

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 18. Issue 3/1. 2013 Том 18. Випуск 3/1. 2013
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 18. Issue 3/1. 2013

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2013

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 18. Випуск 3/1. 2013

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2013

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **Є. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Ваксман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Смигдина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університету «Высшая школа экономики» (Росія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| АБЛЯЗОВА Е. З. СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ..... | 7 |
| АГАФОНЕНКО О. Ю. ПІЗНАННЯ ПРИРОДИ РЕГІОНУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ..... | 11 |
| АМЕТ-УСТАЄВА Д. М. ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ У ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКАХ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ..... | 14 |
| АРТЕМ'ЄВ Б. В. ОСНОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА..... | 18 |
| АРТИЩУК І. В. ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ РИЗИКІВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... | 20 |
| АФАНАС'ЄВА І. І. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА..... | 24 |
| АФАНАС'ЄВА О. Є. ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ: ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА..... | 27 |
| БЕРЕЗЮК С. В., ФІЩУК Н. Ю. ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ..... | 30 |
| БЕЛОУСОВА К. О. ІНДИКАТОРНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА | 35 |
| БОДНАР А. В. ДИНАМІКА СИСТЕМИ КОМУНІКАЦІЙ НА ПРІДПРИЯТТЯХ ФІНАНСОВИХ ПОСРЕДНИКАХ..... | 39 |
| БОДРЕЦЬКИЙ М. В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ..... | 43 |
| БОЙКО Е. Н. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ (МИРОВОЙ ОПЫТ)..... | 47 |
| БОЛЬБОТЕНКО І. В. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... | 52 |
| БОНАРЕВ В. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... | 56 |
| БРАЙЛОВСЬКИЙ І. А. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА..... | 60 |
| ТОЧИЛІН В. О., ВЕНГЕР В. В. СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ..... | 64 |
| ВОЛОХОВА Л. Ф., ЄВСЄЄНКО О. Ф. СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУГИ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ..... | 68 |
| ГАНЖУРЕНКО І. В. СУЧАСНИЙ СТАН І РОЗВИТОК РИБОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА СВІТУ..... | 72 |
| ГАНУСИЧ В. О. СТАДІЇ КРУГООБІГУ КАПІТАЛУ, ВКЛАДЕНОГО В ОСНОВНІ ЗАСОБИ..... | 76 |
| ГОЛОВИЧ Н. М. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 79 |
| ГОРБАЧУК В. М. ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ РИНКОВИХ НЕДОСКОНАЛОСТЕЙ У ГАЛУЗІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ..... | 84 |

| | |
|--|-----|
| ГОРОДИСЬКА Н. А. МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНЖИНІРИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 88 |
| ГОРОХОВА О. І. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ СИТУАЦІЯМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... | 93 |
| ГРЕЧКО Т. А. РИЗИК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЯК ВЕЛИЧИНА МОЖЛИВИХ ВТРАТ..... | 98 |
| ГРУДЗЕВИЧ І. Т. НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ..... | 102 |
| ГУДИМА Р. Р. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ДІЄВИХ МЕХАНІЗМІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ..... | 106 |
| ГУМЕНЮК І. М. ФІНАНСОВІ ПОТОКИ АГРОФОРМУВАНЬ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ..... | 111 |
| ДАНИЛЮК В. О. БОРГОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ..... | 115 |
| ДЕРКАЧ К. І. СУТЬ ТА ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ..... | 119 |
| ДЖЕДЖУЛА В. В. ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АУДИТ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 123 |
| ДУЛИБА Н. Г. ТИПОВІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ..... | 126 |
| ДЯЧЕНКО Б. І., КОРОЛЬ М. М. ГЕНЕЗИС РОЗВИТКУ НАУКОВО-КАДРОВОГО ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ..... | 129 |
| ЄВТУШЕНКО Н. О., ЧЕРКАШЕНКО А. С. ВАЖЛИВІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК ЧИННИКУ УСПІХУ У ДОВГОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ..... | 134 |
| ЄПІФАНОВА І. Ю. ЕФЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 137 |
| ЄРМІШОВА С. В. ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ..... | 140 |
| ЖЕБЧУК Р. Л. БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО МІСЦЕ В ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ..... | 144 |
| ЖЕЖУХА В. Й. СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 148 |
| ЖУК О. П., ДРОЗДОВСЬКА Л. О. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ УКРАЇНИ..... | 151 |
| КРАПІВНИЦЬКА С. М., ЗАРУКЕВИЧ М. В. РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА..... | 155 |
| ЗОСИМОВА Ж. С. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І МОЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ..... | 158 |
| ІЛЬЧЕНКО М. А. КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ..... | 162 |
| НАШІ АВТОРИ..... | 166 |

