. Кроки в цьому напрямі є бажаною реальністю не лише для державних діячів, науковців та фахівців у сфері оподаткування, але й для багатьох практиків України, які стикаються з необхідністю подвійного обліку у своїй щоденній праці¹⁴.

Тому у Національному плані дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» були поставлені завдання зменшення втрат часу і коштів суб'єктів підприємницької діяльності на ведення податкового обліку та сплату податків, спрощення адміністративних процедур для платників податків, зокрема¹⁵:

– п. 95.2: Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств шляхом коригування фінансового результату, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку

– п. 104.1: Внесення на розгляд Верховної Ради України проекту Закону України про забезпечення уніфікації/спрощення процедур підготовки звітності, обов'язковості подання якої до міністерств, інших центральних органів виконавчої влади та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування встановлено законодавством.

Як видно з поставлених завдань, мова йде про реформування підходу до визначення об'єкта оподаткування, викладеного у Розділі III «Податок на прибуток підприємств» чин-

¹⁰ Хендріксен Е., Ван Бреда М. Ф. Теорія бухгалтерського обліку / Е. Хендріксен, М. Ф. Ван Бреда – М.: Фінанси і статистика, 2000. – 458 с. – С. 283.

¹¹ Paul B.W. Miller, Paul R. Bahson. Quality Financial Reporting. – McGraw–Hill, 2002. – P. 71.

¹² Александер Д., Бриттон А., Йориссен Е. Міжнародні стандарти фінансової звітності: від теорії до практики / Д. Александер, А. Бриттон, Е. Йориссен. – М.: Вершина, 2005. – С. 384. – С. 145.

¹³ Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія / [Огородникова І. І., Серебрянський Д. М., Смирнова О. М., Стадник М. В. Турянський Ю. І.]; за заг. ред. Д. М. Серебрянського – К.: Алєрта, 2013. – 364 с. – С. 9–10.

¹⁴ Смирнова О. М. Повертаємось до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток / О. М. Смирнова // Податкова правда. – 2013. – №13–14. – С. 15.

¹⁵ Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ної редакції кодексу, шляхом максимального усунення існуючих відмінностей у бухгалтерському та податковому обліку, зокрема шляхом збільшення/зменшення визначеного у фінансовій звітності фінансового результату до оподаткування звітного періоду, що розрахований за правилами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, на суми податкових коригувань.

Зазначимо, що в цілому у світі прийнято виділяти дві концепції співвідношення бухгалтерського та податкового обліку стосовно оподаткування прибутку: англо-американську (англосаксонську) та європейську (континентальну). Англо-американська концепція (США, Австралія, Канада, Великобританія і ряд інших країн) передбачає паралельний розрахунок балансового та оподаткованого прибутку при одночасному існуванні між ними стійкого і контрольованого зв'язку. Наприклад, у США це досягається за рахунок законодавчо закріпленого обов'язку розрахунку постійних та тимчасових різниць між бухгалтерським та податковим обліком, які деталізуються у відповідних додатках до декларації з податку на прибуток корпорацій.

У рамках європейської концепції (Німеччина, Франція, Швеція, Бельгія, Іспанія, Італія, Швейцарія тощо) податковий облік як самостійний вид майже відсутній. За основу береться облікова система, яка найбільш повно, універсально та достовірно задовольняє вимоги основних користувачів фінансової інформації, і вже на її основі визначається об'єкт оподаткування податком на прибуток відповідно до особливих умов (обмежень), встановлених податковим законодавством. Це дозволяє відмовитися від необхідності у веденні окремих розрахунків доходів і витрат для цілей оподаткування. Рух України у цьому напрямі відповідає кращій європейській практиці, і ми це оцінюємо позитивно.

Запропонована у Національному плані дій на 2013 рік концепція розрахунку об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств являє собою принципово новий підхід порівняно зі всіма представленими до цього часу в Україні (хоч вона не позбавлена певних недоліків¹⁶). На нашу думку, її реалізація дасть можливість уніфікувати та спростити звітність з податку на прибуток шляхом її побудови на основі даних фінансової звітності, зокрема звіту про фінансові результати. Упровадження концепції на практиці, забезпечуючи виконання цілей Програми, здатне призвести до підвищення ефективності адміністрування податку, зменшення часу на ведення обліку та формування звітності.

Список використаних джерел

1. Paul B.W. Miller, Paul R. Bahnson. Quality Financial Reporting. – McGraw-Hill, 2002. – P. 71.

2. Александер Д., Бриттон А., Йориссен Е. Міжнародні стандарти фінансової звітності: від теорії до практики / Д. Александер, А. Бриттон, Е. Йориссен. – М.: Вершина, 2005. – С. 384. – С. 145.

3. Алієв Т. Жертвам П(С)БО 17 / Т. Алієв // «Бізнес-консультант» – 2005. – №12 (32) – С. 24.

4. Бернштейн Л.А. Аналіз фінансової звітності / Л.А. Бернштейн – М.: Фінанси і статистика, 2002. – 182 с. – С. 84.

5. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія / [Огородникова І.І., Серебрянський Д.М., Смирнова О.М., Стадник М.В. Турянський Ю.І.]; за заг. ред. Д. М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 364 с.

6. Жураковська І.В. Склад бухгалтерських доходів і витрат в податковому обліку. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekfor/2012_1/56.pdf

7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України: від 30.11.99. №291 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

8. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. №2755-VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: затв. наказом Міністерства фінансів України: від 28.12.2000 р. №353 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: затв. наказом Міністерства фінансів України: від 28.05.1999 р. №137 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>

11. Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»: указ Президента України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>

12. Реформування підходів до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток: зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу, 11 липня 2013 року / НДІ фінансового права. – К.: Алерта, 2013. – 120 с.

13. Смирнова О.М. Повертаємось до визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток / О.М. Смирнова // Податкова праця. – 2013. – №13–14. – С. 14–17.

14. Хендріксен Е., Ван Бреда М.Ф. Теорія бухгалтерського обліку / Е. Хендріксен, М.Ф. Ван Бреда – М.: Фінанси і статистика, 2000. – 458 с. – С. 283.

15. Чалий І. Відстрочені податки: тим, хто запізнився / І. Чалий // Бухгалтерія. – 2013. – №24–25 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=3246>.

Теоретичні засади організаційно-структурної розбудови підприємств побутового обслуговування в умовах трансформаційної економіки

У статті досліджено основи розбудови підприємств побутового обслуговування, сутність організаційно-структурного механізму розбудови за умови впливу сукупності специфічних факторів періоду трансформації економічних процесів. Запропоновано парадигму організаційно-структурної розбудови підприємств, її модель, а також структурно-процесну модель підприємства побутового обслуговування.

Ключові слова: організаційно-структурна розбудова, підприємства побутового обслуговування, парадигма розбудови підприємств.

В статье исследованы основы перестройки предпринимательского бытового обслуживания, суть организационно-структурного механизма перестройки при условии влияния совокупности специфических факторов периода трансформации экономических процессов. Предложена парадигма организационно-структурной перестройки предприятий, ее модель, а также структурно-процессная модель предприятия бытового обслуживания.

Ключевые слова: организационно-структурная перестройка, предприятия бытового обслуживания, парадигма перестройки предприятий.

This paper investigates the foundations of the development of consumer services, the essence of the organizational and structural development mechanism, provided a set of specific factors of influence on the transformation period of economic processes. Offered paradigm of organizational and structural development of enterprises, its model and structure-process model of consumer services.

Keywords: organizational and structural development, consumer services, enterprise development paradigm.

Постановка проблеми. Розбудова сектору побутового обслуговування є однією з проблем сучасної української економіки, бо більшість великих побутових підприємств, пройшовши етап приватизації, отримали певні проблеми при значному ступені свободи фінансово-господарської діяльності. Залишаючись за своєю суттю підприємствами, які пройшли правову реорганізацію, зіткнулися із безліччю проблем стосовно розмежування управління, структуризації і реструктуризації всіх сфер діяльності.

Сфера побутового обслуговування є складним багатогранним процесом, що забезпечується грамотним управ-

лінням персоналом і ресурсами підприємства, дотриманням вимог стандартів обслуговування, відповідністю послуг, що надаються за запитом споживачів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процеси перетворень, способи становлення і розвитку підприємств побутового обслуговування досліджували такі науковці, як: Е.А. Громов, Г.А. Аванесова, Е.Н. Жильцов, І.А. Ігнат'єва, Л.П. Хмелевська, З.С. Варналій, В.Я. Горфінкель, В.К. Черняк, М.Г. Чумаченко. Різні аспекти формування, реорганізації організаційних структур підприємств, їх місце і роль у розвитку економічних систем досліджували такі вчені, як О.М. Азарян, Б.М. Герасимов, Ф. Котлер, П. Друкер, Б.З. Мільнер, І.І. Корольков, С.І. Бай, М.П. Войнарченко, М.М. Мартиненко, О.І. Гарафонова.

Зусиллями цих учених сформульовані теоретичні положення і практичні рекомендації, які стосуються організаційно-структурної розбудови промислових підприємств та окремих особливостей для підприємств сфери побутового обслуговування. Але разом з констатацією значних наукових досліджень необхідно відзначити, що теорія і практика сучасної організації систем управління підприємствами побутового обслуговування дотепер не є об'єктом послідовного і глибокого аналізу. Питання організаційно-структурної розбудови підприємств побутового обслуговування розглядаються в контексті загальних ринкових перетворень. Відсутність системного, комплексного розгляду дій щодо проектування та вдосконалення організаційних та структурних змін в логічній послідовності основних кроків його діяльності не дає змоги усвідомити справжню необхідність цього процесу, дослідити тенденції впливу цих перетворень на ефективність роботи підприємств побутового обслуговування.

Мета статті. Дослідити теоретичні засади організаційно-структурної розбудови підприємств побутового обслуговування, її механізм та фактори, що діють під час трансформаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Одне з найважливіших і невирішених питань управління побутовими підприємствами в умовах трансформаційної економіки – це розбудова підприємств і формування відповідних новим умовам організаційних структур. Термін «розбудова» трактується у тлумачному словнику сучасних економічних термінів як «розширення, перебудова структури» і застосовується останнім часом у широкому

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

значенні, визначаючи розвиток структур підприємств, галузей, секторів економіки та держави загалом [1].

Особливості організаційно-структурної розбудови підприємства в системі управління полягає у створенні нової парадигми структуризації та розвитку підприємства побутового обслуговування, що відповідає трьом блокам структур (владні, виконавчі, соціальні), що створюються і діють на основі принципів, за допомогою методичних підходів до формування структур і відображають баланс інтересів учасників побутових відносин та зацікавлених осіб щодо управління підприємством і ефективного використання об'єднаного капіталу (рис. 1).

У сучасних дослідженнях термін «парадигма» застосовується як модель, зразок, приклад, форма, структура проблеми, ідеї, позиції або системи поглядів. Таке досить вільне застосування цього терміна істотно ускладнює й обмежує адекватне розуміння досліджуваних проблем. Найбільш наближеним до сучасної економічної науки, на погляд автора, є визначення Г.Р. Латфулліна та А.В. Райченко: «Парадигма – це основна концепція, представлена моделлю основних понять, що лаконічно відображає найбільш істотні риси розглянутої сфери знань» [2, с. 77].

Основа, покладена в парадигму організаційно-структурної розбудови підприємства побутового обслуговування, покликана виконувати такі основні функції менеджменту: планування, організації, обліку, контролю, стимулювання (рис. 1).

За своєю конструкцією парадигма є універсальною базою, єдиною основою, типовою моделлю побудови і застосування понятійного апарату, що описує загальнодоступне

розуміння співвідношення, на перший погляд, абсолютно не пов'язаних між собою явищ або подій.

Найчастіше парадигма покликана виконувати роль універсального інструменту відображення, представлення, обґрунтування й адаптації інноваційних ідей і підходів до процесів структуризації, з урахуванням умов їх застосування.

Організаційна структуризація повинна відповідати цілям і інтересам різних факторів, так чи інакше пов'язаних із діяльністю підприємства, а саме:

- власники підприємства, які створюють і розвивають його;
- персонал, що забезпечує діяльність підприємства, надання послуг;
- інновації, які здійснюються на підприємстві і постійно його вдосконалюють;
- фінанси, персонал, що шукає фінансові ресурси та перерозподіляє їх;
- інформатизація, відображає та дає можливість вчасно реагувати на зміни;
- життєвий рівень населення, який регулює попит та пропозицію на послуги та їх якість;
- демографічна ситуація, яка формує споживача, зацікавленого в побутових послугах, та відображає взаємодію підприємства з політичним, правовим, економічним та іншими середовищем;
- соціально-культурний рівень, що формує соціальне, екологічне й етичне середовище функціонування підприємства.

Найбільш сильний вплив на формування і зміну будь-якої організації, у тому числі і таких, що належать до сфери побу-

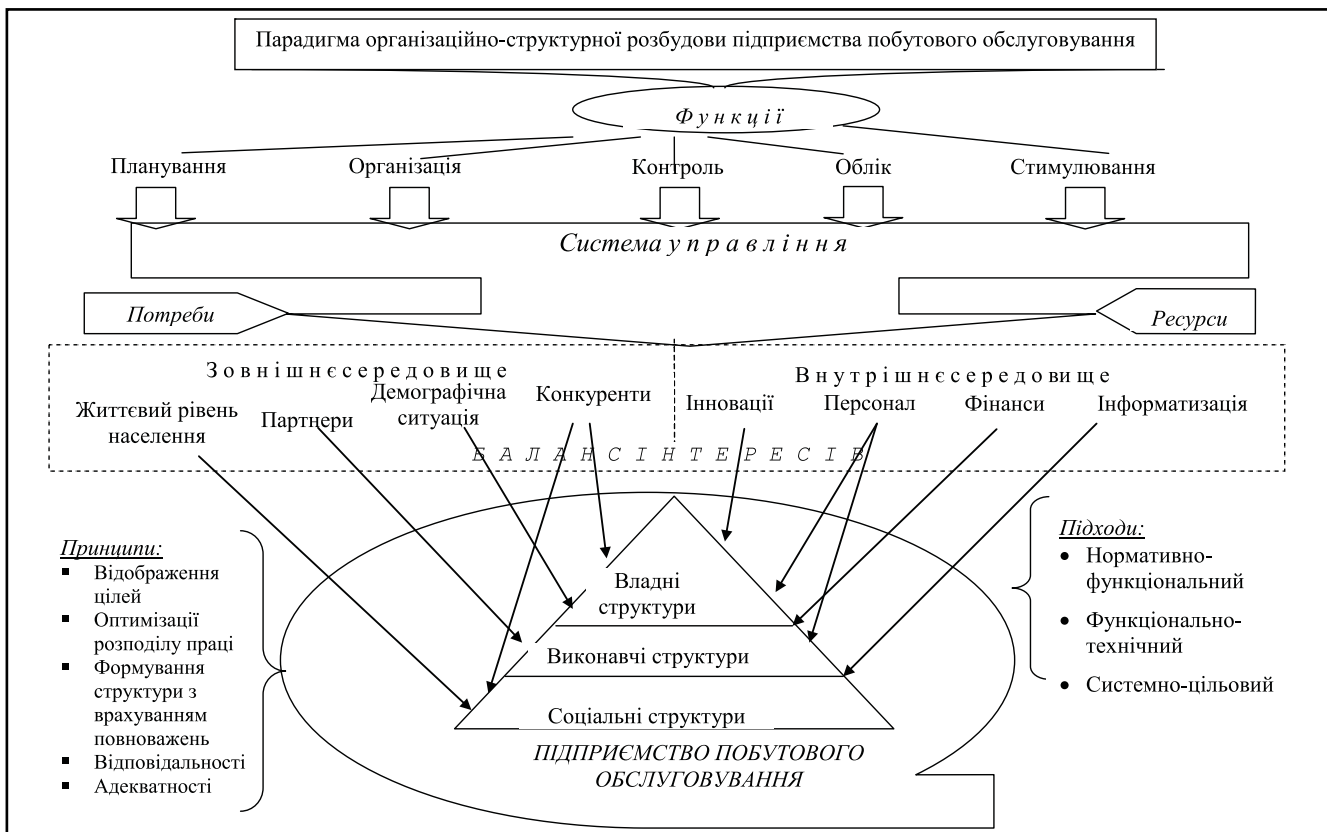


Рисунок 1. Парадигма організаційно-структурної розбудови підприємства побутового обслуговування

тогового обслуговування, мають принципи, які визначають основу організації:

1) організаційна структура управління повинна найперше відображати цілі і завдання організації, а отже, бути підпорядкованою виробництву і його потребам;

2) слід передбачати оптимальний розподіл праці між органами управління і окремими працівниками, що забезпечує творчий характер роботи і нормальне навантаження, а також належну спеціалізацію;

3) формування структури управління необхідно пов'язувати з визначенням повноважень і відповідальності кожного працівника і органу управління, з установленням системи вертикальних і горизонтальних зв'язків між ними;

4) між функціями і обов'язками, з одного боку, і повноваженнями та відповідальністю з другого боку, необхідно підтримувати відповідність, порушення якої приводить до дисфункції системи управління загалом;

5) організаційна структура управління покликана бути адекватною соціально-культурному середовищу організації, що істотно впливає на рішення щодо рівня централізації і деталізації, розподілу повноважень і відповідальності, ступеня самостійності і масштабів контролю керівників і менеджерів. Практично це означає, що спроби «сліпо» копіювати структури управління, які успішно функціонують в інших соціально-культурних умовах, не гарантують бажаного результату [3].

Реалізація цих принципів означає необхідність врахування при формуванні (або перебудові) структури управління безлічі різних чинників дії на організаційну структуру управління. Головний чинник, що задає можливі контури і параметри структури управління, – сама організація. Відомо, що організації розрізняються за багатьма критеріями. Велика різноманітність організацій в Україні зумовлює множинність підходів до побудови управлінських структур. Очевидно, що структура управління великим підприємствами складніша порівняно з тією, яка потрібна малому підприємству, де всі функції менеджменту часом зосереджуються в руках одного-двох членів організації (зазвичай керівника і бухгалтера), де відповідно немає потреби проектувати формальні структурні параметри. У міру зростання підприємства, а значить, і обсягу управлінських робіт, розвивається розподіл праці і формуються спеціалізовані ланки (наприклад, з управління персоналом, виробництвом, фінансами, інноваціями тощо), зладжена робота яких вимагає координації і контролю. Побудова формальної структури управління, в якій чітко визначені ролі, зв'язки, повноваження і рівні, стає імперативом.

Важливо звернути увагу на поєднання структури управління з фазами життєвого циклу організації, про що, на жаль, нерідко забувають проєктанти і фахівці, які вирішують завдання вдосконалення управлінських структур. На стадії зародження організацією управління нерідко займається сам підприємець. На стадії зростання відбувається функціональний розподіл праці менеджерів. На стадії зрілості в

структурі управління найчастіше реалізується тенденція до децентралізації [4, с. 94].

Запропонована парадигма в своїй основі має дві основні ознаки побудови організаційних структур: предмет структуризації і метод структуризації.

Предметом є сукупність структур підприємств, які об'єднані за основною визначеною функцією, пов'язані певним типом відносин між структурними елементами й відрізняються особливою специфікою, що становить їх різновид. Метод структуризації містить сукупність прийомів, норм, засобів впливу на структурні елементи визначеного об'єкта.

Традиційно у менеджменті розглядають три вертикальні організаційні рівні: інституціональний, управлінський та технічний, що і складатимуть піраміду управління. Згідно з цим підходом запропонуємо використовувати три сукупності структур, яким відповідно дамо назву владних, виконавчих і соціальних.

Перший рівень – це владні структури, основною функцією яких є визначення політики, стратегії, напряму господарського, економічного, соціального розвитку, тобто здійснення владних повноважень на підприємстві. До них віднесемо структуру власності, органи управління, що належать до повноважень власників і вищі органи структури управління підприємством, які можуть бути одноособовими або колегіальними.

Центральне місце у визначенні місії, стратегії, встановленні стратегічних цілей підприємства посідають власники підприємства. Ця істотна відмінність ринкової економіки від командно-адміністративної переставляє акценти у прийнятті стратегічних рішень із найманих керівників на власників.

Усі складові структури об'єднані ключовою функцією реалізації, прийнятої владними структурами стратегії підприємства. При цьому кожна з них виконує свою особисту функцію у рамках основної – виконавської. Організаційна структура визначає склад і підпорядкованість взаємозалежних ланок управління. Функціональна структура відображає поділ управлінських функцій між керівництвом і окремими підрозділами. Відносини структур виконавчого рівня можна назвати горизонтальною інтеграцією, при якій під час загального виконання рішень владних структур може відбуватися відстоювання приватних структурних інтересів, що часом призводить до конфліктів.

Соціальний рівень складається із структур, що не мають безпосереднього стосунку до прийняття рішень і до їх формального виконання, однак склад елементів і характер зв'язків між ними впливають на кінцевий результат діяльності підприємства. До таких структур віднесемо громадську, соціальну, рольову, комунікаційну, неформальну структури. Усі вони засновані більше на людських стосунках, ніж на формальних організаційно-виробничих зв'язках.

Соціальна структура характеризує трудовий колектив за соціальними ознаками (стать, вік, професія, кваліфікація, національність, освіта). Міжгрупові і міжособистісні стосунки на підприємстві, як у єдиному цілісному утворенні, складаються між різноплановими категоріями учасників (власники,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

управлінці, наймані робітники). Інтереси цих груп можуть бути об'єднані загальною ідеєю, а можуть бути взаємовиключними. Досягнення балансу інтересів має вирішальне значення у прийнятті стратегічних рішень владними структурами і реалізації цих рішень виконавчими структурами.

Отже, запропонована парадигма визначає структуру підприємства як декомпозицію організаційно-структурних формувань із управління власністю (владні структури), підприємством (виконавчі структури) та соціумом (соціальні структури) (див. табл.).

Згідно із системним підходом уся сукупність структур, створених для реалізації стратегічних цілей підприємства, можна представити у вигляді структурно-процесної моделі (рис. 2).

Структурне представлення моделі підприємства забезпечує чітке визначення функцій, взаємодію між цілями і завданнями, розглядає сукупність організаційних відносин як по вертикалі, так і по горизонталі, субординацію і координацію, упорядкування і узгодження, закріплення повноважень і відповідальності, взаємодію структур як суб'єктів економічної діяльності підприємства. В запропонованій парадигмі межі між структурними рівнями визначені нечітко. Деякі елементи структур однаковою мірою належать до різних структурних груп, і в цьому разі часто одна структура накладається або перетинається з іншою.

Процесне представлення визначає часову і просторову орієнтацію моделі, зосереджуючись на тому, «що» робиться, а не «як», створюючи контекст інтеграції підприємства для реалізації усієї сукупності його завдань. Процесна модель має вхідний продукт (послугу), додає вартість до нього зав-

дяки діяльності структурної моделі, забезпечує вихідний продукт для внутрішнього або зовнішнього споживача із використанням організаційних ресурсів та механізмів.

У кожному конкретному випадку для реалізації сукупності змін використовуються різні методи або їх сукупність. Наприклад, Саркісян С.А., Ахундов В.М., Мінаєв Е.С. [119, с. 112–120] пропонують виділяти такі основні методи: аналогій, експертний, структуризації цілей, організаційного моделювання.

Нормативною базою методичних підходів до організаційно-структурної розбудови є система обов'язкових правил (норм), формально визначених, закріплених в офіційних документах: Закон України «Про захист прав споживачів», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження правил побутового обслуговування населення» [6, 7]. Норми, що розробляються організаційно-структурної розбудови, можуть бути класифіковані по суб'єктах, що беруть участь у діяльності:

1) індивідуальні норми – це правила поведінки, сформульовані індивідами, які виражають їх власну волю й виконуються членами колективу. Індивідуальні норми не повинні суперечити чинному законодавству, порушувати інтереси організації та інших зацікавлених осіб;

2) внутрішньоорганізаційні норми – це правила, що розробляються органами управління підприємств, поширюються тільки на їх працівників і спрямовані на регулювання відносин, що складаються на підприємстві. На основі цих норм регулюються управлінські, трудові, фінансові, організаційні питання. На відміну від індивідуальних норм, вони не мають персональної визначеності та діють, поки їх не скасують органи управління підприємства;

Складові парадигми організаційно-структурної розбудови підприємства побутового обслуговування

Структури	Сутність відносин	Регламентуючі норми
Владні	Політичні	Централізовані
Виконавчі	Організаційні	Внутрішньоорганізаційні
Соціальні	Людські	Індивідуальні



Рисунок 2. Структурно-процесна модель підприємства побутового обслуговування

3) договірні норми – це правила поведінки, що встановлюються за угодою між двома або більшою кількістю суб'єктів з питань, що мають взаємний інтерес. Сфера дії договірних норм може поширюватися як на саме підприємство побутового обслуговування (колективний договір, трудова угода) так і на відносини підприємства з зовнішніми партнерами або власниками (договір закупівлі–продажу, договір підряду, установчий договір, контракт із директором підприємства). В умовах глобалізації ринкової економіки, де підприємство розглядається як відкрита система, договори мають визначальне значення, без них сьогодні неможлива підприємницька діяльність;

4) централізовані (державні) норми розробляють і приймають різні державні органи (Закони України, укази Президента, Постанови Кабінету Міністрів, інструкції міністерств і відомств). Порівняно з іншими державами в Україні традиційна кількість таких норм велика, що пов'язано зі спадщиною командно–адміністративної системи. В економічно розвинутих країнах частка централізованих норм невелика і визначає тільки найважливіші аспекти економічної й організаційної діяльності господарюючих суб'єктів.

Висновки

Запропонована парадигма визначає інтегрований концептуальний підхід до організаційно–управлінської структуризації підприємства, як економічної категорії, що є основою створення ефективної системи управління і формування структурної політики підприємств побутового обслуговування в умовах ринкової економіки. Цей підхід розширює і змі-

нює сучасні уявлення про організаційні структури підприємств стосовно вимог та підходів до формування організаційних структур, використання сукупності методів аналізу механізмів взаємодії структурних елементів тощо.

Список використаних джерел

1. Словарь современных экономических и правовых терминов / В.Н. Шимов, А.Н. Тур, Н.В. Стах и др. / Под ред. В.Н. Шимова и В.С. Каменкова. – Мн.: Амалфея, 2002. – 816 с.
2. Райченко А.В. Парадигма организации: новое мировоззрение / А.В. Райченко. – М.: ГУУ, 2002. – 152 с.
3. Про схвалення Концепції розвитку технічного регулювання та споживчої політики у 2006–2010 роках: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.05.2006 №267 р <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Гончаров В.М. Управління організаційно–економічною стабільністю на основі аналізу, формування і використання організаційного потенціалу підприємства / В.М. Гончаров, В.Л. Іванов, В.Ю. Припоть // Держава та регіони. – Запоріжжя: Гуманітарний університет «ЗДМУ», 2006. – №5. – С. 93–96.
5. Саркисян С.А. Анализ и прогноз развития больших технических систем / С.А. Саркисян, В.М. Ахундов, Э.С. Минаев. – М.: Изд-во «Наука», 1983. – 280 с.
6. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12 травня 1991 року №1023–XII зі змінами та доповненнями;
7. Постанова кабінету міністрів України «Про затвердження правил побутового обслуговування населення» від 16.05.94 №313 зі змінами та доповненнями.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

І.О. ГЕЄЦЬ,
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національний авіаційний університет,
О.В. ВОЛОХ,
студент, Національний авіаційний університет

Розвиток торгово-економічних відносин між Україною і стратегічним партнером Республікою Азербайджан

У статті розглянуті експортно-імпортні операції Азербайджану, проведено аналіз зовнішньоторговельного обороту, описана структура імпорту та експорту між країнами і запропоновано перспективні напрями розвитку торгово-економічного співробітництва між Україною та Азербайджанською Республікою.

Ключові слова: експорт, імпорт, зовнішньоторговельний оборот, торгово-економічні відносини, Республіка Азербайджан, Україна.

В статье рассмотрены экспортно-импортные операции Азербайджана, проведен анализ внешнеторгового оборота, описана структура импорта и экспорта между странами и предложены перспективные направления развития торгово-экономического сотрудничества между Украиной и Азербайджанской Республикой.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, торгово-экономические отношения, Республика Азербайджан, Украина.

The article describes the export-import operations in Azerbaijan, foreign trade analysis, describes the structure of imports and exports between the two countries and offered promising areas of trade and economic cooperation between Ukraine and the Republic of Azerbaijan.

Keywords: exports, imports, foreign trade, trade and economic relations, the Republic of Azerbaijan, Ukraine.

Постановка проблеми. Рівноправна інтеграція національної економіки Азербайджану в систему нових світогосподарських відносин на основі використання незаперечних переваг міжнародного поділу праці є магістральним напрямом країни в області зовнішньоекономічної політики в майбутній період. Здійснені в рамках проведеної економічної реформи заходи щодо лібералізації зовнішньоторговельних операцій зажадали конкретних змін у характері діяльності митної служби Азербайджанської Республіки, перетворення її в реально діючий інструмент державного регулювання зовнішньої торгівлі. Економічні, політичні та соціальні реформи, що проводяться в Азербайджані, спрямували в нове русло і його зовнішні торгово-економічні відносини. Зокрема, на якісно інший рівень перейшли економічні зв'язки Азербайджану з колишніми союзними республіками, країнами – членами РЕВ, а також міжнародними економічними і фінансовими організаціями – МВФ, МБРР, ГАТТ/СОТ. Знадобилося терміново створювати адекватну систему державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Інтенсифікація зарубіжних зв'язків, багаторазове збільшення числа торгових і фінансових партнерів, неухильне зростання учасників зовнішньоекономічної діяльності, величезний вантажо- і пасажиропотік і багато інших процеси, пов'язані з подальшою лібералізацією зовнішньоекономічних відносин, диктують принципово новий підхід державно-

му механізму регулювання зовнішньоекономічного комплексу і насамперед, організації митного справи та митної політики в Азербайджанській Республіці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питомий внесок у розробку проблеми розвитку торгово-економічних відносин зробили вітчизняні та зарубіжні економісти, серед яких: Р. Вірною, П. Кругман, К. Ланкастер, М. Портер, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, А. Абдурахманов, В. Буглай, І. Ливенцев, І. Бураковський, Н. Велієв, І. Дюмулен, М. Кочарлі, В. Морозко, Р. Фатхутдінов, Е. Емір-Ільєсова.

Мета статті. Аналіз експортно-імпортних операцій та зовнішньоторговельного обороту між Україною та Республікою Азербайджану, а також опис перспективних напрямків розвитку торгово-економічних відносин між партнерами.

Виклад основного матеріалу. Розпочаті загальнонаціональним лідером Гейдаром Алієвим реформи в усіх сферах політичного та соціально-економічного розвитку, дозволили країні вийти з глибокої кризової ситуації, що існувала в першій половині 90-х років ХХ сторіччя. За короткий час була забезпечена внутрішньополітична стабільність, було призупинено військову агресію з боку сусідньої Вірменії, яка викликала втрату значної частини економічного потенціалу країни, поява мільйонної армії біженців.

Продовження в країні економічних реформ, перехід від адміністративних методів управління до методів ринкової економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі – фактори, які відіграють важливу роль у прискоренні соціально-економічного розвитку, складають основу політики проводиться нинішнім президентом країни І. Алієвим.

У даний час Азербайджан має широкі можливості для активного включення в систему міжнародних торгово-економічних відносин.

Формування торговельного законодавства Азербайджанської Республіки створило можливості для розширення зовнішніх торгових зв'язків країни. Насамперед були створені органи, які визначають торгову політику і здійснюють її. З метою регулювання міждержавних торговельних зв'язків було прийнято більше 30 законів і низку нормативно-правових документів.

Азербайджанська Республіка підписала двосторонні угоди про вільну торгівлю з країнами СНД (Російською Федерацією, Грузією, Казахстаном, Молдовою, Туркменістаном, Узбекистаном і Україною), а також регулюючі документи з митних об'єднань, економічної інтеграції та зону вільної торгівлі. Починаючи з 1996 року спостерігається зростання зовнішньої торгівлі.

У 2013 (2012) році Азербайджанська Республіка здійснила торгові операції з 140 (137) країнами світу. Обсяг товарообігу становив \$11636,6 (8558,4) млн., обсяг імпорту склав 5264,5 (4211,2) млн. \$, обсяг експорту – 6372,1 (4347,2)

млн. Порівняно з відповідним періодом попереднього року загальний обсяг зовнішньої торгівлі зріс на 36,0 (20,0)%.

В останні роки все більше зростає активність у напрямі розвитку двостороннього та багатостороннього співробітництва. Азербайджан розвиває економічні стосунки з переважною більшістю країн світу, а також міжнародними економічними об'єднаннями, асоціаціями, організаціями та різними спілками. Ведеться активна робота в напрямі вступу до Світової організації торгівлі. Початок процесу підготовки до вступу Азербайджану до СОТ було покладено в червні 1997 року після подачі урядом країни заявки про намір стати членом організації. У березні 1999 року в Секретаріат СОТ в Женеві був представлений «Меморандум про режим зовнішньої торгівлі», що охоплює всі аспекти зовнішньої торгово-економічної діяльності країни. В даний час ведуться активні переговори з багатьма країнами – членами СОТ з питань торговельного режиму.

Аналіз міжнародних економічних відносин показує, що процес глобалізації обумовлює вільний рух товарів і послуг, робочої сили і капіталу. В умовах глобалізації зовнішньоекономічна політика Азербайджану спрямована на поліпшення умов виходу на світовий ринок товарів і послуг, захист внутрішнього ринку, залучення іноземного капіталу і сучасних технологій, які відіграють важливу роль в економічному розвитку.

На даний час динаміка розвитку двосторонніх відносин у торговельно-економічній сфері між Україною й Азербайджанською Республікою (АР) характеризується стабільністю і наявністю тенденцій до подальшого поглиблення відповідних зв'язків між двома країнами. Ключовою ознакою двосторонньої торгівлі є стале нарощування українського експорту до АР.

Серед торговельних партнерів України Азербайджанська Республіка за обсягами товарообороту товарами в 2012 році посідала п'яте місце серед країн СНД.

Згідно із даними Держстату України у 2012 році зовнішньоторговельний оборот України з Азербайджанською Республікою (товари і послуги) становив \$903,83 млн. і зменшився у порівнянні з 2011 роком на \$492,11 млн., або на 35,3%, у тому числі товарами за 2012 рік становив \$846,38 млн., і зменшився у порівнянні з 2011 роком на \$505,36 млн., або на 37,4%.

Загальний експорт товарів та послуг становив \$806,42 млн. і збільшився у порівнянні з 2011 роком на \$68,73 млн., або на 9,3%, у тому числі експорт товарів становив \$766,64 млн. і збільшився у порівнянні з 2011 роком на \$58,32 млн., або на 8,2%.

Основними статтями експорту до Азербайджанської Республіки за 2012 рік (% від загального обсягу експорту товарів) залишалася продукція:

- металургійної промисловості – 44,9%;
- агропромислового комплексу – 23,0%;

Таблиця 1. Зовнішньоторговельний оборот між Україною та Азербайджанською Республікою, \$ млн.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт	153,1	222,9	301,4	433,01	645,6	934,4	574,5	636,1	737,7	806,4
Імпорт	11,1	11,6	33,4	44,98	38,1	84,1	295,2	964,3	658,2	97,4
Товарооборот	164,2	234,5	334,8	478,01	683,7	1018,5	869,7	1600,4	1395,9	903,8

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

– машинобудування – 13,4%.

Експорт продукції металургійної промисловості за 2012 рік збільшився порівняно з 2011 роком на \$13,55 млн., або на 4,1%.

Експорт продукції агропромислового комплексу за 2012 рік порівняно з 2011 роком збільшився на \$0,77 млн., або на 0,47%.

Експорт продукції машинобудування за 2012 рік порівняно з 2011 роком збільшився на \$21,24 млн., або на 26,1%.

Загальний імпорт товарів та послуг становив \$97,41 млн. і зменшився у порівнянні з 2011 роком на \$560,84 млн., або на 85,2%, у тому числі імпорт товарів становив \$79,74 млн. і зменшився у порівнянні з 2011 роком на \$563,69 млн., на 87,6%.

Основними статтями імпорту до України за 2012 рік (% від загального обсягу імпорту товарів) є продукція:

- паливно-енергетичного комплексу – 32,2%;
- агропромислового комплексу – 31,7%;
- хімічної промисловості – 23,7%.

Імпорт продукції паливно-енергетичного комплексу за 2012 рік порівняно з 2011 роком зменшився на \$572,45 млн., або на 95,7%.

Імпорт продукції агропромислового комплексу за 2012 рік порівняно з 2011 роком збільшився на \$13,83 млн., або в 2,2 раза.

Імпорт продукції хімічної промисловості за 2012 рік порівняно з 2011 роком збільшився на \$0,56 млн., або на 3,1%.

Сальдо для України в 2012 році склалося позитивним і становило \$709,01 млн.

Важливе значення в контексті активізації двосторонніх економічних зв'язків має проведення на регулярній основі засідань Спільної міжурядової українсько-азербайджанської комісії з питань економічного співробітництва, що є ефективним механізмом пошуку і реалізації нових напрямків розвитку співробітництва в торговельно-економічній сфері. 21.04.2011 в Баку відбулося дев'яте засідання Спільної міжурядової українсько-азербайджанської комісії з питань економічного співробітництва (СМК), у ході якого констатовано наявність високого рівня розвитку двосторонньої торгівлі, а також намічені шляхи подальшої інтенсифікації розвитку відносин в торговельно-економічній сфері між Україною і АР.

Поряд із цим здійснюється робота у напрямі проведення розширення контактів між українськими та азербайджанськими представниками ділових кіл, що слугуватиме запорукою збільшення присутності українських виробників на азербайджанському ринку, та, як наслідок, зростання українського експорту до АР.

Азербайджанська Республіка станом на 01.01.2013 інвестувала в економіку України \$56 933,3 тис. Інвестиції з Азербайджану надійшли в такі галузі, як промисловість – 31,9%, будівництво – 25,5%, торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 23,0% від загального обсягу інвестицій Азербайджану в економіку України.

Аналіз платіжного балансу показує, що за звітний період, так само як і в попередні роки, сальдо зовнішньоекономічних операцій з нафтогазового сектору було позитивним, з ненафтового – негативним. Надходження до нафтогазового сектору формуються головним чином за рахунок експорту нафти і припливу іноземного капіталу, відрахування же становлять репатріація прибутку і капіталу, витрати на імпорт обладнання та ін. Позитивне сальдо по нафтогазовому сектору досягло \$17,1 млрд. Профіцит поточного рахунку операцій становив \$9,3 млрд. Профіцит нафтогазового сектору на \$16,6 млрд повністю покрив дефіцит по ненафтового сектору у розмірі \$7,4 млрд.

За звітний період зовнішньоторговельний оборот становив \$32,2 млрд, позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу – \$15,4 млрд. За звітний період Азербайджан здійснював торговельні операції з 143 країнами. При цьому, 9,5% зовнішньої торгівлі припало на частку країн СНД.

За звітний період експорт досяг \$23,8 млрд, що на 3,1% менше порівняно з аналогічним показником за відповідний період минулого року. У структурі експорту 94,7% становили нафтопродукти. За кордон було експортовано нафтопродуктів на суму \$21,5 млрд, у структурі експортованих нафтопродуктів \$1,2 млрд припали на продукти нафтопереробки, \$20,3 млрд – на частку сирової нафти. У структурі експорту сирової нафти \$19,1 млрд припали на частку нафти, видобутої АМОК, \$1,2 млрд – інших підприємств. При цьому \$120,8 млн. склав конденсат з «Шхаденіз», \$1015,5 млн. припали на частку ДНКАР. Ненафтовий експорт зріс на 13,1% і становив \$1265,5 млн.

Загальна вартість імпортованих товарів за звітний період становила \$8,4 млрд, що на 18,6% більше порівняно з ана-

Таблиця 2. Платіжний баланс Республіки Азербайджан, \$ млн.