УДК 336.226.212.1

Аблязова Е. З.

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ

У статті розглянуто світовий досвід оподаткування нерухомості. З погляду правового статусу платника податків та об'єкта оподаткування. Способи визначення оподаткованої бази, а також процедури стягнення податку.

Ключові слова: податок на майно, оподаткування, оцінка нерухомості, власність, місцевий бюджет, ставка оподаткування, пільги.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У розвинених країнах сплачують податки ресурсно-майнової групи, вони надають змогу акумулювати фінансові ресурси бюджету та інших державних централізованих фондів, а й слугують механізмом економічного впливу на суспільне виробництво, його структуру та динаміку, науково-технічний процес і підтримку соціальної рівноваги у суспільстві. У світовій практиці передбачено групи майнових податків (рис. 1).



Рис. 1. Схема майнових податків

Існують дві форми оподаткування майна: на час його придбання і в процесі використання. Перша реалізується через механізми непрямих податків предметів споживання. Друга – це оподаткування майна в період фактичного володіння або переходу права власності [3, с. 99].

Податок на особисте майно за єдиною ставкою сплачують у Бельгії (1%), Данії (2,2%), Німеччині (0,5% – для приватних осіб, 0,6% – для корпорацій), Японії (1,4%). Прогресивне оподаткування застосовують у Франції, Фінляндії, Норвегії, Іспанії, Швеції і Швейцарії [1, с. 164]. Оцінку майна здійснюють на основі ринкової чи кадастрової вартості, з використанням законодавчо встановленої методології на визначений термін. Оцінка вартості майна у США покладена на державних експертів, у Російській Федерації вартість майна фізичних осіб оцінює Бюро технічної інвентаризації, у Великобританії – Служба внутрішніх доходів [5, с. 46-136]. Відповідно до принципів оцінки власності, методи оцінки можна поділити на ринкові та неринкові (рис. 2).

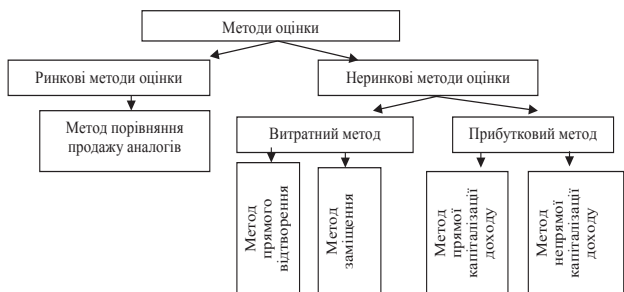


Рис. 2. Класифікація методів оцінки нерухомості

У Канаді оцінка вартості майна є комбінованою і враховує вартість створення аналогічного майна, дохід від цього майна і ринкову вартість на момент його реалізації; у США оцінку здійснюють виходячи з середньої ціни на землю і приміщення на певній території; у Російській Федерації – на основі даних про будівництво [2, с. 145].

Особливістю оподаткування в Нідерландах є те, що власники сплачують податок за вищою ставкою, ніж орендарі, а у США – за вищою ставкою, ніж власники житла, сплачують податок власники основних виробничих фондів. У Німеччині пільги у формі зниження ставок передбачені для сільського і лісового господарства [4, с. 88].