	Січень-вересень, 2012	Січень-вересень, 2013
I. Сальдо поточного рахунку операцій 11 518,2 9 249,9		
Баланс зовнішньої торгівлі	17 506,0	15 408,1
Баланс послуг	- 2377,4	- 3151,0
Баланс доходів	- 3431,5	- 3052,0
Баланс поточних трансферів	- 178,9	51,4
II. Сальдо рахунку руху		
Капіталу і фінансів – 7039,9 – 5054,6		
Прямі інвестиції		
• залучені в Азербайджан	3972,7	- 4631,8
• направленні за кордон	- 926,1	- 775,0
• репатріація інвестицій	- 2176,1	- 2663,2
Кредити та інші інвестиції	- 7912,4	- 7739,4
III. Загальне сальдо		
Платіжний баланс 4 478,3 3 291,1		

Таблиця 3. Структура експорту Республіки Азербайджан, \$ млн.

Структура експорту		
	січень–вересень, 2012	січень–вересень, 2013
Паливно–сировинна продукція:	23 882,5	22 923,0
ненафтопродукти	23 442,5	22 545,1
інша сировина	440,0	377,9
Машини та обладнання	60,6	214,7
Споживчі товари	596,2	651,3
Інші товари	22,3	21,6
Всього	24 561,6	23 810,6

Таблиця 4. Структура імпорту Республіки Азербайджан, \$ млн.

Структура імпорту		
	січень–вересень, 2012	січень–вересень, 2013
Споживчі товари	3067,6	3292,1
продовольчі товари	873,0	1025,5
непродовольчі товари	2194,6	2266,6
Товари інвестиційного напрямку	696,1	741,7
Інші товари	3321,9	4368,7
Всього	7085,6	8402,5

логічним показником за відповідний період минулого року. З них споживчі товари становили \$3292,1 млн., з них продовольчі – \$1025,5 млн.

Зростання імпорту споживчих товарів на \$224,5 млн. відбувся в основному за рахунок продовольчих товарів, імпорт яких виріс на \$152,5 млн. Імпорт непродовольчих товарів підвищився на \$72,0 млн.

Основними перспективними напрямками розвитку торговельно–економічного співробітництва між Україною та Азербайджанською Республікою є:

1. Співробітництво у сфері паливно–енергетичного комплексу:

- реалізація проекту Євразійського нафто–транспортного коридору з використанням нафтопроводу Одеса – Броди;
- реалізація проекту поставки зрідженого газу в Україну;
- організація спільних підприємств з виробництва нафто–газового обладнання;
- надання послуг з виконання науково–дослідних робіт для нафтових компаній Азербайджану.

2. Співробітництво в аерокосмічній сфері:

- співробітництво в області створення наземних комплексів керування супутниками для космічної промисловості АР;
- відкриття в Азербайджані наукового ракетно–космічного освітнього центру навчання азербайджанських спеціалістів;
- навчання студентів у профільних навчальних закладах космічної галузі України.

3. Співробітництво в галузі транспорту та зв'язку:

- реалізація проекту TASIM (Транснаціональна євразійська інформаційна супермагістраль) у сфері інформаційно–комунікаційних технологій;
- приєднання Азербайджану до тристоронньої Угоди України, Литви і Білорусі, підписаній транспортними відомствами країн «Про розвиток вантажоперевезень у напрямку Балтійське море – Чорне море» (поїзд «Вікінг»);

– розвиток проектів у сфері суднобудування та будівництва морських портів;

– проведення робіт силами «Укрзалізниці» по модернізації азербайджанської залізничної інфраструктури.

4. Збільшення експорту в Азербайджанську Республіку такої продукції:

- авіаційної і машинобудівної галузі (електричні машини, устаткування, автомобілі спеціального призначення, вагони і колісні пари до них);
- агропромислового комплексу (пшениці, м'ясо–молочної групи, цукру, кондитерських виробів, спирту, тютюнових виробів);
- хімічної промисловості (мінеральних добрив, пластмас і пластмасових виробів, ліків і ветеринарних вакцин);
- будівельних матеріалів (високотехнологічних будматеріалів, цементу, граніту);
- поставка продукції по лінії військово–технічного співробітництва.

Висновки

У даний час Азербайджан має широкі можливості для активного включення в систему міжнародних торгово–економічних відносин. Торговельно–економічне співробітництво між Україною та Азербайджаном. У даний час динаміка розвитку двосторонніх відносин у торговельно–економічній сфері між Україною та Азербайджанською Республікою (АР) характеризується стабільністю і наявністю тенденцій до подальшого поглиблення відповідних зв'язків між двома країнами. Ключовою ознакою двосторонньої торгівлі є постійне нарощування українського експорту в АР.

Серед торгових партнерів України Азербайджанська Республіка за обсягами товарообігу товарами в 2012 році займала п'яте місце серед країн СНД. За звітний період експорт досяг \$23,8 млрд., що на 3,1% менше порівняно з аналогічним показником за відповідний період минулого року. У структурі експорту 94,7% становили нафтопродукти. За кордон було ек-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

спортовано нафтопродуктів на суму \$21,5 млрд., у структурі експортованих нафтопродуктів \$1,2 млрд. припали на продукти нафтопереробки, \$20,3 млрд. – на частку сирової нафти. У структурі експорту сирової нафти \$19,1 млрд. припали на частку нафти. Основними перспективними напрямками розвитку є співробітництво: в сфері паливно-енергетичного комплексу, аерокосмічній сфері, в галузі транспорту та зв'язку, збільшення експорту до Азербайджанської Республіки наступної продукції.

Список використаних джерел

1. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Азербайджаном [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://azerbaijan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-az/trade>

2. Международная торговля. Основы теории международной торговли [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.aup.ru/books/m240/3_8_1.htm

3. Теории международной торговли [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/teorii-mt.html>

4. Общие сведения о промышленности Азербайджана [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/oglad_economiki/aze/2821.html

5. Двосторонне торговельно-економічне співробітництво між Україною та Азербайджанською Республікою [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/torg_econ_vidn/aze/6316.html

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.М. БУЛАХ,

к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Методичні підходи до оцінки соціального розвитку села

У статті досліджено методичні підходи до оцінки соціального розвитку села та запропоновано авторську методику комплексної оцінки соціального стану села.

Ключові слова: соціальний розвиток села, соціальна інфраструктура, інтегральний показник, нормативи, комплексна оцінка соціального розвитку села.

В статье исследованы методические подходы к оценке социального развития села и предложена авторская методика комплексной оценки социального состояния села.

Ключевые слова: социальное развитие села, социальная инфраструктура, интегральный показатель, нормативы, комплексная оценка социального развития села.

The article deals with methodological approaches to the assessment of social development of village and author's methodology of integrated assessment of the social situation of the village.

Key words: social development of rural areas, social infrastructure, integrated indicator, regulations, comprehensive assessment of the social development of rural areas.

Постановка проблеми. Формування нової економічної політики в аграрному секторі України змінило не тільки форми і способи виробництва, форми взаємодії господарських суб'єктів, а й негативно позначилося на соціальному розвитку села. Нині найгострішими соціальними проблемами в сільській місцевості України є відсутність мотивації до праці, бідність, трудова міграція, безробіття, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи, яка призводить до вимирання сіл. Така ситуація вимагає роз-

робки методичних підходів до дослідження та оцінки соціального розвитку села виходячи з конкретних цілей і завдань соціально-економічної політики, реалій про його стан та уявлень про напрями подальшого його розвитку та ін. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах із розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага розробці методичних підходів до дослідження та оцінки соціального розвитку села. Вагомий внесок у дослідження цих питань зробили такі відомі вітчизняні вчені, як С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депоель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших. Однак в Україні ці питання потребують подальшого дослідження.

Метою статті є вивчення методичних підходів до дослідження та оцінки соціального розвитку села та розкриття авторської методики комплексної оцінки соціального стану села.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи соціальний розвиток села, необхідно зробити узагальнюючий висновок про рівень його розвитку. Складність полягає у труднощах вибору тих показників, які повинні увійти до складу інтегрального. Відтак система їх параметрів повинна відповідати наступним вимогам:

– включати натуральні й вартісні показники, що визначають потенціал соціальної сфери села у виконанні притаманних їй функцій, кількісні та якісні результати роботи підприємств і закладів, окремих галузей і видів економічної діяльності;

– відображати ієрархічну структуру соціальної сфери, якомога повніше висвітлювати рівень розвитку соціальної інфраструктури в територіальних системах розселення;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– забезпечувати можливість зіставлення аналогічних показників, формування інтегрованих індексів розвитку окремих компонентів ресурсного потенціалу і ланок соціальної сфери, а також задоволення комплексу відповідних потреб населення в регіональному розрізі, ранжування і групування адміністративно-територіальних утворень за переліченими параметрами.

Складовими дослідження динаміки й сучасного рівня соціального розвитку села, що визначають його економічний потенціал і результати діяльності, слугують показники забезпеченості населення соціальною інфраструктурою й кадрами, інтенсивності їх використання, обсягів надання послуг соціального призначення тощо. Інтегрований рівень розвитку соціальної інфраструктури, кадрового потенціалу об'єктів соціального призначення та обсягів забезпечення населення відповідними послугами, як і всієї соціальної сфери в розрізі адміністративно-територіальних утворень країни, можливо визначити на засадах процедури агрегації відносних величин їх значущих показників, пронормованих за певними еталонами. Отримані інтегровані показники (індекси) дозволяють проводити ранжування та групування регіонів за рівнями їх забезпеченості окремими характеристиками соціальної сфери та сукупним рівнем її розвитку впродовж певного періоду часу (рік тощо) [5].

Методики оцінювання рівня організації та розвитку соціальної інфраструктури розроблялися багатьма вченими. Зокрема, В. Савчук пропонує таку формулу [4]:

$$I = \sum_{i=1}^m \frac{f_i q_i}{n_i}, \quad (1)$$

де I – узагальнений показник розвитку соціальної інфраструктури, %; f_i – фактична забезпеченість i -м видом послуг; n_i – нормативна забезпеченість i -м видом послуг; q_i – коефіцієнт пріоритетності i -го виду послуг (визначається на основі експертних оцінок).

Враховуючи відсутність нормативів для деяких галузей соціальної інфраструктури, можна здійснювати порівняння із середнім значенням по регіону, чи в цілому по країні.

А. Лісовий пропонує не зважати на значущість складових інтегрального показника, щоб уникнути суб'єктивізму в процесі оцінки, а за основу брати не середні показники, а максимальні [2]:

$$I = \sum_{i=1}^m \frac{f_i}{n_{i \max}}, \quad (2)$$

де $n_{i \max}$ – максимальна забезпеченість i -м видом послуг.

На думку С. Бондар, у загальному вигляді рівень розвитку соціальної інфраструктури села може бути визначений як сума його окремих складових за такою формулою [1]:

$$\Pi = \sum_{i=1}^N k_i \cdot \Pi_i, \quad (3)$$

де Π – загальний рівень розвитку соціальної інфраструктури; Π_i – окремі види соціальної інфраструктури; N – число окремих видів соціальної інфраструктури; k_i – ваговий коефіцієнт для кожного виду соціальної інфраструктури.

О. Шуст пропонує методику розрахунку потреби в об'єктах обслуговування та розміщення об'єктів, що ґрунтується на

мінімізації сумарної (або середньої) відстані чи часу, необхідних для переміщення між місцем проживання та об'єктом, що є ціллю поїздки [6]. Економічну ефективність вибору рішення можна визначити за допомогою загальної формули економічної ефективності будівельного об'єкта:

$$E = \frac{\Pi - 3}{\Pi} \cdot 100\%, \quad (4)$$

де E – економічна ефективність об'єкта; Π – прибуток від об'єкта; 3 – витрати, пов'язані з об'єктом.

Прибуток від об'єкта визначається доходом безпосередньо самого об'єкта та прибутком, який отримує об'єкт тяжіння населення з об'єктом, але без даного об'єкта не отримував би.

Витрати, пов'язані із об'єктом, можна також поділити на дві категорії: вартість будівництва об'єкта – ($3_б$) та витрати на експлуатацію об'єкта – ($3_{експ}$), а також негативні наслідки (екологічні). Так, витрати на будівництво залежать від вибору типу об'єкта, плану, матеріалів та конструкцій, що використовуються для будівництва, включають вартість земельної ділянки, на якій розташований об'єкт обслуговування. Також витрати на експлуатацію включають: оренду землі, планові ремонти та заробітну плату обслуговуючого персоналу, екологічні наслідки від функціонування. Тому саме в цій категорії витрат і вступає в силу основний просторовий чинник, що впливає на вибір типу об'єкта – це вартість землі та плата за землю, яка залежить від містобудівних умов розміщення об'єкта. Окупність об'єкта пропонується визначати за формулою [6, с. 14, 15]:

$$T_{ок} = \frac{3_б}{\Pi - 3_{експ(роки)}}, \quad (5)$$

де $T_{ок}$ – термін окупності; $3_б$ – витрати на будівництво об'єкта; Π – прибуток від об'єкта за рік; $3_{експ(роки)}$ – витрати на експлуатацію об'єкта за рік.

Крім того, важливим аспектом поліпшення розвитку сільської соціальної інфраструктури є використання мобільних об'єктів (рухомі амбулаторії, магазини тощо). Проте їх недоліком є низька якість обслуговування населення. Тому застосування вищевказаних об'єктів доцільне лише в окремі проміжки часу (один раз на тиждень, місяць, квартал або рік).

В. Куценко [5] пропонує оцінку забезпеченості населення потужностями і послугами соціального призначення, кадровим потенціалом її підприємств і закладів порівняно з еталонними (середніми, нормативними, показниками реальних потреб і т. п.), або нормування, в розрізі адміністративно-територіальних утворень здійснити шляхом розрахунку рівня їх розвитку в кожному окремому регіоні (P_{ji}):

$$P_{ji} = \frac{F_{ji}}{ET_{ji}} \times 100\%, \quad (6)$$

де $i = 1, l$ – номер показника рівня розвитку соціальної сфери; $j = 1, J$ – номер регіону, що вивчається; F_{ji} – фактичний рівень розвитку в j -му регіоні i -го виду параметрів; ET_{ji} – еталонний рівень розвитку в j -му регіоні i -го виду параметрів.

Вивчаючи територіальну доступність об'єктів соціального призначення, яку вважають узагальненим критерієм опти-

мальності розміщення й ефективності просторової організації соціальної сфери, використовують поняття радіусу та зони доступності різних закладів соціальної інфраструктури.

Визначення здійснюються за формулами:

$$R = \sqrt[3]{\frac{S}{Z_i}} \quad (7)$$

та

$$T = \frac{S}{Z_i}, \quad (8)$$

де R – радіус доступності закладу послуг i -го виду; S – площа району; Z – кількість закладів соціальної інфраструктури i -го виду.

Варто зазначити, що у цих формулах є певний недолік. Вони не враховують того, що в одному поселенні може бути кілька закладів соціальної інфраструктури, а тому в реальності їх доступність є значно більшою [3, с. 467].

Крім того, важливу роль при обчисленні інтегрованого рівня розвитку окремих компонентів соціальної сфери та всієї цієї підсистеми соціального розвитку в розрізі регіонів відіграє вибір вагів, за якими окремі значення осереднюваної ознаки беруться до уваги в процесі обчислення її середньої величини. Будуючи методику вибору вагів середніх величин залежно від сутності осереднюваної ознаки та характеру даних, доступних для їх обчислення, соціально-економічна статистика під вагами розуміє показники чисельності одиниць або розмірів частин статистичної сукупності (у формі абсолютних / відносних величин), які володіють цим значенням (варіантом) осереднюваної ознаки, а також величини показника, пов'язаного з останньою [3, с. 60].

Однією з найбільш поширених форм середньої величини, придатних для дослідження інтегрованих рівнів розвитку соціальних процесів і явищ, є середня геометрична, що розраховується як корінь n -го ступеня з добутку окремих значень – варіантів ознаки / складових досліджуваного явища (x):

$$\bar{x} = \sqrt[n]{x_1 x_2 \dots x_n} = \sqrt[n]{\prod x}, \quad (9)$$

або

$$\bar{x} = \sqrt[f]{x_1^{f_1} x_2^{f_2} \dots x_n^{f_n}} = \sqrt[f]{\prod x^{f}}, \quad (10)$$

де n – кількість значень ознаки, f – вага [3, с. 468, 469].

Звідси середні індекси рівня розвитку окремих компонентів соціальної сфери в розрізі окремих груп або всіх регіонів країни (P_i), а також інтегровані індекси розвитку сукупності пронормованих компонентів соціальної сфери в окремому адміністративно-територіальному утворенні (P_j) найпростіше розрахувати за формулами:

$$P_i = \sqrt[\prod P_{ji}], \quad P_i = \sqrt[\prod P_{ji}^f], \quad (11)$$

$$P_j = \sqrt[\prod P_{ji}], \quad P_j = \sqrt[\prod P_{ji}^f], \quad (12)$$

де $i = 1, l$ – номер показника рівня розвитку соціальної сфери; $l = 1, J$ – номер регіону, що вивчається; P_{ji} – рівень розвитку i -ї характеристики в j -му регіоні; f – вага.

Економічну та внутрішньогалузеву ефективність функціонування окремих ланок соціальної сфери, що відображені передусім у показниках ефективності використання живої праці (E_L), основних засобів (E_K) та матеріальних ресурсів поточного споживання (E_M), розраховують за наступними узагальненими формулами:

$$E_L = \frac{Y}{L}; \quad (13)$$

$$E_K = \frac{Y}{K}; \quad (14)$$

$$E_M = \frac{Y}{M}, \quad (15)$$

де Y – обсяг послуг; L – чисельність зайнятих; K – обсяг основних засобів; M – поточні матеріальні витрати (без величини зносу основних засобів) [5].

На нашу думку, комплексну оцінку соціального розвитку села доцільно здійснювати за допомогою інтегрального показника, який би дозволяв досліджувати загальну динаміку соціального розвитку, порівнювати соціальний розвиток різних регіонів України, а також з метою підвищення рівня соціального розвитку села, аналізувати окремі складові соціального розвитку сільських територій та їх вплив на величину інтегрального показника соціального розвитку.

Вважаємо, що рівень соціального розвитку села характеризують такі показники:

- індекс народжуваності на сільських територіях (I_{NAR});
- рівень зайнятості сільського населення (I_{ZAN});
- індекс доходів населення на сільських територіях (I_{DOH});
- інтегральний показник розвитку соціальної інфраструктури села (I_{RS}).

До інтегрального показника розвитку соціальної інфраструктури пропонується включити такі складові:

- індекси забезпеченості сільського населення житлом (I_{ZG});
- індекс забезпеченості сільського населення об'єктами роздрібною торгівлі (I_{ZRT});
- індекс забезпеченості сільського населення бібліотеками (I_{ZB});
- індекс забезпеченості сільського населення клубами (I_{ZK});
- індекс забезпеченості сільського населення фельдшерсько-акушерськими пунктами (I_{ZFAp});
- індекс забезпеченості сільського населення дошкільними освітніми закладами (I_{ZDZ});
- індекс забезпеченості сільського населення загальноосвітніми закладами (I_{ZZOZ});
- індекс забезпеченості сільського населення телефонами загального користування (I_{ZT}).

Вагові коефіцієнти вищезазначених компонентів у складі інтегрованого показника доцільно вважати однаковими і встановити на рівні 0,125%. Формула розрахунку інтегрального показника розвитку соціальної інфраструктури села має наступний вигляд:

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

$$I_{RSI} = 0,125 \times I_{ZG} + 0,125 \times I_{ZRT} + 0,125 \times I_{ZB} + 0,125 \times I_{ZK} + 0,125 \times I_{ZFAP} + 0,125 \times I_{ZDZ} + 0,125 \times I_{ZZOZ} + 0,125 \times I_{ZT}. \quad (16)$$

Індекс забезпеченості сільського населення житлом розраховується за формулою:

$$I_{ZG} = \frac{\text{наявний обсяг житлового фонду, млн м}^2}{\text{нормативний обсяг житлового фонду, млн м}^2}. \quad (17)$$

Нормативний обсяг житлового фонду розраховувався, виходячи з чисельності сільського населення та нормативу житлової площі на одну особу у 28 кв. м.

Індекс забезпеченості сільського населення об'єктами роздрібною торгівлі розраховується за формулою:

$$I_{ZRT} = \frac{\text{наявна кількість об'єктів роздрібною торгівлі, тис. од.}}{\text{оптимальна кількість об'єктів роздрібною торгівлі, тис. од.}}. \quad (18)$$

Оскільки не існує офіційних нормативів кількості об'єктів роздрібною торгівлі в розрахунку на один населений пункт, для визначення рівня розвитку соціальної інфраструктури села доцільно вважати, що у населеному пункті має бути принаймні один об'єкт роздрібною торгівлі, тому оптимальна кількість об'єктів має дорівнювати щонайменше кількості населених пунктів у сільській місцевості, а саме 28,45 тис. Так само високий соціальний розвиток села передбачає обов'язкову наявність у селі бібліотеки, клубу, дитячого садочка, школи, та, принаймні, одного телефону загального користування на сільський населений пункт. Таким чином I_{ZB} , I_{ZK} , I_{ZFAP} , I_{ZDZ} , I_{ZZOZ} , I_{ZT} обчислюється за аналогічною методикою: як відношення наявної кількості об'єктів до кількості в Україні сільських населених пунктів.

Рівень зайнятості населення розраховується Державною службою статистики України, як відношення працюючого сільського населення до загальної його чисельності.

Індекс народжуваності на сільських територіях обчислюється за формулою:

$$I_{NAR} = \frac{\text{кількість народжених на 1 тис. сільського населення, осіб}}{\text{кількість померлих на 1 тис. сільського населення, осіб}}. \quad (19)$$

Він характеризує співвідношення кількості народжених до кількості померлих. Оскільки підвищення рівня соціального розвитку сприяє підвищенню народжуваності і водночас залишається стимулюючим фактором розбудови соціальної інфраструктури, включення цього фактора до інтегрального показника соціального розвитку є обов'язковим.

Індекс доходів населення на сільських територіях розраховується за формулою:

$$I_{DOH} = \frac{\text{середня зарплата у сільськогосподарській галузі, грн}}{\text{середня зарплата в цілому по Україні, грн}}. \quad (20)$$

Чим ближчий даний показник до одиниці, тим ближче доходи сільського населення до доходів у місті, а отже, у мешканців сільських територій не існуватиме матеріальних стимулів для переїзду до міста.

Розрахунок інтегрального показника соціального розвитку села передбачає здійснення наступних етапів:

– визначити вагові коефіцієнти кожної зі складових у структурі інтегрального показника;

– розрахувати індекси забезпеченості сільського населення об'єктами соціальної інфраструктури, на основі яких визначити інтегральний показник розвитку соціальної інфраструктури села;

– розрахувати індекс зайнятості сільського населення;

– розрахувати індекс народжуваності на сільських територіях;

– розрахувати індекс матеріальної забезпеченості сільського населення;

– розрахувати інтегральний показник соціального розвитку села.

На першому етапі необхідно визначити, наскільки розглянуті вище фактори визначають соціальний розвиток села. Слід зазначити, що з часом значущість кожного фактора може змінюватись: наприклад, якщо демографічна ситуація на сільських територіях виправиться, чисельність сільського населення припинить скорочуватися і народжуваність почне перевищувати смертність населення, ваговий коефіцієнт індексу народжуваності у складі інтегрального показника може зменшитися. Таким чином, величини вагових коефіцієнтів окремих складових інтегрального показника соціального розвитку села були визначені, виходячи з пріоритетності на даний момент, на думку автора, вирішення тих чи інших соціальних питань. Отже, інтегральний показник соціального розвитку села пропонується розраховувати за формулою:

$$I_{SRS} = 0,5 \times I_{RSI} + 0,2 \times I_{ZAN} + 0,2 \times I_{NAR} + 0,1 \times I_{DOH}. \quad (21)$$

Як видно з формули (21), соціальний розвиток села нині на 50% визначається рівнем розвитку соціальної інфраструктури, на 20% – рівнем зайнятості сільського населення, на 20% – відношенням народжуваності на сільських територіях до смертності і на 10% – рівнем відповідності середньої заробітної плати у сільськогосподарській галузі в цілому по Україні.

Висновки

Отже, застосування вищезрозглянутих теоретико-методологічних і методичних підходів до дослідження, оцінки та підвищення ефективності функціонування соціального розвитку села дасть змогу раціональніше формувати й використовувати її ресурсний потенціал, послідовно поліпшувати рівень культурно-побутового обслуговування населення (в тому числі якості та асортименту послуг, що надаються), а також його доступність у регіонах та локальних системах розселення.

Список використаних джерел

1. Бондар С.І. Розвиток соціальної інфраструктури села в ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Бондар С.І. – Х., 2005. – 20 с.

2. Лісовий А. Методичні підходи до оцінювання сільської соціальної інфраструктури в Україні / А. Лісовий // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 52–55.

3. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.me.kmu.gov.ua

4. Савчук В.К. Теорія і практика оцінки ефективності інвестицій в Україні / Савчук В.К. // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 19–25.

5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи: монографія / [С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін.]; за

заг. ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – 2-е вид., допов. і перероб. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.

6. Шуст О.А. Принципи та методи просторової організації соціальної інфраструктури села в умовах економічних трансформацій: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних силі регіональна економіка» / О.А. Шуст. – Львів, 2004. – 20 с.

О.В. ТИМОШЕНКО,

к.е.н., доцент, зав. кафедри економіки, Київський національний університет культури і мистецтв

Економічний освітній простір України: сучасні тенденції та перспективи розвитку

У статті проаналізовано історичний аспект розвитку вищої економічної освіти з ХХ ст. до сьогодення. Здійснено аналіз структурних змін, які відбулися в системі вищої освіти країни за період пострадянського простору. У дослідженні узагальнено сутнісну характеристику категорії «вища економічна освіта», а також розкрито теоретичні аспекти розвитку вищої освіти держави в сучасних умовах через розуміння її мети, завдань, змісту і технологій, відповідно до Концепції розвитку економічної освіти. У статті проаналізовано сучасний стан та окреслено перспективи розвитку вищої економічної освіти в Україні. Автором висвітлюється недосконалість сучасного механізму регулювання взаємодії вищої освіти та співвідношення попиту і пропозиції спеціалістів на ринку праці при прагматичному підході. Представлені різні підходи до професійної підготовки економістів і до модернізації вищої економічної освіти України в цілому, обґрунтовується необхідність вивчення європейського досвіду з цього питання.

Ключові слова: вищі навчальні заклади, вища економічна освіта, зміст економічної освіти, місія економічної освіти, завдання економічної освіти, ринковий принцип працевлаштування, економіст, професійна підготовка.

В статье проанализирован исторический аспект развития высшего экономического образования с XX века до наших дней. Осуществлен анализ структурных изменений, произошедших в системе высшего образования страны за период постсоветского пространства. В исследовании обобщена сущностная характеристика категории «высшее образование», а также раскрыты теоретические аспекты развития высшего образования государства в современных условиях через понимание ее цели, задач, содержания и технологий в соответствии с Концепцией развития экономического образования. В статье проанализировано современное состояние и намечены перспективы развития высшего экономического образования в Украине. Автором освещается не-

овершенство современного механизма регулирования взаимодействия высшего образования и соотношение спроса и предложения специалистов на рынке труда при прагматическом подходе. Представлены различные подходы к профессиональной подготовке экономистов и к модернизации высшего экономического образования Украины в целом, обосновывается необходимость изучения европейского опыта по этому вопросу.

Ключевые слова: высшее учебное учреждение, высшее экономическое образование, содержание экономического образования, миссия экономического образования, задачи экономического образования, рыночный принцип трудоустройства, экономист, профессиональная подготовка.

The article analyzes the historical aspect of higher economic education of XX century to the present. The analysis of the structural changes that have taken place in higher education in the country in the period of post-Soviet space. The study summarizes the essential characteristics of the category of «higher economic education» and reveals the theoretical aspects of higher education on the current conditions through the understanding of its goals, objectives, content and technology, according to the Concept of Economic Education. The paper analyzes the current situation and outlines the prospects of higher economic education in Ukraine. The author highlights the inadequacy of modern mechanism for cooperation between higher education and supply and demand in the labour market experts at praxeological approach. Presented different approaches to the training of economists and the economic modernization of higher education in Ukraine is justified by the need to study the European experience on the subject.

Keywords: higher education, higher economic education, the content of economic education, economic education mission, the task of economic education, employment market principle, economist, professional training.

Постановка проблеми. Економічна освіта на сучасному етапі розвитку України визначається завданнями переходу до демократичної і правової держави, ринкової економіки, необхідності наближення її до світових тенденцій економічного і суспільного розвитку.

Загальноекономічна освіта охоплює комплекс соціально-економічних знань, умінь і навичок для забезпечення розвитку економічної культури і свідомості як особи, так і суспільства загалом. Особливості змісту професійно-економічної освіти обумовлюються вимогами до її кінцевого результату: формування гармонійної, різнобічно розвиненої особистості, для якої професійні знання, уміння, навички та їх постійне оновлення становлять основу самореалізації в економічній сфері суспільства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розвиток економічної науки у вищих навчальних закладах як основа забезпечення постійного оновлення змісту, підвищення якості навчання в освітніх установах різних форм власності дозволяє налагодити взаємодію між відповідними державними, громадсько-державними та громадськими органами на основі системи управління моніторингом і контролю якості економічної освіти через налагодження, організацію експериментів і проведення пошукової інноваційної освітньої діяльності у провідних вишах України.

У період трансформації суспільства загальноосвітній фундамент розвитку вищої економічної освіти заклали такі науковці, як: В. Базилевич, Г. Башнянин, О. Ващенко, Г. Войтенко, М. Голубева, О. Куклін, С. Кутейников, І. Маркіна, М. Потинський, О. Свінцов, А. Сингаївська, Л. Теліс, Т. Туркот та інші.

Проблемам ринкового управління та питанням конкурентоспроможності випускників економічних ВНЗ присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Значну увагу приділили О. Амоша, Я. Берсуцький, А. Бронська, С. Дімітрієва, Ф. Зінов'єв, В. Калініченко, М. Кім, Л. Колешні, А. Колот, В. Кремень, І. Лапшина, Е. Лібанова, М. Семикіна, Р. Фатхутдінов.

Дослідженню правових проблем працевлаштування молоді присвячено наукові статті Л. Безчасного, В. Боброва, Д. Богині, В. Геєць, О. Грішнєвої, М. Долішнього, Г. Задорожного, І. Каленюк.

Метою статті є комплексне дослідження сучасних тенденцій та перспектив розвитку економічної освіти України як

складової освітнього простору суспільства, визначення нових принципів і механізмів побудови системи економічної освіти у країні, виявлення новітніх тенденцій світового розвитку освіти та шляхом поєднання зарубіжних технологій із досягненнями національної економічної освіти.

Виклад основного матеріалу. Кардинальні зміни в політиці, економіці, суспільному житті стали ознакою сьогодення. Надзвичайно динамічний світ навколо нас більш, ніж будь-коли потребує достатнього рівня компетенції економістів, які здатні плідно та зацікавлено працювати в інтересах України з високою професійною майстерністю й новаторськими підходами. Для підготовки спеціалістів такого рівня варто звернутися до витоків започаткування перших вищих навчальних економічних закладів в Україні і, спираючись на їхній позитивний досвід, спрогнозувати перспективи подальшого розвитку вищої економічної освіти. Оскільки, як говорить, народна мудрість: «Без минулого немає майбутнього».

Аналіз історичних джерел дозволив припустити, що на початку ХХ століття спеціальних вищих навчальних економічних закладів в Україні не було. Економічну освіту презентували курси комерційних знань – 20,9%, торговельні класи – 10,0%, торговельні школи – 24,5%, комерційні училища – 44,6%, які підпорядковувались Міністерству торгівлі та промисловості Російської імперії і представляли собою початкову та середню ланку економічної освіти (рис. 1) [13, с. 11].

Крім того, певні економічні знання надавали юридичні факультети у п'яти університетах України: три (Харків, Київ, Одеса) перебували у власності Росії та два (Львів, Чернівці) – у частині, контрольованій Австро-Угорщиною та Румунією. Зазначені університети не могли задовольнити потреби Росії в економістах.

Значна частина багатих підприємців через відсутність вищих навчальних закладах економічного профілю відсилала своїх дітей на навчання за кордон, що позбавляло їх можливості вивчати економічні умови життя на батьківщині. Інша частина заможних людей віддавала своїх дітей на навчання у вітчизняні виші, і тому вони оволодівали іншими професіями і не повертались до комерційних справ своїх батьків.

Першим вищим навчальним закладом в Україні, де проводилося викладання економічної науки, в 1842 році став імператорський університет ім. Св. Володимира.

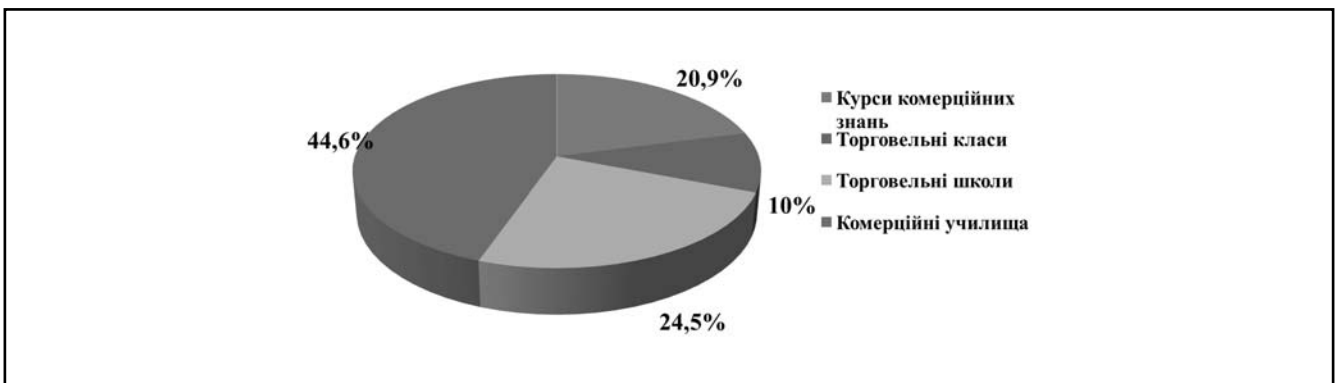


Рисунок 1. Економічна освіта поч. ХХ ст. (підпорядкування Міністерству торгівлі та промисловості Російської імперії)

Період розбудови країни СРСР потребував різнокваліфіковану робочу силу, а також знань економічних явищ і процесів. Масова економічна підготовка в Радянській Україні розпочалася наприкінці 30-х років минулого століття. У Наказі Всесоюзного комітету у справах вищої школи зазначено «дозволити вищу заочну економічну підготовку із таких спеціальностей: економіст-фінансист, економіст-плановик, економіст і товарознавець радянської торгівлі, бухгалтер-економіст, економіст по галузям промисловості, економіст транспорту» [3, с. 382].

У всіх вищих технічних навчальних закладах великої країни Радянського Союзу в 1939 році була впроваджена політика вивчення студентами курсу «Організація виробництва». У 1940–1941 роках зростає значимість економічної освіти, у кожному навчальному закладі відкриваються кабінети «Економіка та організація виробництва». Кваліфікацію інженера не присуджували тим студентам, які при захисті своїх дипломних робіт виявили невідповідність з економічних питань [12, с. 187].

Радянський період розвитку вищої економічної освіти в Україні позначився тим, що освіта стала доступною для кожного громадянина, а економічна освіта набула масового характеру (існувало 26 спеціальностей для вибору абітурієнтам), а основи економічної науки викладались всім студентам усіх ВНЗ незалежно від їх професійної спеціалізації.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин система вищої економічної освіти в Україні, Європі і практично в усьому світі переживає період модернізації, гармонізації, перегляду низки стереотипів, що сформувалися у вищій школі за останні десятиліття. Потрібна орієнтація на постійне вдосконалення. Це не означає, що система освіти не розвивається, але, по-перше, набутий досвід у сфері освіти не задовольняє зростаючих вимог бізнесу щодо знань випускників навчальних закладів. Рівень знань випускників 2010–2012 років може перевищувати рівень знань випускників 1995 року, але значно меншою мірою відповідати кон'юктурі ринку праці, адже підприємництво розвивається швидше, ніж змінюються навчальні плани, освоюються нові спеціальності, вдосконалюється матеріально-технічна база навчальних закладів [4, с. 45].

Саме тому в 1999 році міністри освіти 29 країн Європи прийняли декларацію «Зона Європейської вищої освіти» або так звану Болонську декларацію. Україна приєдналася до цього процесу в 2005 році.

Концепція розвитку економічної освіти, яка затверджена Міністерством освіти і науки України у 2003 році, є методологічною базою освітньої діяльності в умовах формування соціально-орієнтованої економіки та визначає шляхи розв'язання навчальних проблем у сфері економічної освіти через розуміння її мети, завдань, змісту і технологій.

Місія економічної освіти – це розвиток і використання економічних знань для формування творчої особистості, підвищення якості життя українського народу і прогресивного розвитку суспільства [1].

Метою розвитку системи економічної освіти є інтенсивне накопичення соціально-економічних знань і оптимізація їх використання як головного потенційно необмеженого ресурсу розвитку українського суспільства і його соціально орієнтованої економіки [1].

Ціннісні орієнтири економічної освіти визначають розвиток творчого потенціалу особистості; виховання самостійності наукового економічного мислення, формування економічного світогляду, впевненості у власних силах; розвиток здібностей до самореалізації, самоосвіти, саморозвитку особистості.

Принципи економічної освіти передбачають:

- соціальну справедливість, толерантність, суспільну злагоду і партнерство всіх учасників економічної освітньої діяльності;
- гуманізм, демократичність, відкритість і доступність економічної освіти;
- соціальну обґрунтованість економічного мислення в кожній сфері професійної діяльності;
- поєднання фундаментальності та фаховості різноманітних освітніх програм, заснованих на індивідуалізації підготовки економічних кадрів відповідно до попиту на ринку праці;
- безперервність економічної освіти, її системність та систематичність;
- інноваційність змісту економічної освіти;
- відповідність якості освітніх послуг потребам особи, соціальних і професійних груп країни та іноземних громадян;
- адаптацію світового досвіду та збереження кращих вітчизняних освітніх традицій, розширення міжнародного співробітництва;
- державну підтримку підготовки фахівців;
- інтеграцію економічної освіти і наукових досліджень [1].

Завданнями економічної освіти є:

- створення умов для самореалізації особи як економічно активного члена суспільства, здатного свідомо долучитися до економічного життя країни;
- задоволення потреб суспільства і держави у фахівцях економічного профілю, здатних практично реалізувати стратегію сталого економічного, соціального і духовного розвитку України, для забезпечення високого рівня життя народу;
- забезпечення мобільності студентів та викладачів;
- нарощування потенціалу професорсько-викладацького складу та підвищення його соціального статусу;
- інтеграція вітчизняної вищої професійної економічної освіти в європейський освітній простір;
- упровадження європейської системи заліку знань, розвиток критеріїв і методології оцінки якості викладання;
- забезпечення приєднання до Болонського процесу, у тому числі за рахунок узгодження змісту навчання, розвитку співробітництва навчальних закладів, схем мобільності, інтеграції програм навчання, технологій тренінгу і наукових досліджень;
- розроблення системи зіставлення кваліфікації вітчизняних фахівців відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів та кваліфікації фахівців європейських країн;

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

– залучення роботодавців до соціального партнерства в організації професійної економічної освіти для задоволення потреб ринку праці [9, с. 129–130].

Для реалізації зазначених принципів в Україні функціонує широка мережа вищих навчальних закладів і факультетів, в яких сьогодні здійснюється підготовка економістів. Екстенсифікація освіти в цілому та економічного напрямку, зокрема, в Україні виражається у збільшенні кількості навчальних закладів і контингенту студентів в цілому. Загалом така тенденція була характерна для періоду 1996–2007 років, коли кількість студентів зросла з 1,6 до 2,8 млн. осіб. На основі даних, представлених на рис. 2, можна зробити висновки, що в наступні роки, а саме 2008–2012 роки, – засвідчили тенденцію зменшення чисельності студентів в Україні.

За прогнозами ЮНЕСКО, у XXI столітті рівня національного добробуту відповідно до світових стандартів досягнуть ті країни, працездатне населення яких на 40–50% буде складатися з осіб із вищою освітою. На сьогодні Україна досягла половини цього показника. Зокрема, в середньому у світі 60% випускників шкіл вступають у вищі навчальні заклади, у США цей відсоток становить – 84%, в Україні – 76% [11, с. 96].