За економічним змістом податок на нерухомість є формою розподілу та перерозподілу національного доходу й використовується як додаткове джерело збалансування доходів і витрат зведеного бюджету [5, с. 114-130].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Світовий досвід в оподаткуванні нерухомості, виділяє основні принципи: об'єктом оподаткування виступає земля, будівлі і споруд (податок сплачується власниками нерухомості); при визначенні оподаткованої бази використовується ринкова вартість оподатковуваних об'єктів; при визначенні вартості нерухомого майна звичайно використовується не індивідуальна оцінка кожного окремого об'єкта, а масова оцінка на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єктів для мети оподаткування. В багатьох країнах є системи кадастрів, призначені для обліку інформації про власність; пільги надаються або по категоріях платників (соціально незахищеним платникам податків, пенсіонерам і інвалідам, а в деяких країнах при наданні пільги враховується сімейний стан платника податків, рівень його доходів) податків, або з урахуванням характеру власності (по нерухомості, що забезпечує здійснення суспільно-корисних видів діяльності, або по об'єктах, що знаходяться в державній (муніципальної) власності); податок на нерухоме майно є місцевим податком, поступає до місцевих бюджетів; ставки податку залежать від законодавчої і економічної практики в країні. У більшості країн світу ставка податку становить менше 1% від бази оподаткування (табл. 1).

Таблиця 1
Ставки податку на нерухомість (у % від бази оподаткування)

| Країна | Ставка податку (%) |
|----------------|--------------------|
| Азербайджан | 1,0 |
| Білорусь | 0,1-1 |
| Великобританія | 1,5 |
| Грузія | 0,05-0,8 |
| Іспанія | 0,3-1,1 |

| | |
|------------|----------|
| Казахстан | 0,05-0,5 |
| Канада | 1,0-1,2 |
| Кіпр | 3,5 |
| Молдова | 0,02-0,5 |
| Норвегія | 2,5 |
| Росія | 0,1-2 |
| США | 1,0 |
| Туреччина | 0,3-0,4 |
| Узбекистан | 4,0 |
| Франція | 3,1 |
| Чорногорія | 0,08-0,8 |

Методика визначення розміру бази оподаткування може ґрунтуватися на:

- порівняльному підході на основі цін ринкових угод (Швеція, Австралія);
- витратах на повне заміщення нерухомості (Корея, Японія, Індонезія);
- капіталізації доходу від потенційно найкращого та найефективнішого використання нерухомого майна (Швеція, Данія, Швейцарія);
- поєднанні зазначених вище підходів (Канада, США, Нідерланди).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кожна країна має свої особливості оподаткування нерухомості. В Канаді єдиний податок на нерухоме майно (real estate tax) існує у всіх провінціях, на місцевому рівні, ґрунтується на щорічно оцінюваній вартості нерухомості (ринкової вартості землі зі всіма спорудами, які на ній знаходяться). Ставки розрізняються залежно від виду майна і в різних адміністративно-територіальних одиницях.

У Великобританії стягується єдиний податок на майно, що використовується для ведення підприємницької діяльності (national non-domestic rate – NNDR). Органи місцевого самоврядування стягують податок на нерухомість (universal business rate – UBR). Оподаткована база в даному випадку – передбачувана сума річної орендної платні. Податок, що виплатив на нерухомість, займану для мети торгівлі, бізнесу, професійної діяльності, може служити підставою вирахування для податку на доходи компаній.

У Франції є три різні податки: податок на майно – забудовані і незабудовані ділянки і податок на житло. Податок на майно і податок на житло – це різні види податків і вони можуть накладатися одночасно. Податок на забудовані ділянки застосовується до будівель, розташованих у Франції, і обчислюється шляхом застосування певних встановлених щорічно органами місцевого самоврядування коефіцієнтів, визначених місцевим земельним реєстром (cadastre). Від сплати податку звільняються: державна власність; будівлі, що знаходяться за межами міст і призначені для сільськогосподарського використання; фізичні особи 75 років і одержуючі допомогу з інвалідності.