Певною мірою цей процес можна охарактеризувати як розширення доступу до вищої освіти, але він ще не гарантує її якості: «надмірна кількість – і мала потужність».

Вважаємо, за необхідне навести порівняльну характеристику даних розвитку сфери вищої освіти в різних країнах Європи. Так, у 2012 році в Україні проживало 45 млн. осіб, контингент студентів становив 2 млн. студентів та функціо-

нувало понад 500 вишів; Іспанія відповідно проживало 46 млн. осіб, навчалось 1,5 млн. студентів у 60 університетах; Великобританія – 60 млн. осіб, 3 млн. студентів, 166 університетів; Франція – населення складало 64 млн. осіб, контингент студентів становив 2,3 млн. студентів, кількість вищих навчальних закладів – 100. Отже, при аналогічній кількості осіб із Францією в Україні потрібно скоротити кількість ВНЗ, як мінімум у 5 разів [10, с. 96].

Одним із важливих і нелегких завдань для випускників вишів стала адаптація до ринкового принципу працевлаштування. Співвідношення попиту і пропозиції спеціалістів на ринку праці України за 2007–2011 роки наведено в табл. 1 [7, с. 94].

Отже, пропозиція фахівців, випущених навчальними закладами I та II рівнів акредитації, у середньому майже у 14 разів перевищує реальний попит на них з боку роботодавців, а у порівнянні із закладами III та IV рівнів акредитації істотно вище. Аналіз даних МОН України свідчить про те, що майже 30% випускників працевлаштовуються не за спеціальністю, збільшується кількість безробітних серед молоді, на одне вільне робоче місце претендують майже десять випускників економічних спеціальностей.

Зокрема, можна відзначити, що сьогодні спеціальність «економіст» має досить велику популярність серед абітурієнтів як нашої країни, так і всього світу. Це підтверджують дані, які опубліковані Держкомстатом України і дані рейкрутингових агенцій у табл. 2. Частка фахівців, які отримали вищу економічну освіту, в Україні у 2011 році становила – 17%, у 2012 році майже – 28% (рис. 3).

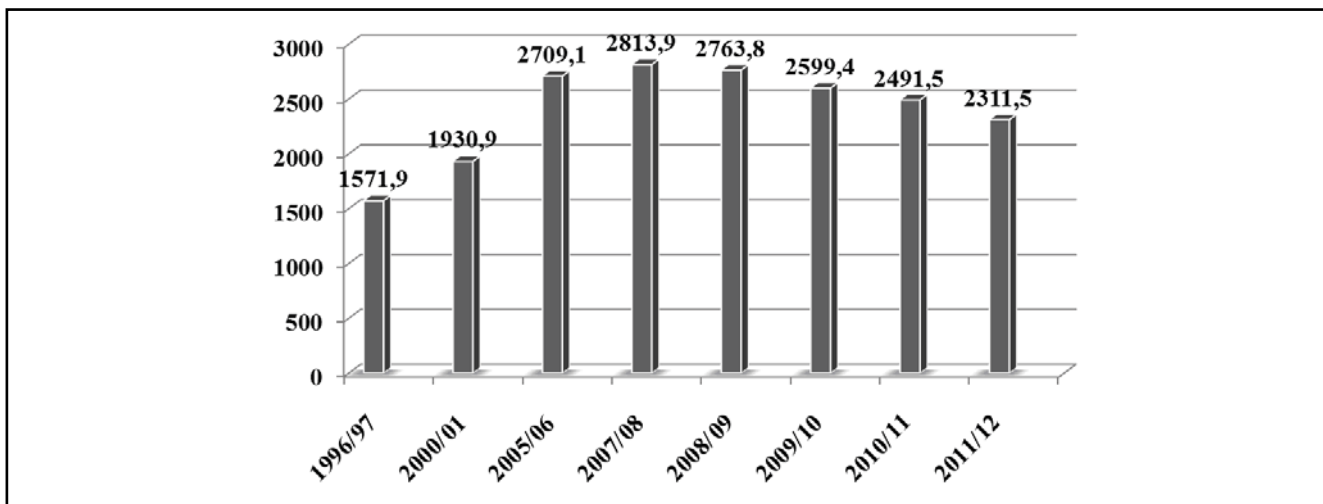


Рисунок 2. Зміна контингенту студентів у ВНЗ

Таблиця 1. Співвідношення попиту та пропозиції спеціалістів на ринку праці України

Рік	Випущено фахівців, тис. осіб		Потреба підприємств у фахівцях, тис. осіб	Кількість фахівців на обліку в ДСЗ, тис. осіб	Навантаження незайнятих на трудовою діяльністю фахівців на вільні робочі місця, осіб
	I–II рівнів акредитації	III–IV рівнів акредитації			
2007	134,3	468,4	15,6	55,3	4
2008	118,1	505,2	12,1	72,0	6
2009	114,8	527,3	9,1	51,7	6
2010	111,0	543,7	7,4	53,0	7
2011	96,7	529,8	7,0	47,4	7

Джерело: складено за офіційними даними Державної служби статистики України www.ukrstat.gov.ua/

Таблиця 2. Чисельність фахівців з економічною освітою, які закінчили ВНЗ України

Освітньо-кваліфікаційні рівні	Завершили навчання, всього осіб		За напрямками підготовки			
			економіка та підприємництво		менеджмент і адміністрування	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Бакалавр	412 936	405 998	12 753	81 431	2 264	25 449
Спеціаліст	277 964	267 989	62 421	57 405	22 445	21 297
Магістр	94 132	95 347	28 221	27 039	8 264	7 947
Всього	784 592	769 334	103 395	165 875	32 973	54 687

Джерело: Башнянин Г.І., Свінцов О.М., Потинський Л.М., Бабійчук Т.П., Дунас О.І. Сучасна вища освіта: тенденції та перспективи розвитку // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 380–383.

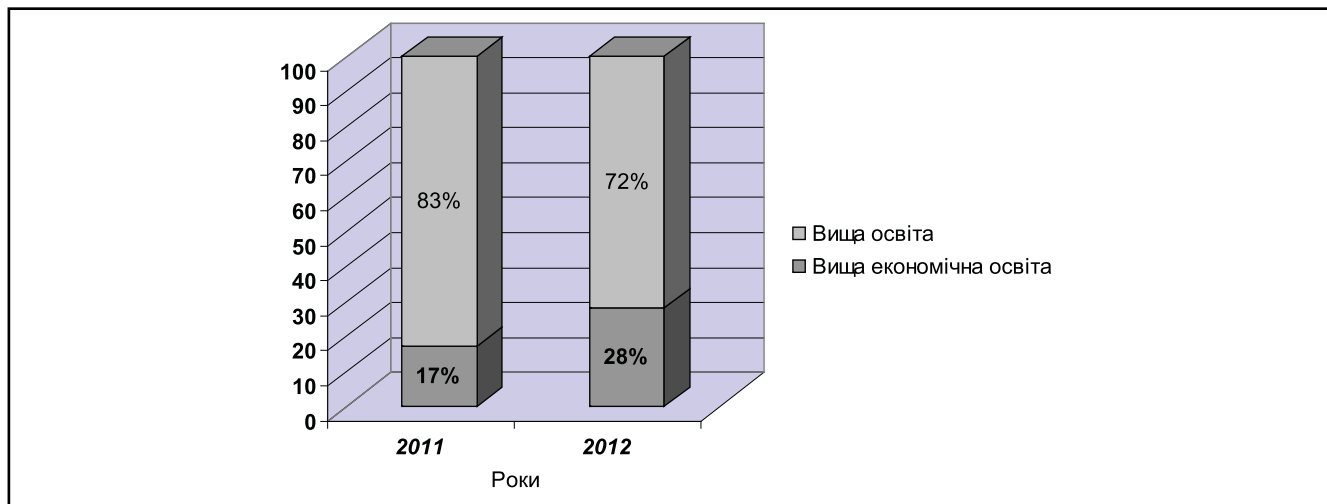


Рисунок 3. Частка фахівців з вищою економічною освітою в Україні

Як видно з даних, частка фахівців, які отримали вищу освіту за напрямом підготовки «Економіка та підприємництво» і «Менеджмент і адміністрування», становить майже третину всіх випускників.

Усе це, з одного боку, призвело до надлишку економістів і складності їх працевлаштування, а з іншого – як результат масового «виробництва» економістів – до дефіциту кваліфікованих кадрів, здатних розв'язувати складні проблеми на високому професійному рівні. Все це вимагає оптимізації мережі ВНЗ усіх форм власності і рівнів акредитації, що ведуть підготовку фахівців з економічних спеціальностей.

Сьогодні вимагає інноваційних підходів до професійної підготовки економістів. Забезпечення якісного освітнього рівня фахівців і відповідності їх підготовки умовам міжнародного

ринку праці посилює актуальність питання формування готовності майбутніх економістів до професійної діяльності.

На підставі теоретичного аналізу проблеми вважаємо, що готовність майбутніх економістів до професійної діяльності включає такі складові: психологічну готовність (мотиваційний компонент, компонент комунікабельності, вольовий компонент); теоретичну готовність (інтелектуальний та інформаційний компонент); практичну готовність (діловий компонент); готовність до подальшого вдосконалення себе як фахівця (креативний та евристичний компоненти), сутність яких деталізовано у табл. 3.

Основними пріоритетами професійної підготовки мають бути: робота за спеціальністю; проблема працевлаштування; переваги вищої освіти; організація процесу професійної

Таблиця 3. Основні складові готовності майбутніх економістів до професійної діяльності

№	Вид готовності	Сутність
1	Психологічна готовність	Передбачає наявність системи спонукань, які зумовлюють активність особистості, стійке прагнення до досягнення успіху та прагнення уникнути невдачі; здатність швидко і легко встановлювати контакт з іншими людьми, уміння співпрацювати і спілкуватися; здатність до об'єктивної самооцінки своїх дій і вчинків
2	Теоретична готовність	Пов'язана з наявністю у майбутніх економістів пізнавальних здібностей, здатністю швидко і легко набувати нові знання і вміння, здатністю майбутніх економістів орієнтуватися в потоці інформації та вибирати серед неї найсуттєвішу
3	Практична готовність	Здатність майбутніх економістів до професійної діяльності, уміння застосовувати знання про способи дій на практиці, сформованість професійних умінь і навичок; здатність до контролю за виконанням поставлених завдань, уміння вести облік, аналіз та готувати звіти; сумлінне ставлення до роботи, якісне виконання доручень або завдань відповідно до поставлених вимог, дисциплінованість, пунктуальність та відповідальність
4	Готовність до подальшого вдосконалення себе як фахівця	Передбачає наявність у майбутніх економістів здібностей до творчості, генерувати нововведення, наявність продуктивного творчого мислення, здатність до пошуку при розв'язанні складних професійних завдань

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

підготовки; ціннісні орієнтації особистісного саморозвитку. Завданням професійної підготовки студентів з економічною освітою має бути формування настанови роботи за фахом.

Висновки

Для інтеграції у світовий освітній простір та приєднання України до Болонського процесу необхідно:

– істотно підвищити ефективність і якість міжнародної діяльності українських ВНЗ;

– створити систему взаємодії національних і міжнародних освітніх асоціацій, організацій із питань впровадження єдиних підходів до змісту, тривалості, структури і критеріїв якості освіти на основі спільних освітніх програм;

– впровадити заходи щодо взаємного визнання і встановлення еквівалентності документів про вищу і післядипломну професійну освіту;

– узгодити методи контролю якості знань, підвищити інтенсивність вивчення окремих дисциплін, концентрованого їх вивчення в обсязі не менш як чотири години на тиждень;

– забезпечити студентам можливість обирати викладача, створити умови для освоєння викладачами і студентами міжнародних джерел інформації, надходження іноземних підручників і журналів до бібліотек.

В цілому необхідно зазначити, що трансформація вищої економічної освіти в Україні повинна бути націлена на її піднесення до рівня вищої освіти в розвинених країнах світу та інтеграція у міжнародне науково-освітнє співтовариство. Не зважаючи на приєднання України до Болонського процесу, вища освіта в Україні досі зберігає радянські традиції та риси.

Викладені у науковій статті особливості економічного освітнього простору в Україні та напрями подальшого розвитку економічної освіти не претендують на вичерпне розв'язання поставленої проблеми, але змушують замислитися над ситуацією, що склалася у системі економічної освіти в Україні.

Список використаних джерел

1. Рішення Колегії Міністерства освіти і науки України «Про затвердження Концепції розвитку економічної освіти» від 04.12.2003 №12/7-4.

2. Базилевич В.Д. Розвиток економічної науки та освіти в Україні в контексті інтелектуального спадку М.Х. Бунге / В.Д. Базилевич // Економіка. – 2006. – №84. – С. 7–9.

3. Башнянин Г.І., Свінцов О.М., Потинський Л.М., Бабійчук Т.П., Дунас О.І. Сучасна вища освіта: тенденції та перспективи розвитку / Г.І. Башнянин, О.М. Свінцов, Л.М. Потинський, Т.П. Бабійчук, О.І. Дунас // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 380–385.

4. Бронська А.А. Тенденції працевлаштування випускників вищої школи в кризових умовах розвитку економіки України / А. Бронська // Нова педагогічна думка. – 2010. – №2. – Т. 3. – С. 44–47.

5. Ващенко О.О., Голубева М.О. Сучасна вища економічна освіта в Чехії та Україні: теоретичні засади і практичний досвід / О.О. Ващенко, М.О. Голубева // Наукові записки: Педагогічні, психологічні науки та соціальна робота. – 2005. – Том 47. – С. 14–17.

6. Войтенко Г.О. Проблеми і шляхи реформування вищої освіти в Україні / Войтенко Г.О., Войтенко В.П., Теліс Л.О. // Нові наукові статті з проблем вищої освіти. – 2011. – Травень. – С. 27–34.

7. Дімітрева С.Д., Зінов'єв Ф.В. Конкурентоспроможність випускників ВНЗ та їх затребуваність на ринку праці / С.Д. Дімітрева, Ф.В. Зінов'єв // Таврійський державний агротехнологічний університет. – 2012. – №9. – С. 91–97.

8. Калініченко В.М. Працевлаштування випускників вищих навчальних закладів в контексті соціального партнерства / В.М. Калініченко // Теорія і методика професійної освіти. – 2012. – Додаток №1. – С. 1–7.

9. Куклін О.В. Становлення системи економічної освіти в Україні у контексті Болонського процесу / О.В. Куклін // Вісник Черкаського університету: науковий журнал. – 2008. – Вип. 120. – С. 127–133.

10. Маркіна І.А. Економічні аспекти розвитку вищої освіти України в сучасних умовах / І.А. Маркіна // Вісник КНУТД. – 2012. – №6. – С. 375–381.

11. Набоба О.Л. Стан та основні напрями розвитку економічної освіти за рубежом / О.Л. Набоба // Вища школа. – 2010. – Вип. L. – С. 91–100.

12. Сингаївська А.М. Розвиток вищої економічної освіти: тенденція, періодизація, пріоритети / А.М. Сингаївська // Вісник НТУУ «КПІ». – 2010. – №3. – С. 185–190.

13. Туркот Т.І., Кутейніков С.Ю. Зародження та еволюція вищої економічної освіти в Україні / Т.І. Туркот, С.Ю. Кутейніков // Таврійський вісник освіти. – 2011. – №2 (34). – С. 10–15.

Особливості забезпечення соціальної конкурентоспроможності у процесі становлення ринкової економіки в Україні

У статті розкрито сутність соціальної конкурентоспроможності та основні підходи щодо її визначення. Охарактеризовано основні показники бідності в Україні та окремі складові якості трудового життя. Автор запропонував особливості забезпечення та основні результати соціальної конкурентоспроможності України згідно з рейтингом конкурентоспроможності країн світу, за методикою SEDA та за індексом людського розвитку.

Ключові слова: соціальна конкурентоспроможність, бідність, якість трудового життя, конкурентоспроможність, соціалізація.

В статье раскрыта суть социальной конкурентоспособности и основные подходы к ее определению. Охарактеризованы основные показатели бедности в Украине и отдельные составляющие качества трудовой жизни. Автор предложил особенности обеспечения и основные результаты социальной конкурентоспособности Украины согласно рейтингу конкурентоспособности стран мира, по методике SEDA и по индексу человеческого развития.

Ключевые слова: социальная конкурентоспособность, бедность, качество трудовой жизни, конкурентоспособность, социализация.

The article reveals the essence of social competitiveness and main approaches to its definition. The main indicators of poverty in Ukraine and the individual components of quality of working life were characterized. It was proposed the features of ensuring and basic results of social competitiveness of Ukraine due to competitiveness rating of countries, SEDA method and human development index.

Keywords: social competitiveness, poverty, quality of working life, competitiveness, socialization.

Одним із напрямів підвищення соціальної конкурентоспроможності є підвищення якості життя населення. Досягнення високого рівня якості життя неможливе без утвердження належного рівня соціальної конкурентоспроможності країни. Категорія соціальної конкурентоспроможності – відносно нове поняття. Однак актуальність цього поняття стає все більш відчутною. Це вимагає не просто визначення його як економічної категорії, а й окреслення цілей та механізмів її досягнення кожною країною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній теорії та практиці господарювання України як дер-

жави з трансформаційною соціально-економічною системою, на сьогодні не існує єдиного підходу до механізмів забезпечення соціальної конкурентоспроможності країни. Зокрема, відсутній загальноприйнятий підхід до трактування соціальної конкурентоспроможності національної економіки не виділені ключові чинники її забезпечення та не розроблені на їх основі шляхи підвищення соціальної конкурентоспроможності, які відповідатимуть сучасним умовам, що зумовлює актуальність дослідження з точки зору теорії.

Нині досить активно ведеться дослідження проблем суті основних характеристик соціальної конкурентоспроможності у працях таких вчених-економістів, як З. Галушка, О. Власюк, А. Гальчинський, В. Геець, Я. Жаліло, Н. Лебедева, О. Грішнова, Е. Лібанова, Л. Ільчук, В. Куценко, Ю. Полунаєв, О. Новікова, Н. Хома, та ін. Серед російських дослідників можна виділити А. Шюллера, Х.А. Олейника, Н. Базилева, М. Стрежнева, М. Шимаї, А. Сидоровича та ін.

Мета статті. Проаналізувати сутність категорії соціальної конкурентоспроможності національної економіки, обґрунтувати соціальну конкурентоспроможність національної економіки. Охарактеризувати особливості забезпечення соціальної конкурентоспроможності в умовах становлення національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні концепції та практичні підходи до аналізу феномена конкурентоспроможності країни свідчать про надзвичайно важливе значення його соціальної складової. Як підкреслює Ю. Полунаєв, «конкурентоспроможність країни» – це «...одна з найбільш впливових концепцій економіки розвитку та практичної політики, оскільки вона охоплює не лише економічні показники, а й оцінює соціальні наслідки свого впливу – політичний процес і управління суспільством, рівень освіти, наукову базу, верховенство закону, культуру, систему цінностей, інфраструктуру тощо» [5].

З нашого погляду, вона зумовлюється новими умовами міжнародної конкуренції, зокрема, процесами глобалізації та економічної інтеграції, зростанням обсягів переміщення капіталу і робочої сили, поглибленням соціокультурних зв'язків, зміною пріоритетів стратегій соціально-економічного розвитку різних країн, загостренням глобальних проблем. Це підтверджується зокрема, тим, що в рейтингу глобальної конкурентоспроможності провідні позиції займають ті держави, які досягли високих показників людського розвитку на основі,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

насамперед, крупномасштабних інвестицій в людський капітал та інтелектуальне «насичення» масових професій.

Н.О. Халда пропонує її визначати як «...здатність соціальної сфери задовольняти потреби всіх верств населення та забезпечувати високу якість життя населення. Її рівень залежить від ефективності системи оцінки соціальних ризиків і побудови відповідної структури соціальної сфери, а також від рівня економічного розвитку, який є основою для асигнувань у соціальну сферу та її удосконалення» [8]. Автор зосереджує увагу на характеристиках соціальної сфери та рівні і якості життя населення, а механізм реалізації пов'язує з рівнем розвитку економіки.

Соціальна конкурентоспроможність економіки країни – це її здатність у порівнянні з іншими країнами забезпечити та підтримувати: високий рівень і відповідну сучасним вимогам якість життя населення; міжнародні соціальні стандарти усім членам суспільства; сприятливі умови праці, захист від негативних дій індустріального виробництва; задоволення зростаючого рівня потреб громадян в освіті, медичній допомозі тощо; надійну систему соціального захисту населення, стабільність суспільного життя; захист цивільних і політичних прав і свобод, відповідних принципам правової держави; екологічну безпеку для проживання і споживання усім членам суспільства; сприятливий психологічний клімат як в суспільстві, так і в окремих структурних утвореннях; правовий захист населення від адміністративного свавілля, свободу духовного життя, захист від ідеологічного тиску; високий конкурентний статус країни у політичній, економічній та соціокультурній сферах [7].

Національні особливості та чинники забезпечення соціальної конкурентоспроможності економіки в Україні формувалися у процесі становлення ринкової економіки. Тому умови мають специфічний характер, який пояснюється самою суттю перехідної економіки, об'єктивними умовами господарювання, особливостями економічної політики у цей період, характером інституціональних перетворень, національним господарським менталітетом та іншими чинниками.

За соціальною спрямованістю ринкова трансформація означала перехід до нових механізмів реалізації потреб на основі розвитку приватної власності; формування ринку праці та ринків соціальних благ і послуг, які раніше гарантувалися державою і вважалися безоплатними; переходу до ринкових принципів функціонування системи соціального забезпечення та соціального страхування; поступового формування відносин соціального партнерства, нагромадження людського і соціального капіталу; інтернаціоналізації соціалізаційних процесів.

Важливо те, що соціалізація трансформаційної економіки означає не лише створення матеріальних умов для забезпечення зростаючих потреб суспільства, а й розвиток соціальних процесів під впливом ринкових та інституціональних трансформацій, таких як перетворення відносин власності, лібералізація і демократизація економічних взаємовідносин, перетворення держави на учасника ринкових відносин, впровадження відносин соціального партнерства між

суб'єктами соціалізації; активну участь громадян в соціально-економічних відносинах. А соціальна конкурентоспроможність економіки характеризує її соціальні результати у порівнянні з іншими країнами.

Головною умовою забезпечення умов зростання соціальної конкурентоспроможності економіки виступає економічне зростання та задоволення на його основі матеріальних, духовних, соціальних потреб суспільства. Ці результати виявляються у темпах зростання ВВП, збільшенні показника ВВП на душу населення, відповідно, у зростанні реальних доходів населення, підвищенні добробуту.

Згідно рейтингу конкурентоспроможності країн світу 2013 року Україна показала позитивну динаміку конкурентоспроможності, піднявшись у світовому рейтингу з 56 на 49-те місце [2].

Серед субіндексів Глобального рейтингу ВЕФ безпосереднє відношення до визначення рівня соціальної конкурентоспроможності мають показники охорони здоров'я, початкової освіти, ефективності ринку праці та вищої освіти і навчання. Більшість інших показників як Глобального рейтингу ВЕФ, так і Рейтингу конкурентоспроможності країн світу характеризують умови, за яких здійснюється економічний розвиток, зростають показники добробуту, формується потенціал соціальної конкурентоспроможності економіки, гарантується соціальна безпека.

Порівняння показників соціальної конкурентоспроможності більшою мірою передбачено за методологією SEDA (Аналіз сталості економічного розвитку країни), розробленою компанією The Boston Consulting Group, яка виступає інструментом діагностики і порівняльного аналізу, використовуваним для оцінки сталості економічного розвитку країни й успішності перетворення її економічного зростання в добробут громадян. До методології SEDA введено два важливі поняття – відношення добробуту до багатства і відношення зростання добробуту до зростання багатства.

Коефіцієнт відношення добробуту до багатства дозволяє порівняти рівень добробуту населення з рівнем доходів країни (ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності). Чим вищий коефіцієнт, тим кращі вигоди добробуту пропонує країна при фіксованому рівні розвитку економіки. Коефіцієнт відношення зростання добробуту до зростання багатства показує, наскільки ефективно країна переводить зростання ВВП у підвищення рівня добробуту. Знову ж таки, чим вищий коефіцієнт, тим ще більше покращився добробут населення країни за останні п'ять років при фіксованому зростанні ВВП.

З-поміж проаналізованих країн Україна перебуває в другому квантілі за поточним рівнем розвитку (56-те місце зі 150). З урахуванням показника ВВП на душу населення результати досить несподівані: коефіцієнт відношення добробуту до багатства України дорівнює 1,51 (1 визначає середній показник по 150 країнах), тобто добробут населення України на 51% більший, ніж очікуваний згідно з ВВП, що дає підстави зарахувати її до низки найбільш ефективних країн [2].

За підрахунками виявилось, що хоча реальний ВВП на душу населення України становить близько \$7,2 тис. за паритетом купівельної спроможності, рівень життя в країні відповідає рівню країни з ВВП приблизно \$14 тис. на душу населення.

Важливо відзначити, що щонайменше частково цим високим результатом Україна зобов'язана радянському періоду своєї історії (зокрема, сфері освіти). Впродовж останніх п'яти років Україна продемонструвала також значне зростання рівня добробуту населення, що дозволило країні опинитися в другому квантілі за динамікою останніх років (50-те місце зі 150). При цьому коефіцієнт відношення зростання добробуту до зростання багатства дорівнює 1,19 (1 визначає середнє значення по 150 країнах), тобто зростання добробуту на 19% більше, ніж очікуваний на підставі зростання ВВП. Таким чином, зростання добробуту населення України за останні п'ять років відповідало країні із зростанням ВВП на рівні приблизно 6 замість 3%. Досить високий коефіцієнт може бути частково пов'язаний із першими результатами реалізації деяких заходів із запланованих економічних реформ на 2010–2014 роки, але він також пов'язаний із низкою об'єктивних чинників, таких як низький початковий рівень добробуту населення і короткострокове падіння ВВП у 2009 році, що значно знизило статистику динаміки зростання ВВП, проте не мало довгострокового впливу на рівень добробуту. Попри те, що отримані результати в цілому позитивно характеризують соціально-економічну ситуацію в країні, до них треба підходити з деякою обережністю. Не зростання продуктивності, а зростання добробуту населення є кінцевою метою, тому для подальшого збільшення добробуту уряд з-поміж іншого повинен приділяти більше уваги підтримці високого рівня економічного зростання.

Україна відстає від порівнюваних країн за рівнем поточного добробуту, але розвивається більш швидкими темпами. На високу здатність перетворення багатства в добробут вказує показник відношення добробуту до багатства, що дорівнює 1,51 (1 визначає середній показник по 150 країнах), проте цей факт може бути пояснений радянською спадщиною, а також серйозним падінням ВВП за несуттєвої зміни показників добробуту. Здатність перетворення зростання ВВП у зростання добробуту за останні п'ять років теж висока, але не настільки: завдяки показнику відношення зростання добробуту до зростання багатства, що дорівнює 1,19, Україна посідає місце в другому квантілі рейтингу розвитку країн за динамікою останніх років. Основними проблемними галузями, що стримують розвиток України, є порівняно низькі рівні управління, доходів і довілля. Основні сильні сторони – це рівність доходів та освіта, що перебувають на рівні країн-орієнтирів і що швидко розвиваються. Програма економічних реформ 2010–2014 років, запланована урядом, певною мірою охоплює всі найважливіші показники SEDA, що дає надію сподіватися на довгострокове утримання Україною високої позиції в рейтингу за умови успішної реалізації реформ [2].

За індексом людського розвитку (іноді його використовують як синонім таких понять як «якість життя» або «рівень життя») вимірює досягнення країни з погляду стану здоров'я, здобування освіти та фактичного доходу її громадян, по трьом основним напрямкам, для яких оцінюються свої індекси: 1) індекс очікуваної тривалості життя: здоров'я і довголіття, вимірюваний показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні; 2) індекс освіти: доступ до освіти, вимірюваний середньою очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку і середньою тривалістю навчання дорослого населення; 3) індекс валового національного доходу: гідний рівень життя, вимірюваний величиною валового національного доходу (ВНД) на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС).

За результатами 2011 року Україна має 76-те місце за даним показником і відноситься до переліку країн з високим показником ІЛР. Експерти оцінили український потенціал у 0,729 бала і зарахували державу до категорії «країни з високим рівнем потенціалу». Схожі показники мають Перу, Ямаїка, Грузія, Венесуела й інші держави. Український показник вищий за середній світовий (0,682 бала), але нижчий від середнього європейського показника (0,751 бала). Варто зазначити, що з часу формування індексу, з 2011 року показник України зріс на 0,022 бала – з 0,707 до 0,729 бала. Це найвище значення показника за період формування Індексу розвитку людського потенціалу. Однак українські показники Індексу розвитку людського потенціалу найгірші у Європі. Єдиний виняток – це Молдова, яка займає 111-ту позицію.

Недостатні темпи економічного розвитку, періодичні кризи, безробіття, інфляційні явища, а також низькі доходи населення зумовлюють проблему бідності в Україні. Негативною характеристикою якості життя виступає бідність населення. У Декларації тисячоліття, розробленій ООН, підтверджується: «Бідні – це не тільки люди з низькими доходами, але також і люди, які були позбавлені можливості мати хороше здоров'я, освіту і інші аспекти людського благополуччя. Бідність в Україні вважається однією з найскладніших соціальних проблем основні її показники подано в табл. 1.

За даними табл. 1 видно, що відносні показники бідності за досліджуваний період незначно зменшилися. Однак сукупний дефіцит доходів бідного населення весь час збільшувався.

Також про бідність населення достатнє уявлення дають опитування домашніх господарств. В Україні в жовтні 2011 року Держстатом України проводилося останнє модульне опитування 10,7 тис. домогосподарств з метою аналізу якості життя населення, яке передбачало вивчення думки респондентів щодо 18 ознак бідності та позбавлення, що висвітлювали такі напрями: економічна депривація (позбавлення): за харчуванням (недостатність коштів для забезпечення певної якості харчування); за непродовольчими товарами (недостатність коштів для придбання необхідних недорогих товарів та відсутність їх певних видів); за житловими умовами (відсутність нормальних житлових умов, недостатність коштів для

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Таблиця 1. Основні показники бідності в Україні за 2002–2011 роки

Показники бідності	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рівень бідності, %	27,2	26,6	27,3	27,1	28,1	27,3	27,0	26,4	24,1	24,3
Рівень злиденності, %	13,7	13,7	14,2	14,4	14,8	13,8	13,6	13,0	11,2	10,7
Рівень злиденності серед бідного населення, %	50,6	51,4	51,9	53,1	52,5	50,6	50,6	49,1	46,6	43,8
Глибина бідності, %	23,9	22,9	24,0	23,8	23,8	23,1	23,4	22,3	20,9	20,6
Сукупний дефіцит доходів бідного населення, млн. грн. на місяць	597,2	618,4	821,9	1079,5	1303,0	1491,6	2198,6	2184,1	2108,0	2338,0

Джерело: [1].

покращення житлових умов); у сферах охорони здоров'я та освіти (недостатність коштів для отримання необхідних недорогих товарів і послуг); розвиток інфраструктури як ознаки географічної доступності послуг і бар'єрів негеографічного характеру, які визначають позбавлення за доступом.

Підсумки опитування засвідчили актуальність кожної складової визначеного переліку позбавлень як пріоритетів для формування суспільної думки щодо бідності, оскільки майже всі респонденти сприймали ці ознаки як прояви бідності та позбавлення. Понад 96% опитаних вважали ознаками бідності економічні депривації, тобто фінансову неспроможність домогосподарств: не відмовляти собі в найнеобхідніших недорогих продуктах харчування; оновити за потребою верхній одяг і взуття для холодної пори року для дорослих один раз на 5 років; придбати за потребою новий одяг і взуття для дітей; купити телевізор або холодильник (за їх відсутності); мати житло в нормальному стані; збільшити наявну житлову площу, що не перевищує 5 кв. м на особу; своєчасно сплачувати рахунки за житло або послуги з його утримання; оплачувати послуги лікаря в медичному закладі та призначені ним обстеження та процедури, життєво необхідну хірургічну операцію або лікування в стаціонарі (за відсутності таких послуг на безоплатній основі), купувати ліки та медичне приладдя, призначені лікарем; забезпечити членам домогосподарства, за необхідністю, отримання будь-якої професійної освіти.

У відповідності до теорії свободи, розробленої А. Сенном, соціальне виключення має місце тоді, коли державні інсти-

тути, які наділені владою розподіляти ресурси, функціонують в такий засіб, що систематично відмовляють декільком соціальним групам у доступі до ресурсів, послуг та визнанні, що не дозволяє їм приймати повноцінну участь у політичному житті держави і забезпечувати свій добробут [10].

За оцінками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи, починаючи з 2005 року існує негативна динаміка частки опитаних, які відчувають нестачу можливостей за такими складовими якості трудового життя, як дотримання законів, упевненість у майбутньому, можливість повноцінно проводити відпустку та дозвілля, наявність підходящої роботи, можливість мати додатковий заробіток і працювати з повною віддачею (табл. 2).

Як бачимо за даними табл. 2, у 1994–2012 роках приблизно один з десяти опитаних впродовж року хоча б раз перебував у стані вимушеного безробіття або втрачав роботу. У 2012 році близько 80% опитаних найбільше боялися зростання цін і безробіття, а близько 65% – невиплати зарплат і пенсій. Більш ніж два десятиліття тому люди боялися зупинки підприємств (в 2,7 раза), холоду в квартирі (в 1,4 раза), безробіття (в 1,3 раза) та зростання цін (в 1,2 раза).

Центральним виміром соціального виключення є інституційне виключення. Це обмеження доступу громадян до законодавчої системи, інститутів держави, недовіра людей до державної влади, небажання слідувати формальним нормам, правилам, розробленим державою.

Таблиця 2. Оцінка недостатності можливостей за окремими складовими якості трудового життя, %

Частка респондентів, яким не вистачало:	1996	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2008	2010	2012
заощаджень для підтримання власного добробуту принаймні впродовж року	–	–	–	86,1	–	83,4	76,7	74,7	80,2	80,4
упевненості у власному майбутньому	–	–	–	72,7	–	66,9	67,1	64,4	63,8	72,3
можливості харчуватися відповідно до своїх смаків	72,1	77,2	72,8	71,0	61,1	63,0	53,6	48,9	49,8	51,9
дотримання чинних у країні законів	–	–	–	70,8	–	68,7	69,9	68,3	68,8	71,8
можливості повноцінно проводити відпустку	–	68,0	63,6	65,1	59,0	59,9	52,9	53,6	58,8	60,6
можливості дати дітям повноцінну освіту	–	–	–	67,3	–	59,8	52,2	47,2	51,9	55,1
можливості купувати найнеобхідніші продукти	–	60,6	57,8	49,6	37,4	43,6	35,7	32,2	32,4	31,8
необхідної медичної допомоги	58,4	62,8	61,9	63,4	55,8	58,8	54,2	48,4	52,1	57,4
можливості мати додатковий заробіток	–	55,6	55,9	48,8	39,3	43,6	44,8	41,0	47,2	51,1
можливості повноцінного дозвілля	53,5	53,3	51,9	51,6	44,9	46,1	41,4	44,1	45,7	47,3
здоров'я	51,8	56,8	52,0	54,9	49,0	51,3	47,3	45,8	46,5	50,1
підходящої роботи	46,8	54,8	56,0	54,1	45,5	45,9	43,0	37,0	46,5	48,6
необхідного одягу	42,9	46,6	43,7	44,9	32,3	31,1	25,7	21,0	23,7	24,0
можливості працювати з повною віддачею	38,9	44,5	45,5	38,0	30,2	32,2	30,1	27,2	32,7	35,0
необхідних меблів	35,5	37,6	32,0	40,2	33,0	35,2	30,9	27,0	27,4	28,8
якісного житла	34,7	39,4	35,4	42,4	36,3	40,9	36,1	34,1	35,1	38,8

Джерело: [8].

Таблиця 3. Результати опитування населення України на запитання: «Якою мірою Ви довіряєте таким соціальним інституціям?»

	Зовсім не довіряю	Переважно не довіряю	Переважно довіряю	Цілком довіряю	Важко сказати
Президентів України	45,0	23,9	19,3	6,5	5,3
Верховній Раді України	45,1	31,7	14,7	1,6	6,9
Уряду України	44,1	26,9	19,3	3,0	6,6
Збройним Силам України	18,3	18,9	40,4	8,2	14,2
Міліції	39,8	30,2	19,5	3,2	7,3
Службі безпеки України	28,0	20,5	29,8	4,6	17,1
Місцевій владі	22,8	24,5	36,0	6,3	10,3
Судам	44,9	27,4	13,2	2,7	11,9
Конституційному Суду України	36,6	22,5	17,0	4,0	20,0
Прокуратурі	38,4	25,1	16,2	4,4	15,8
Церкві	9,3	10,6	38,4	31,7	10,0
Засобам масової інформації України	12,6	21,2	48,0	10,3	7,9
Засобам масової інформації Росії	20,3	25,7	27,3	5,8	20,8
Громадським організаціям	14,2	21,4	33,0	5,4	26,0
Політичним партіям	32,1	37,1	15,6	2,0	13,3
Банкам	37,0	30,3	19,9	3,0	9,8

Джерело: [6].

За результатами загальнонаціонального опитування українців представниками Фонду «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва» разом із соціологічною службою Центру Разумкова з 17 по 22 травня 2013 року (було опитано 2010 респондентів) виявилось, що лише три соціальні інституції мають переважну довіру з боку громадян: церква (баланс довіри–недовіри становить +50%, ЗМІ України (+24,5%), Збройні сили України (+11%) та дещо переважає довіра у ставленні до громадських організацій (+3%). Усі інші соціальні інституції мають негативний баланс довіри–недовіри: Верховна Рада України (–60,5%), суди (–56%), політичні партії (–2%), уряд України (–49%), міліція (–47%), банки (–44%), прокуратура (–43%), Президент України (–43%), Конституційний суд України (–38%), Служба безпеки України (–14%), місцева влада (–5%) (Табл. 3).

Інституційне виключення має місце в усіх пострадянських країнах, але в Україні воно приймає унікальну та радикальну форму, так звану модель «суспільства пісочного годинника». Модель «суспільства пісочного годинника» характеризується критичним розшаруванням і розділенням важливіших сфер життя суспільства на формальну і неформальну, примушенням населення до використання неформальних практик у професійній діяльності і повсякденному житті. Суспільство асоціюється з пісочним годинником: вузька перемичка годинника відокремлює індивідумів від держави. Контакти між двома сферами епізодичні, їх намагаються уникнути представники обох сфер, що залишає соціальну систему поділеною, але стабільною. Якщо ж дві сфери стикаються, наприклад, у період виборів або реформ, виникає загроза неконтрольованої реакції. Як зазначає А.М. Олійник, «...суспільства, які характеризуються прірвою між елітою та населенням, є нестабільними навіть тоді, коли всі ознаки несталості відсутні. Соціальні програми і заклики політичних сил, які розташовані «з іншого боку» перемички, не знаходять відгуку у населення» [4].

У моделі «пісочного годинника» неформальні інститути мають обмежену ефективність. Більш того, конфлікти та напруження між формальними та неформальними інститутами дестабілізують систему в цілому. Так, більшість українців (73,4%) вважають, що влада в нашому суспільстві захищає інтереси соціальної верхівки та привілейованих верств. І лише 14,9% сприймають владу як інститут, який захищає та регулює інтереси всіх без винятку громадян. При відповіді на запитання, на яких засадах функціонує влада, думки населення розподілились наступним чином: 21,2% відповіли, що на деперсоналізованих, суто формальних засадах, а 55,5% – на суто особистісних, неформальних засадах [3].

Виключення членів певної соціальної групи за межі економічних, соціальних, політичних інститутів і практик є результатом впливу комплексу складних, динамічних процесів, порушення прав індивідумів і груп на доступ до ресурсів, участь у політичному житті країни, що сприяє виникненню передумов для вираження протесту, що у комплексі з символічними емоційними мотивами, історичними спогадами та наявністю мобілізаційних характеристик, які об'єднують членів групи, є прямим шляхом до радикалізації насилля і соціальних конфліктів.