Податок на незабудовані ділянки обчислюється шляхом множення 80% вартості умовної орендної платні на коефіцієнти, встановлювані органами місцевого самоврядування. Від його сплати звільняються ділянки в державній власності і можуть тимчасово звільнитися ділянки, призначені під розвиток сільськогосподарського виробництва.

Податок на житло – це місцевий податок, виплачуваний щорічно будь-якою особою, що проживає в житловому приміщенні 1 січня кожного року. Податок обчислюється шляхом множення

вартості умовної орендної платні житла, визначеного місцевим земельним реєстром (cadastre) на коефіцієнти, встановлювані органами місцевого самоврядування. Різні пільги надаються залежно від сімейного стану платника податків, від податку на житлі можуть бути звільнені повністю або частково малозабезпечені особи в частині їх основного місця мешкання.

В Німеччині податок на нерухомість (Grundsteuer) обкладається щорічно органами місцевого самоврядування на нерухоме майно, незалежно від його призначення (комерційне користування чи ні). Він накладається на податкову вартість майна по загальній федеральній ставці 0,35%. Результат помножується на місцевий коефіцієнт, який може складати від 280 до 600%, через що кінцева ставка складає від 0,98% до 2,1% податкової вартості майна. Середня ставка складає близько 1,5%. Для юридичних осіб податок може служити основою вирахувань для мети податку на прибуток компаній і податку на підприємців, для фізичних – податок може служити основою вирахувань для тільки мети прибуткового податку, якщо власність використовується в комерційній меті або є джерелом доходу, наприклад здається в оренду. Від сплати податку звільнені державні підприємства, релігійні установи. Забудовані території в п'яти нових землях (Lander) можуть мати меншу вартість, у випадках, якщо вони орендують як житло або використовуються для мешкання. Не нараховується податок на нерухомість на житло, побудовані після 31 грудня 1981 і до 1 січня 1992 протягом 10 років після дати споруди.

Нерухоме майно, що знаходиться в Данії, може обкладатися трьома видами податку на нерухомість: місцевий податок на нерухомість; окружний податок на нерухомість; місцевий податок на нерухомість, що використовується як офіси, готелі, заводи, майстерні. Податки на нерухомість можуть служити основою вирахувань для мети прибуткового податку (для фізичних осіб вони можуть бути основою вирахувань тільки у випадках, коли власність використовується в комерційній меті). Власник нерухомості звичайно є платником податків. Для мети місцевих і окружних податків на нерухомість оподаткована база – це вартість тільки землі, будівлі і інша нерухомість в неї не включається. Для місцевого податку на нерухомість, що використовується в комерційній меті, оподаткована база – це вартість будівлі, але не землі.

В Голландії податок на нерухомість щорічно накладається місцевими органами. Податок складається з частини що накладається на власників нерухомості і частини, що накладається на користувачів нерухомості. Оподаткована база встановлюється державною оцінкою. Місцеві власті планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної оподаткованої бази. Звільнення від сплати податку надається по новобудовах на період будівництва будівлі.

В Іспанії податок стягується щорічно органами місцевого самоврядування. Оподаткована база – кадастрова вартість. Вона переоцінюється кожні 8 років Кадастровим управлінням (державною структурою, яка займається переписом, оцінкою і переоцінкою майна) з посиланням на ринкову вартість майна, включаючи вартість землі і споруд. Цей податок може бути основою вирахування для мети податку на доходи компаній (для фізичних осіб він може бути основою вирахування з доходу

від оренди для мети прибуткового податку фізичних осіб).

В Швеції державний податок на нерухомість накладається на всі види нерухомості, яка може бути використаний для мешкання, в комерційній і виробничій меті. Оподаткована база – оцінена вартість майна на дату на два роки раніше, ніж відповідний податковий рік (у разі приватного житлового приміщення за межею – 75% його ринкової вартості).