Висновки

Таким чином, національні особливості та чинники забезпечення соціальної конкурентоспроможності у процесі становлення ринкової економіки можливо розглядати лише у тісному взаємозв'язку економічних, політичних та соціальних чинників. Тому до методів її визначення та оцінки необхідно застосовувати факторний аналіз чинників соціальної ефективності виробництва; системне оцінювання поточної ефективності інституцій та соціально–економічної політики з використанням як статистичних показників, так і результатів моніторингу (короткостроковий період), а також оцінювання економічної політики уряду за досягнутими со–

ціальними результатами згідно з визначеними цілями і завданнями розвитку у довгостроковому періоді.

Національні особливості та чинники забезпечення соціальної конкурентоспроможності економіки в Україні формувалися у процесі становлення ринкової економіки. Тому ці умови мають специфічний характер, який пояснюється самою суттю перехідної економіки, об'єктивними умовами господарювання, особливостями економічної політики у цей період, характером інституціональних перетворень, національним господарським менталітетом та іншими чинниками.

Соціалізація трансформаційної економіки означає не лише створення матеріальних умов для забезпечення зростаючих потреб суспільства, а й розвиток соціальних процесів під впливом ринкових та інституціональних трансформацій, таких як перетворення відносин власності, лібералізація і демократизація економічних взаємовідносин, перетворення держави на учасника ринкових відносин, впровадження відносин соціального партнерства між суб'єктами соціалізації; активну участь громадян в соціально-економічних відносинах. А соціальна конкурентоспроможність економіки характеризує її соціальні результати у порівнянні з іншими країнами.

Список використаних джерел

1. За даними Обстеження умов життя домогосподарств, що проводиться Державною службою статистики України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorstat.kiev.ua/p.php3?c=499&lang=1>

2. Україні в світі. Огляд міжнародних індексів. 2013. Фонд Ефективного управління. К., 2013. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_inthe_world_2013_ukr_web.pdf

3. Українське суспільство 2002–2010. Соціологічний моніторинг / За ред. д.е.н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2010. – 636 с.

4. Олейник А.Н. Институциональные аспекты социально-экономических трансформаций / А.Н. Олейник. – М.: ТЕИС, 2000. – 159 с.

5. Полунеев Ю. Механізм підвищення конкурентоспроможності економіки України в посткризовий період / Юрій Полунеев. – Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. Ч. 3. – С. 243.

6. Свобода слова в Україні: загальнонаціональне опитування / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/events/hdvhwidhvhdfvjkhj.htm>

7. Чорнодід І.С. Методологія аналізу соціальної конкурентоспроможності країни // Бізнес інформ № 7. – 2013. – С. 225–231.

8. Халда Н.О. Забезпечення соціальної конкурентоспроможності регіону в умовах структурних змін світового господарства / Н.О. Халда. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_5/22.pdf. – Назва з екрана

9. Якість трудового життя в Україні: Соціологічний вимір (дповідна записка) Національна Академія Наук України / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. – Київ, 2012. – 22 с. – С. 15–16.

9. Amartya Sen. Social exclusion: concept, application and scrutiny / Sen Amartya. – Manila.: Philippines, Asian Development Bank, 2000. – 60 p.

Я.К. ШАПОВАЛ,

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Вплив глобалізаційних процесів на економічну стратифікацію населення України

У статті аналізуються механізми впливу світових глобалізаційних процесів на майнове розшарування та економічну нерівність в Україні.

Ключові слова: глобалізація, економічна стратифікація, нерівність.

В статье анализируются механизмы влияния глобализационных процессов на имущественное расслоение и экономическое неравенство в Украине.

Ключевые слова: глобализация, экономическая стратификация, неравенство.

This article analyzes the mechanisms of globalization processes on the stratification and economic inequality in Ukraine.

Постановка проблеми. Стрімка стратифікація в минулому егалітарного українського суспільства відбулася вже на початку 1990-х років, коли різка зміна умов господарювання та

масштабна приватизація спричинили концентрацію ресурсів і національного багатства в руках відносно нечисельної групи при зuboжінні і низькооплачуваній зайнятості переважної більшості населення. В Україні з'явилися справді багаті родини, причому їхнє багатство було сформовано переважно завдяки доступу до державної власності і приватизації найбільш прибуткових її об'єктів. Надзвичайно короткий термін накопичення цього багатства значною мірою вплинув на бажання всіляко демонструвати свої статки, часто навіть перебільшуючи їх. У цей же час сталося катастрофічне падіння рівня життя переважної більшості населення [1, с. 5].

Більшість суспільств визначають викорінення несправедливої нерівності як одне з головних завдань державної політики. Проте коли доводиться вибирати між забезпеченням вищих темпів економічного зростання і зниженням нерівності шляхом первинного або вторинного перерозподілу доходів, уряди часто опиняються перед жорсткою альтернативою, оскільки пе-

реваги, досягнуті шляхом забезпечення більшої справедливості, можуть бути зведені нанівець втратами, що пов'язані з уповільненням темпів економічного зростання. Отже, проблема зв'язку економічної стратифікації населення з рівнем економічного розвитку України є надзвичайно актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Одним із найбільш масштабних вітчизняних досліджень з цього питання є монографія за ред. Е.М. Лібанової [1]. Іншим вагомим дослідженням впливу майнової нерівності на сталий людський розвиток є аналітична доповідь, підготовлена в Інституті демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи [2]. Серед останніх фундаментальних іноземних досліджень слід згадати монографії Л. Костильової [3] та О. Шкарабана [4].

Метою статті є спроба встановлення зв'язку та взаємного впливу участі України у глобальному економічному середовищі з рівнем економічної стратифікації населення.

Виклад основного матеріалу. Вплив економічної стратифікації на рівень економічного розвитку країни наразі залишається дискусійним питанням. Існує два полярних погляди з цього приводу. Частина дослідників вважає, що концентрація великої кількості ресурсів у руках обмеженого кола власників є позитивним явищем для економічного розвитку країни. Аргумент полягає в тому, що питома вага споживання на одну особу багатства у цієї категорії людей значно нижча, ніж у решти громадян, які складають переважну більшість населення країни. Це дає змогу його (багатства) власникам (у сучасній загальноприйнятій термінології – олігархам) сконцентрувати значні ресурси для інвестування, яких так потребує кожна економіка, зокрема вітчизняна.

Загалом, така теза має певну логіку, оскільки сучасні науково–прикладні дослідження, а отже, глобальні інвестиційні проекти, що «визначають обличчя» сучасного світу, тобто засновані на інноваціях, стають усе більш дорогими, потребуючи таким чином усе більшої концентрації інвестиційного ресурсу.

Інша частина експертів дотримується погляду, що надмірна економічна стратифікація заважає сталому економічному розвитку. Вони вважають, що нерівність, навпаки, гальмує економічний розвиток, оскільки негативно впливає на інвестиційну активність. Зокрема, експерти «Громадянської двадцятки» вважають, що: «До недавнього часу багато країн віддавали перевагу заходам стимулювання економічного зростання за допомогою ринкових механізмів, приділяючи дуже незначна увагу політиці з подолання нерівності. В останні два роки однак більшість економістів дійшли висновку про те, що більш рівномірний розподіл доходів сприяє економічній стабільності, підтримці стійких темпів зростання, соціальної згуртованості в суспільстві» [5, с. 20].

Факторами негативного впливу надмірної економічної стратифікації населення на стійкість та темпи економічного зростання більшість експертів вважають чотири: недостатність стимулів для інвестування, негативний вплив на продуктивність праці, нестача матеріально–речового капіталу та соціальний фактор.

Недостатність стимулів для інвестування. Рівномірний розподіл доходів між широкими верствами населення заважає надмірній концентрації фінансового ресурсу в руках обмеженого кола олігархів, це дійсно так. Але наявність численного середнього класу обумовлює масове індивідуальне, хоча й в незначних обсягах, накопичення. За умови діючих механізмів концентрації цього ресурсу у напрямках, яких потребує сталий економічний розвиток країни, можуть створюватися умови для інвестування зсередини країни, оскільки середній клас, як правило, не схильний виводити накопичення за кордон. Це пояснюється насамперед порівняно незначними обсягами індивідуальних накопичень.

По–друге, значний прошарок середнього класу є наочним свідченням сприятливого інвестиційного клімату, отже, нагальною необхідністю виведення коштів у інші юрисдикції з метою їх збереження відсутня.

Насамкінець, широкий та потужний середній клас забезпечує сталий внутрішній попит, що само по собі є могутнім стимулом для стійкого та тривалого економічного зростання.

Але за надмірної економічної стратифікації, тобто відсутності вищезгаданого середнього класу, діє зворотна логіка. Відсутність великої кількості індивідуальних накопичень не створює умов для концентрації інвестиційного ресурсу зсередини країни. Аналогічно не створюються стимули для підвищення внутрішнього попиту.

Негативний вплив економічної стратифікації на продуктивність праці. Сучасна ринкова економіка дедалі більшою мірою визначається якістю людського капіталу. За висновками експертів ООН, якщо кілька десятиліть тому потенційні переваги в конкурентоспроможності мали країни, багаті на природні ресурси чи фінансові капітали, то сьогодні економічне зростання на 64% зумовлене людським і соціальним потенціалом, тоді як природними ресурсами – на 20%, а наявністю капіталу – лише на 16% [6].

Протягом тривалого періоду в експертній спільноті панувала думка, що Україна має значну конкурентну перевагу перед іншими країнами за рахунок дешевої та кваліфікованої робочої сили. Сьогодні ця теза не відповідає дійсності. Робоча сила в Україні не є дешевою у порівнянні з аналогічним показником Південно–Східної Азії.

Аналогічне справедливе й по відношенню до кваліфікації робочої сили. Міжнародні порівняння продуктивності праці (ВВП на одного зайнятого за паритетом купівельної спроможності) показують, що Україна суттєво відстає за цим показником не лише від розвинутих країн (Німеччини, Франції, Швеції), а й успішних постсоціалістичних країн Європи.

Продуктивність праці в Україні знаходиться на надзвичайно низькому рівні. Достатньо сказати, що станом на 2008 рік показник сягав 50,4% від рівня Росії та лише 19,6% від рівня Франції [7, с. 34].

Якість трудових ресурсів великою мірою визначається якістю та доступністю освіти у країні, в тому числі вищої. Незважаючи на обов'язковий загальний характер середньої освіти

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

та досить високу частку вищої освіти серед молоді, загальний рівень професійної кваліфікації на Україні неухильно знижується. Немалим чином це пояснюється зниженням загально-го рівня середньої та особливо вищої освіти. Якість та престижність вищої освіти в Україні поступово девальвується. Отже, професійні навички працівників, особливо в технологічно складних галузях, залишають бажати кращого.

Іншим фактором є деіндустріалізація України, скорочення виробництва наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості та заміщення її дрібнотоварним виробництвом, що негативно відбивається на кваліфікації робочої сили.

Насамкінець, проблемою є комерціалізація вищої освіти в Україні. Представники нижчих страт не в змозі оплачувати навчання дітей і не мають можливості отримати кредит на освіту, як це практикується у більшості розвинених країн. Отже, працівникам не вистачає професійних знань та навичок, що значно знижує їхні конкурентні позиції на ринку праці. Для значної кількості молоді доступними за професійним рівнем є лише роботи, які не потребують високої кваліфікації, а отже є низькооплачуваними. Це, своєю чергою, лише підсилює рівень економічної стратифікації населення України. Саме тому в контексті зниження економічної стратифікації нагальною необхідністю є забезпечення доступності освіти для молоді як через розширення державного замовлення, так і через зниження її (освіти) вартості та підвищення доступності кредитування. Але при цьому неодмінною умовою має бути підтримання належної якості.

Нестача матеріально-речового капіталу. Автори «Громадянської двадцятки» цілком справедливо вважають, що: «Кількість матеріально-речового (фізичного) капіталу в економіці впливає як на загальну продуктивність, так і на продуктивність праці (через співвідношення капітал / праця, або кількість фізичного капіталу, що припадає на кожного працівника). Бідні верстви населення з високою часткою ймовірно-сті будуть володіти недостатнім фізичним капіталом з цілого ряду причин, включаючи неможливість накопичення достатніх заощаджень (не тільки через низькі доходи, а й через відсутність надійних способів заощадження) і вразливість їхніх активів перед антропогенними і природними лихами» [5, с. 20].

Але, на нашу думку, на сучасному етапі розвитку основна роль в економічних процесах належить все ж таки не фізичному, а фінансовому капіталу, який може бути конвертований у засоби дрібнотоварного виробництва. В цьому контексті велику роль знову ж таки відіграє доступ нижчих страт до дешевого кредитування. Велика кількість економістів вважають, що підвищений у порівнянні з розвинутими країнами рівень інфляції є нормальним явищем для транзитивної економіки. Разом із тим, якщо відсоткові ставки за кредитами на започаткування (розвиток) бізнесу перевищують 5 відсоткових пунктів, таке кредитування для позичальника втрачає будь-який сенс. Отже, дійсна проблема нестачі фізичного капіталу (засобів виробництва) щільно й нерозривно зав'язана на сталу практику банківської системи.

Разом із тим не підлягає сумніву, що нестача фізичного капіталу у нижчих страт негативно впливає на рівень економічної стратифікації населення. Виникає природний бар'єр для залучення численних нижчих страт до ринкової економіки і нерівність у кращому випадку консервується на одному рівні, а у найгіршому – збільшується. При цьому темпи зростання економіки знижуються або взагалі коливаються на нульовому рівні.

Соціальний фактор. Багато дослідників вказують на зв'язок економічної стратифікації із соціальною нестабільністю. Головним чином він реалізується через підвищення соціальної напруги в суспільстві. Нижчі та вищі страти починають відчувати взаємну антипатію.

Нижчі страти вважають існуючий соціально-економічний устрій несправедливим, а себе – обділеними. На їхню думку, вони заслуговують ширшого доступу до життєвих благ. В їхньому уявленні вищі страти виглядають жадібними, підступними та брехливими. Нижчі страти впевнені, що багатство вищих страт добуто підступним шляхом, а отже вони (вищі страти) зобов'язані щонайменше поділитися з іншими. У найбільш радикальних варіантах мислення найбільш переважним варіантом виглядає повна націоналізація.

Своєю чергою, вищі страти вважають представників нижчих страт ледарями, неробами та дармоїдами. Коли взаємний антагонізм сягає певної позначки, настає загроза для внутрішньої соціально-економічної стабільності, на що неминуче реагує внутрішній, а, особливо, зовнішній капітал. Інвестиційні процеси консервуються або згортаються. Рейтингові агенції знижують суверенні рейтинги або принаймні прогнози по ним. Це автоматично призводить до зниження корпоративних рейтингів, які вкрай рідко перевищують суверенні, та дорожчання позикових коштів.

Надмірна економічна стратифікація може бути причиною громадянських конфліктів як на регіональному рівні, так й у країні в цілому. При цьому досить часто спалахують сепаратистські тенденції, які до цього були приховані в суспільстві.

На нашу думку, з проаналізованих чотирьох факторів соціальний є найбільш вагомим. Саме соціальна атмосфера в суспільстві відіграє визначну роль в економічних процесах, а не навпаки, хоча насправді зв'язок між економікою та соціальною сферою є більш складним та багатограним.

Таким чином, процеси економічної стратифікації впливають на економічний розвиток суспільства. Причому характер цього впливу досі не можна оцінити однозначно. Можемо лише припустити, що він залежить від комплексної дії багатьох чинників, поєднання яких для кожної країни є суто індивідуальним.

Натомість беззаперечним є факт, що надмірна економічна стратифікація може нести в собі загрози для соціально-економічного стану країни. Отже, нагальною необхідністю для економічної науки є виявлення та ідентифікація цих загроз, аналіз їх впливу та розробка заходів щодо його (впливу) знешкодження, або, принаймні, мінімізації.

Разом із тим в контексті цієї статті окремий інтерес для сучасних дослідників являє інша світова тенденція, яка набуває все більших масштабів. Йдеться про глобалізацію світового господарського простору. Нині глобалізація є визначальною тенденцією світового господарства, яка впливає на усі сторони суспільного буття: економіку, політику, культуру тощо. До цього процесу тією чи іншою мірою залучені майже всі країни світу, і Україна не є виключенням.

Термін «глобалізація» в економічному контексті не має чіткого та однозначного трактування (до речі, ця теза також є справедливою по відношенню до термінів «світова економіка», «глобальна економіка» тощо. Вони є популярними серед вітчизняних та зарубіжних дослідників і застосовуються у величезній кількості доробків, але їхні значення однозначно не уніфіковані. Навіть неясно, є ці терміни тотожними чи ні).

Тому для цілей цієї статті під глобалізацією будемо розуміти процес стирання економічних кордонів національної держави, інтернаціоналізацію внутрішнього ринку та інтеграцію його до світових ринків.

Вплив глобалізаційних процесів на економічну стратифікацію населення окремої країни досі не досліджено. Наприклад, В.Ю. Саприкіна вважає, що: «Суперечки з приводу глобалізації зосереджені в основному на тому, підсилює вона нерівність між багатими і бідними чи ні. На наш погляд, соціально–економічна нерівність не є прямим наслідком глобалізації. Дійсно, багаті стали жити багатше, проте й бідні збільшили свій добробут. Бідні країни використовують знання і технології багатших держав. Більша нерівність сприяє тому, що суспільство підтримує, наприклад, продовольчі програми для тих, хто стоїть нижче на соціальній щаблі. Певна майнова нерівність навіть іде люду на користь. Багаті країни вкладають величезні кошти в медицину і мають можливість досліджувати і розвивати нові технології в діагностуванні важких захворювань, наприклад раку. Всі ці розробки вимагають величезних грошових вливань, що не під силу менш розвиненим країнам» [наведено за 8, с. 11].

Інші дослідники відмічають, що «світова економіка все більше поляризується, економічна активність і відповідні прибутки концентруються у трьох десятках ключових країн, переважним чином членів Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Приєднання до світової ринкової системи постсоціалістичних країн, а також відсталих країн, не покращило їх економічне становище, а лише збільшило маргінальність». У сучасних умовах очікується, що «маргіналізація бідних країн і незаможного населення буде набирати обертів, якщо не будуть створені адекватні регулятивні норми і механізми управління глобалізаційними процесами» [процитовано за 9, с. 62].

Іншими словами, вплив глобалізації на економіку окремих країн не досліджено, але вже зараз ясно, що внаслідок глобалізації світ поляризується, а для країн, що не входять до переліку розвинутих, існує небезпека відставання в економічному розвитку та інших негативних наслідків. Деякі віт-

чизняні дослідники прямо вказують на ймовірність такого сценарію для України.

Значне зростання економічної нерівності, уособлення багатства погіршує можливості для виживання нижчих верств населення. Відбувається процес зростання соціальних проблем, зростає безробіття, знижуються доходи, відсутні фінансові можливості для отримання освіти, придбання житла тощо. Розуміючи небезпеку такої ситуації, розвинені країни починають проводити таку політику (вирівнювання доходів, скорочення безробіття, соціальна допомога тощо), щоб скоротити розрив у рівні життя між вищими і нижчими верствами суспільства, зняти соціальну напругу в суспільстві. В той же час у бідних країнах відбувається зниження рівня життя, що призводить до політичної нестабільності, зростання організованої злочинності, корупції, поширення соціальних хвороб [9, с. 62].

Небезпека розподілу світу внаслідок глобалізації на зони процвітання та занепаду підсилює низку загроз світового масштабу, серед яких – нелегальна міграція, транснаціональна злочинність, міжнародний тероризм тощо. Надмірна бідність та поляризація суспільства спонукають політиків бідних країн до пошуку штучних шляхів зниження суспільної напруги – пошук внутрішніх та зовнішніх ворогів, недружня політика до сусідніх (і не тільки) держав, підтримка тероризму тощо.

Опосередкованим підтвердженням цієї тези щодо України є думка А. Дунської та С. Костюка, які вважають, що: «...вплив глобалізації на національну економіку досить складний та суперечливий. ... Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України від високорозвинених країн. Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів [10].

Аналогічної думки дотримується авторський колектив під керівництвом Е. Лібанової: «Процеси інтеграції світової економічної системи насправді розділили світ на учасників цих процесів та аутсайдерів, на одержувачів вигід глобалізації та іншу частину людства, що живе в глобалізаційній ізоляції в умовах нездатності брати участь в процесах інтеграції. У результаті глобалізації посилюються тенденції економічної і соціальної нерівності та сегментації, що були зумовлені динамічним розвитком процесів фінансизації глобальної економіки. Як свідчать останні дослідження, економічне зростання може супроводжуватися зниженням, зростанням або консервацією нерівності» [2, с. 32].