Податкова ставка складає 1,3% на будинки, розділені на орендовані квартири і блоки квартир, 1,0% на приміщення, що використовуються в комерційній меті і 0,5% на промислову власність. Нові житлові приміщення звільнюються від податку на перші 5 років, на наступні 5 років ставка понижена на 50%.

В США і Швейцарії не існує єдиного податку на федеральному рівні. Податки на нерухомість накладаються в деяких штатах (США), або кантонах (Швейцарія) або рівні кантонів – штатів, або на місцевому рівні. Місцеві власті планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної оподаткованої бази.

В швейцарському кантоні Базель-штадт ставка податку на нерухомість складає 0,4% ринкової вартості, понижена ставка в 0,2% застосовується до деяких компаній. В місті Уінстон (штат Іллінойс, США) – оподаткована база 1/3 ринкової вартості, власник одержує раз на 4 роки лист з уточненою оцінкою його власності. Ставка податку на майно складала в 1991-1992 рр. 6,75%. В середньому податок на майно в США складає 1,4%. Податок поступає до бюджетів графства, міста, шкільних і паркових округів. В двох штатах США звільнення від сплати податку надається по новобудовах в перебігу декількох років. У Нью-Йорку ставка дорівнює 11,6%, Лос-Анджелес – 1,08%.

Японія – податок сплачується юридичними і фізичними особами по єдиній фіксованій ставці

– 1,4% вартості майна. Переоцінка проводиться один раз на три роки, в оподатковану базу входить як земля, так і все нерухоме майно на ній. Звільнення від сплати податків дається по новобудовах.

В більшості зарубіжних країн цей податок є місцевим, надходження від нього становлять основну статтю доходів бюджетів місцевих органів влади. В США ця цифра складала близько 9,15%, в деяких інших англомовних країнах його значущість так само велика (Австралія – 4,63%, Великобританія – 10,43%, Німеччина – 1,06%, Данія – 1,85%, Іспанія – 0,21%, Канада – 8,16%, Нідерланди – 1,81%, Франція – 2,17%, Швейцарія – 0,46%, Швеція – 0,89%, Японія – 5,7%). Наприклад, в деяких штатах Австралії надходження від цього податку складають більше 90% місцевого бюджету, в США – до 75% (Нью-Йорк – 40% власних доходів бюджету) Канаді – до 80%, у Франції – 40% [6].

Місцевий характер податку на нерухомість обумовлюється тим, що він є платою за послуги, пов'язані з нерухомістю, а саме: стан доріг, центральне освітлення, каналізаційні мережі, державне управління, прибирання вулиць, забезпечення громадського порядку. Така практика існує в Канаді, Естонії, Фінляндії, Франції, Ірландії, Польщі, Туреччині, США [7, с. 241].

Висновки з проведеного дослідження. Податок на нерухомість у розвинутих країнах відіграє значну роль як у всій структурі оподаткування, так і в соціальному плані.

Податки ресурсно-майнової групи є найпоширенішими у розвинутих західних країнах і становлять вагомий частину фінансової основи доходів бюджетів усіх рівнів. Вибір податкової стратегії в Україні повинен ґрунтуватися на комбінованому підході, який передбачає використання прогресивних методів і фіскального досвіду щодо майнового оподаткування з урахування специфіки національної економіки.

Список літератури:

1. Калінюк Н. Податок на нерухомість – джерело бюджетних доходів // Вісник УАДУ при Президенті України. – 2003. – № 1. – С. 141-150.
2. Кучерявенко Н. П. Основы налогового права. – Харьков : Вид-во «Константа», 1996. – 320
3. Перов А. В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Перов А. В., Толкушкин А. В. – М. : Юрайт-М, 2002. – 555 с.
4. Черник Д. Г. Налоги в рыночной экономике. – М. : Изд-во «Финансы» ЮНИТИ, 1997. – 383 с.
5. Гриценко Е. А. Ринок нерухомості: закономірності становлення і функціонування. – Х., 2002. – 283 с.
6. Стіпахно В. І. Зарубіжний досвід стягнення податку на нерухомість // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2006. – № 9(64). – С. 18-25.
7. Карлін М. І. Державні фінанси України : навч. посіб. – К. : Знання, 2008. – 348 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
8. Музиченко С. А. Зарубіжний досвід майнового оподаткування та концептуальні підходи щодо його вдосконалення в Україні // Макроекономічні аспекти сучасної економіки. – 2006. – № 8(63). – С. 8-15.
9. Ринок нерухомості : навч. посіб. / За ред. І. І. Пилипенка, Н. В. Павліхи, І. В. Кривов'язюка. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 227-228.

Аблязова Э. З.

Запорожский институт экономики и информационных технологий

МИРОВОЙ ОПЫТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Резюме

В статье рассмотрен мировой опыт в области налогообложения недвижимого имущества. Со стороны правового статуса плательщика налога и объекта налогообложения. Способы определения базы налогообложения, а также процедуры взимания налога.

Ключевые слова: налог на имущество, налогообложение, оценка недвижимости, собственность, местный бюджет, ставка налогообложения, льготы.

Ablyzova E. Z.

Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies

WORLD EXPERIENCE OF TAXATION OF THE REAL ESTATE

Summary

The article deals with world experience in the area of taxation of the real estate from the side of legal status of a tax payer, object of taxation, methods of determination of base of taxation, acceptance of procedures of tax collection.

Key words: real estate, taxation, estimation of the real estate, property, local budget, rate of taxation, privilege.

УДК 332.122

Агафоненко О. Ю.

Донецький державний університет управління

ПІЗНАННЯ ПРИРОДИ РЕГІОНУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Досліджено теоретичні питання сутності регіону та економіки регіону. Обґрунтовано класифікацію регіональної економіки за рахунок обґрунтування та вибору відповідної парадигми. Розглянуто регіон як систему, яка припускає знаходження його місця в сукупності аналогічних систем як усередині державного утворення, так і за його межами.

Ключові слова: економіка регіону, економічні системи, система, регіон, парадигми.

Постановка проблеми. Регіон як соціально-економічна просторова цілісність, що характеризується структурою виробництва, наявністю форм власності, концентрацією населення, робочими місцями, умовами духовного життя людини, органами управління своєю територією та ін., концентрує в собі всі елементи продуктивних сил, господарські зв'язки і територію. Власне, за складом саме цих елементів всі сучасні регіони України різняться поміж собою. Серед дослідження сучасних регіональних проблем актуальним стає визначення регіонів як таких, що детермінують не лише стан, але й перспективи розвитку окремих регіональних систем. Але для цього потрібно знати основні парадигми регіональної економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність даної проблеми обумовлена підвищеною зацікавленістю вчених-економістів та практиків до визначення регіонів як у межах України, так і за її кордонами. Цим питанням займається багато вітчизняних та зарубіжних фахівців. Однак найбільш невизначеною на сьогодні залишається проблема пізнання природи регіону як економічної системи на основі дослідження гносеології різних парадигм регіону. Суть цієї статті – показати значущість цієї проблеми та окреслити можливості її вирішення шляхом формування та використання відповідних парадигм.

Мета статті. Основною метою статті є формування методичної бази для реалізації парадигми розвитку регіонів, наповнення її відповідним інструментарієм (методами, способами, заходами тощо) для визначення економіки регіону.