На наш погляд, причини входження України до переліку аутсайдерів світової економіки пов'язані насамперед з відсутністю повноцінного доступу до світового інвестиційного середовища, а отже, однобічно, в якості акцептора, присутністю на світовому ринку капіталів. Наслідком цього є нез-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

датність адаптації вітчизняної економіки до процесів глобалізації, низька конкурентоспроможність більшості галузей та виробництв, низька продуктивність праці.

Отже, основне соціальне протиріччя глобалізації – це гальмування прогресу або пряме погіршення умов існування основної (і при цьому такої, що збільшується) частини людства за рахунок прискорення розвитку і зростання добробуту її абсолютної (і при цьому такої, що скорочується) меншої частки. Таким чином, однією з сучасних тенденцій світової глобалізації є феномен нової стратифікації держави та суспільства, основним критерієм якої визнано стан економічного розвитку та рівень соціального захисту громадян [9, с. 61].

Україна, як й інші держави, що розвиваються, опинилася на сьогодні у сфері інтересів розвинутих країн світу переважно як потенційний ринок збуту для товарів кінцевого призначення, постачальник сировини та напівфабрикатів, виробництво яких супроводжується екологічним забрудненням навколишнього середовища. Така ніша на міжнародних ринках спричинює і економічне відставання України від стандартів розвинутих країн світу. Отже, можна вважати, що глобалізація в її нинішній формі більше відповідає інтересам розвинених держав [9, с. 62].

Провідна роль у процесі глобалізації належить транснаціональним корпораціям (ТНК). Їхня кількість в останній чверті ХХ ст. зростала надзвичайно інтенсивно. Сьогодні вони контролюють близько половини світового промислового виробництва, понад половину міжнародної торгівлі, близько 4/5 світового банку патентів і ліцензій. Протягом останніх двох–трьох десятиліть географія діяльності ТНК змінилася дуже різко. Раніше панівне становище на світовому ринку займали ТНК розвинених країн. Тепер розвинені країни поступово скорочують свою частку в економічній діяльності за кордоном, тоді як на світову арену виходять держави, що розвиваються. Якщо на початку 80-х років ХХ ст. їхні накопичені прямі інвестиції знаходилися в межах \$16–16,5 млрд., то до початку 90-х років вони становили вже близько \$82 млрд., а до початку ХХІ ст. – близько \$470 млрд., тобто майже 10% світового обсягу таких інвестицій [11, с. 198].

Але, на превеликий жаль, сьогодні для України справедливими є два факти:

1. Провідні світові транснаціональні корпорації в силу своєї ринково-капіталістичної природи не схильні опікуватися проблемами територій, на яких розташоване виробництво, якщо це не центр прийняття рішень та не головна юрисдикція фінансових та інших ресурсів. Головне, що цікавить акціонерів ТНК, – це прибуток, а отже, решта не має значення. І якщо уряди юрисдикцій ще можуть певним чином впливати на політику ТНК по відношенню до доходів населення юрисдикцій (рівні заробітних плат, соціальний пакет, все те, що підпадає під категорію «соціальна відповідальність бізнесу»), решта країн позбавлені жодних важелів впливу на акціонерів та менеджмент ТНК.

2. У силу певних історичних, політичних, економічних та інших причин Україна не є юрисдикцією жодної ТНК світового масштабу. Отже, в цьому сенсі нинішній та інші уряди залишені напризволяще з проблемою економічної стратифікації українців та вимушені вирішувати її самостійно, спираючись лише на внутрішні ресурси.

Отже, глобалізація є доволі неоднозначним явищем нашого сьогодення. Поруч із беззаперечними перевагами вона несе з собою також цілу низку небезпек, зокрема економічного характеру, основними з яких є: нерівномірність розподілу благ між країнами-учасницями процесу, деіндустріалізація економік, збільшення розриву у рівнях заробітних плат між кваліфікованими та некваліфікованими працівниками, міграція виробництва залежно від вартості робочої сили та негативний вплив на зайнятість.

Виходячи з вищенаведеного можна констатувати, що економічна стратифікація населення є багатограним явищем, оцінка якого залежить від конкретних умов, що склалися зсередини кожної країни. Але як припущення можна стверджувати, що надмірна економічна стратифікація шкодить сталому економічному розвитку, гальмуючи його за рахунок зниження продуктивності праці, незначних обсягів інвестування та негативних соціальних наслідків.

З іншого боку, глобалізаційні процеси впливають на економічне становище конкретної країни також доволі неоднозначно. В цілому дослідники доходять думки, що глобалізація є більш вигідною для розвинених країн, які є локомотивом цього процесу. Натомість вплив глобалізації на країни з транзитивними економіками, до яких відноситься й Україна, є не таким позитивним. Існує велика ймовірність того, що завдяки надлишковій інтеграції у світові економічні процеси економічна стратифікація країн, що розвиваються, лише підвищується.

Висновки

Глобалізаційні процеси, що в цілому розцінюються економістами як позитивне явище, здатні збільшувати економічну стратифікацію зсередини окремих країн. Своєю чергою, надлишкова економічна стратифікація здатна гальмувати соціально-економічний розвиток країни. Це означає, що надмірне залучення країни у світові економічні процеси може зашкодити національним економічним процесам. Якщо це дійсно так, то перед дослідниками постає три питання:

1. Яким є оптимальний ступень залучення країни у світові інтеграційні процеси з огляду на внутрішню економічну стратифікацію?

2. Які зовнішні чинники, пов'язані з міжнародним розподілом праці, впливають на внутрішню економічну стратифікацію?

3. Чи можна регулювати вплив цих чинників на внутрішню економічну стратифікацію?

Відповіді на ці питання є надзвичайно важливими, оскільки проблема економічної стратифікації суспільства виходить за рамки суто економічної проблематики. Вона є складником загального комплексу ризиків, що загрожують людству на сучас-

сному етапі розвитку. Зокрема, йдеться про збереження довкілля, військові загрози, міжетнічні та міжконфесійні конфлікти, здоров'я нації, техногенні фактори тощо. Знешкодження цих ризиків можливе виключно за умови не просто врахування соціального аспекту глобалізації, а й виведення його на перший план, ґрунтуючись на принципах співробітництва та взаємодопомоги в інтересах усього людства.

Список використаних джерел

1. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / За ред. Е.М.Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.

2. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / Кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с.

3. Костылева, Л.В. Неравенство населения России: тенденции, факторы, регулирование [Текст]: монография / Под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина; Л.В. Костылева. – Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2011. – 223 с.

4. Шкарабан И.О. Социально-экономическое неравенство и его воспроизводство в современной России. – М.: ЗАО «ОЛМА Медиа Групп», 2009. – 560 с.

5. Предложения «Гражданской двадцатки» по обеспечению устойчивого, сбалансированного и инклюзивного роста: проект доклада. – М.: Логос, 2013. – 72 с.

6. Сучасні критерії і виміри національної конкурентоспроможності // Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://finance-library.com.ua/article.php?book=65&article=4495>

7. Продуктивність – найважливіша основа зростання реально заробітної плати // Національна безпека і оборона. – 2010. – №7. – С. 25–37.

8. Сапрыкина В.Ю. Глобализация мировой экономики и социально-экономическое неравенство // Российское предпринимательство. – 2011. – №8. – Вып. 1 (189). – С. 10–16.

9. Євтушенко О. Соціальна стратифікація в умовах глобалізації сучасного світу / О.Н. Євтушенко, Н.А. Громадська // Наукові праці Державне управління. – Вип. 182. – Том 194. – С. 60–64.

10. Дунська А.Р. Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на рівень економічного розвитку України / А.Р. Дунська, С.О. Костюк // [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://estetiquement.ru/e-journals/PSPE/2008-3/Dunska_308.htm

11. Тойганбаева А.Е., Кенжебаева З.С. Методологические основы глобализации в развитии мировой экономики // Фундаментальные исследования. – 2012. – №3. – С. 193–198.

РЕЦЕНЗІЇ, КОМЕНТАРІ, ВІДГУКИ

РЕЦЕНЗІЯ на монографію Т.М. Булах «Соціальний розвиток села: стан проблеми і перспективи»

В сучасних умовах фінансової кризи та соціально-політичної нестабільності, прагнення до інтеграції в європейський економічний простір дослідження проблем соціального розвитку села набуває особливо важливого значення.

Питання ролі, функцій, зобов'язань та відповідальності держави, місцевих органів влади, колективних сільськогосподарських підприємств та приватних підприємців щодо соціальної розбудови села – одні із найбільш дискусійних в економічній науці і практиці. Мета формування соціальної економіки, інтегрованої в європейський економічний простір, не може бути досягнута без розробки сучасної стратегії та механізму комплексного розвитку сільської місцевості з урахуванням регіональних особливостей.

В цьому контексті розробка теорії, методології і практичних рекомендацій щодо перспектив розбудови села є актуальним завданням сучасної економічної науки. Відсутність єдиного підходу до концепції державного регулювання соціального розвитку села є однією з причин низької ефективності державної соціальної політики, що становить загрозу економічній безпеці держави. Тому в сучасних умовах ідентифікація проблем функціонування і розвитку соціальної сфери села та пошук шляхів ефективного її розвитку є одним із пріоритетних напрямів наукових досліджень.

Монографія Т.М. Булах «Соціальний розвиток села: стан проблеми і перспективи»¹ є актуальною науковою працею, в якій на високому науковому рівні розкрито теоретично-методологічні аспекти соціального розвитку села в ринкових умовах господарювання. Виявлено та систематизовано фактори, які впливають на цей розвиток.

Висвітлені роль і принципи стратегічного управління в розбудові села. Значна увага приділена аналізу та оцінці сучасного стану розвитку соціальної сфери та обґрунтовано пропозиції щодо покращення його державного регулювання з урахуванням досвіду розвинених країн світу. Обґрунтовано

авторське бачення по стратегії з визначенням пріоритетних напрямів соціального розвитку села за умов формування інноваційної економіки. Сформульовані пропозиції щодо удосконалення діючої системи управління соціального розвитку села на основі застосування кластерного підходу.

Перетворення, які нині здійснюються в Україні, повинні спиратися на науково обґрунтовані засади державної економічної політики. Основне завдання держави в будь-якій економічній системі – забезпечити громадянам належний рівень життя. Прогрес в розвитку країни нині все більшою мірою визначається якістю життя людей, перетвореннями, які забезпечують розвиток людини, а не лише темпами росту виробництва. Суспільство може більш або менш повно задовольнити запити своїх громадян на пристойне життя лише тоді, коли воно покладає обов'язок регулювання економічних процесів на державу. Перед економікою України стоять складні завдання, які, вимагають запровадження нових технологій обслуговування і вдосконалення структури соціального розвитку села, пошуку на цій основі шляхів підвищення ефективності його функціонування та вирішення таких проблем:

- підвищення освітньо-професійного рівня сільських мешканців, їх мобільності (фахової, територіальної) на ринку праці;
- створення умов для формування фізично та духовно здорових поколінь, що безпосередньо залежить від доступності й якості відповідних послуг;
- подолання дезінтеграції в соціальній сфері, зумовленої залишковим принципом її фінансування, екстенсивними підходами до розвитку, нерациональним використанням ресурсів (фінансових, матеріальних, кадрових), повільним упровадженням сучасних технологій виробництва та надання послуг, зниженням кваліфікації та продуктивності праці працівників і

¹ Булах Т.М. Соціальний розвиток села: стан проблеми перспективи: монографія / Булах Т.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 434 с.

відсутністю мотивації до їх підвищення, збереженням надмірної спеціалізації в окремих ланках соціальної сфери.

Не менш важливим є відпрацювання автором механізмів фінансової взаємодії, а також упровадження організаційних принципів функціонування соціального розвитку села у швидкозмінних умовах, зокрема:

- забезпечення пріоритетності розвитку соціальної сфери;
- єдність усіх ланок соціальної сфери незалежно від територіальних і відомчих відмінностей;
- поєднання та баланс соціального й економічного ефектів;
- розвиток і впровадження новітніх технологій;
- посилення громадського контролю за якістю послуг і раціональним використання суспільних ресурсів, досягнення на цій основі максимальної ефективності діяльності.

Висновки і пропозиції автора щодо трансформації соціального розвитку села за допомогою удосконаленої законодавчої бази, адаптації до роботи в нових умовах, підвищення рівня обслуговування сільського населення та якості людського капіталу заслуговують на увагу. Вони можуть бути використані практиками у розробці програм соціаль-

но-економічного розвитку країни, сільської місцевості, регіону, а також галузевих програм розвитку.

Отже, рецензована монографія являє собою ґрунтовну наукову працю, що за всіма ознаками виконана автором самостійно та містить оригінальні підходи до розв'язання проблем соціального розвитку села. Висновки і пропозиції за результатами проведеного дослідження мають не лише наукову цінність і збагачують теоретичні надбання, але й доведені до практичного рівня впровадження. Книга може бути рекомендована широкому колу читачів і дослідників, науковцям, аспірантам, докторантам, а також студентам економічних та управлінських спеціальностей вищих закладів освіти, працівникам місцевих і державних органів виконавчої та законодавчої влади, підприємцям.

Завідувач українсько-німецької кафедри
екологічного менеджменту та підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка
доктор економічних наук, професор

Г.І. Купалова

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. До проблеми вихідної моделі вітчизняного державного управління	3
ТКАЧУК С.В. Теоретичні та практичні підходи до розуміння та класифікації споживчих потреб	7
АНДРУСЬ О.І. Сучасні аспекти забезпечення ефективності ціноутворення в Україні	12
ДЕМ'ЯНЕНКО І.В., БУРЯК А.В., ВЕЛИЧКІН В.О. Механізм розміщення тимчасово вільних коштів бюджету на фінансовому ринку та його ризики	17
РИБАК О.М. Міжнародний імідж України на фоні економіки протестів	21
МІКАЕЛЯН С.Г. Інтероперабельність і пропріетарність стратегічних альянсів ТНК на ринку високотехнологічної продукції	25
МАГУТА Р.М. Безпека у фінансовій сфері та критерії її оцінки	29
ДАВИДКОВА Н.М. Сучасний стан розвитку банківського сектору економіки України	35
ЛИСЕНКО О.В. Вплив банків на економічний розвиток підприємств АПК	40
ЩЕПІНА Т.Г. Методи формування ресурсної бази комерційного банку	42
ЗАВОРОТЬКО О.В. Теоретичні концепції та цільова спрямованість монетарної політики економічного розвитку	45

Інноваційно-інвестиційна політика

ПУГАЧОВА М.В. Інвестиційна політика підприємств: статистичне дослідження сучасних тенденцій	50
ЛЮБИМОВ В.І. Розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства на засадах проектного аналізу	55
КВАША Т.К., ПАЛАДЧЕНКО О.Ф. Бюджетне фінансування та реалізація у 2012 році середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності за стратегічним пріоритетом «технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу»	58
КОСМІДАЙЛО І.В. Інноваційний процес та інноваційна діяльність на машинобудівних підприємствах	63
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В. Удосконалення трансмісійного механізму монетарного стимулювання інноваційного розвитку економіки	66
КІРИК М.А. Генезис інноваційної діяльності в сучасному бізнес-середовищі	71

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ІВОХІН Є.В., НАВРОДСЬКИЙ В.О., ФЕЙЧЕР О.О. Про використання штучних нейронних мереж при прогнозуванні фінансових даних	75
БЛИЗНЮК О.В. Специфіка облікового забезпечення в прийнятті управлінських рішень на автотранспортному підприємстві	79
ЧЕРЕП А.В., ЛІГУЗОВА В.О. Інноваційні процеси як важливий чинник підвищення ефективності функціонування підприємства	83
ДАНИЛЕВСЬКА-ЖУГУНІСОВА О.Є. Принципи фінансового планування	86
ДУБОВИК Т.В. Методологічні підходи до класифікації інтернет-магазинів	89
ГНАТЕНКО О.А., ЕШ С.М. Етимологія банківської справи	94
ПОПОВИЧ О.В., РЯБОШАПКА В.А. Проблеми організації обліку розрахунків з дебіторами та кредиторами	99
РИЧКА М.А. Методологія управління фінансами та розрахунки авіакозмічної галузі в сучасній світовій глобальній системі	102
АНДРІЙЧУК В.Г., БІЛИЧ А.В. Вартість аграрного підприємства: методичні підходи та специфіка оцінювання	107
СОЛОМЯНЮК Н.М. Трейд-маркетингові тенденції в Україні	115
ВАСЕЧКО Л.І. Сутність фінансово-економічної безпеки підприємства	119
БАТРАКОВА Т.І. Взаємозв'язок факторів підвищення прибутковості діяльності підприємств машинобудування	123
БЕЛЯЛОВ Т.Е., ГАРКАВА Т.І. Удосконалення фінансового механізму управління прибутком	126
ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу	129
ЖИДЕЦЬКИЙ В.Ц., ЖИДЕЦЬКА Х.В. Вплив умов праці оператора комп'ютерного набору на його продуктивність та якість роботи	135
ТРУШ Ю.Л. Система управління якістю продукції на підприємствах хлібопекарської галузі	140
БЕЛЯЛОВ Т.Е., КУЛІКОВА В.Ю. Механізми вдосконалення фінансового стану на підприємстві з переробки молока	143
ШУГАЙЛО А.М., НЕВМЕРЖИЦЬКА С.М. Управління конкурентними перевагами банку	146
МЄНЯЙЛОВА Г.Є. Малий бізнес і підприємництво: характеристики та місце в економіці України	149
АРТЕМЕНКО Д.М. Удосконалення фінансової звітності підприємств як важливого інструмента при оцінці цілісного майнового комплексу	154
ІВАНОВА З.О. Зарубіжний досвід державного регулювання розвитку зеленого туризму	159
СЕМЕНЕНКО Т.М. Транснаціональні корпорації в конкурентному бізнес-середовищі	162
УЛЬЯНОВА Д.К. Облік природоохоронної діяльності: забезпечення надійною інформацією потреб користувачів	166
БЕЛЯЛОВ Т.Е., ГРИЦАЙ Г.В. Платоспроможність як інструмент запобігання банкрутству на підприємстві	169
СМІРНОВА О.М., СТАДНИК М.В. Аналіз відмінностей бухгалтерського та податкового обліку з податку на прибуток підприємств в Україні	173
КУДЛАЙ В.С. Теоретичні засади організаційно-структурної розбудови підприємств побутового обслуговування в умовах трансформаційної економіки	180

Розвиток регіональної економіки

ГЕЄЦЬ І.О., ВОЛОХ О.В. Розвиток торгово-економічних відносин між Україною і стратегічним партнером Республікою Азербайджан	185
--	-----

Соціально-грудові проблеми

БУЛАХ Т.М. Методичні підходи до оцінки соціального розвитку села	190
ТИМОШЕНКО О.В. Економічний освітній простір України: сучасні тенденції та перспективи розвитку	194
ЧОРНОДІД І.С. Особливості забезпечення соціальної конкурентоспроможності у процесі становлення ринкової економіки в Україні	200
ШАПОВАЛ Я.К. Вплив глобалізаційних процесів на економічну стратифікацію населення України	205

Рецензії, коментарі, відгуки

Актуальні дослідження проблем соціального розвитку села	211
---	-----

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. *У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.*

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

сайт НДЕІ: <http://ndei.me.gov.ua>

e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія



О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2013 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
 - докторантури з відривом від виробництва,
- з таких спеціальностей:
- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
 - 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
 - 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка,
 - 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2014 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (156) 2014 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Рекомендована ціна одного номеру видання становить 45,00 грн без НДС

Підписано до друку 21.05.2014 р.
Формат 60x84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 24,99.
Гарнітура Europre. Наклад 300 прим.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28
<http://ndei.me.gov.ua>, e-mail: zbornik@ukr.net

Виготовлено СПД «Сердюк В.Л.»
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
видавців, виготовників і розповсюджувачів видавничої продукції:

Серія ДК №3360 від 30.12.2008 р.

Друк СПД «Яковенко О.Л.»

Київська обл., смт. Немешаєво, вул. Біохімічна, 1