Викладення основного матеріалу. При дослідженні регіональних проблем неодмінною умовою, як правило, виступає подальше поглиблення і розширення поняття «регіон». «Найчастіше уживаними критеріями для визначення поняття «регіон» є географічні (розташування, величина території і кількість населення); виробничо-функціональні (специфіка переважних видів діяльності); містобудівні (характер забудови об'єктів виробничої діяльності, житла й інфраструктури); соціологічні (норми спілкування, поведіння)» [1, с. 4-5]. Деякі дослідники ставлять мету звести воедино всі наявні визначення регіону й у такий спосіб показати багатоаспектність і багатоваріантність можливих його визначень і тлумачень. Наприклад, у роботі [2] наведені найбільш розповсюджені підходи до визначення змісту поняття «регіон». На думку авторів, їх на сьогодні нараховується 12: історичний, географічний, ресурсний, виробничий, відтворювальний, політекономічний, економічний, регіонально-економічний, геополітичний, міждисциплінарний, політико-правовий, геосистемний. Вже один цей перелік свідчить про те, що поняття «регіон» є багатограним і багатоскладовим. Тому будь-які спроби одночасного дослідження декількох підходів, не говорячи вже про їхню абсолютну

більшість, до визначення змісту поняття «регіон» сполучені з великими методологічними труднощами і можливими помилками. Більш перспективним уявляється шлях дослідження, орієнтований на один якийсь підхід. У даному випадку вибір припав на системний підхід.

Справа в тому, що «регіон – складна соціально-економічна система, розвиток якої в сучасних економічних умовах характеризується стохастичністю й у значній мірі непередбачуваністю» [3, с. 76], що саме і є наслідком присутності на його території великої кількості суб'єктів господарювання. Можна з великою часткою впевненості стверджувати, що регіон у трактуванні теорії систем є деяка цілісність взаємозалежних елементів, сутність і потенціал якої якісно відмінний від сутностей і потенціалів цих елементів самих по собі. У даному разі мова йде про те, що зазначені нові властивості регіону як системи (самостійної та самодостатньої), так звані емерджентні властивості, виникають чи утворюються в результаті тих системних зв'язків (які виникають як по горизонталі, так і по вертикалі економічних відносин усередині й межами регіону), їх сукупний ефект перевищує можливу суму ефектів окремих елементів цієї системи. Саме дана обставина в сукупності з тими змінами, що відбулися в результаті демократизації та регіоналізації економічних відносин, обумовлює вибір дослідження поняття «регіон» у контексті системного підходу.

У цьому зв'язку як приклад можна навести наступне визначення: «...регіон – цілісна система зі своїми структурою, функціями, зв'язками з зовнішнім середовищем, історією, культурою, умовами життя населення. Її характеризують висока розмірність, велика кількість взаємозалежних підсистем різних типів з локальними цілями, багатоконтурність управління, ієрархічність структури, значне запізнювання координуючих впливів при високій динамічності елементів, неповна визначеність станів елементів» [4, с. 20-21]. Дане визначення лише підкреслює, наскільки сучасний регіон, якщо він дійсно таким є, а не відбиває номінальне (можливо навіть адміністративно-територіальний розподіл) до нього відношення (у даному разі мова не йде про масштабування територій і співвідношення їх між собою) є складним утворенням.

Фахівці по-різному підходять до представлення регіону як системи. Одні вважають, що «як соціально-економічна система регіон може бути представлений сукупністю п'яти основних підсистем, до яких відносяться системотвірна база, системообслуговуючий комплекс, екологія, населення, інфраструктура ринку» [1, с. 20-21]; інші, що «особливості соціально-економічної системи, у тому числі регіональної, як її якісні характеристики виявляються в структурі, в тому числі, у структурі економіки, і, отже, можна провести

паралель між динамікою структури і проявом сутності відповідної національної соціально-економічної системи, її глобальною метою руху» [4, с. 29]; треті, що «практично всі сучасні територіальні утворення є своєрідним типом системно-конгломератних структур» [5, с. 25]. Але у будь-якому разі переважна більшість прихильників даного підходу до визначення змісту поняття «region» бачать у ньому достатньо складну систему, що має як внутрішню, так і зовнішню середовище, яке володіє як входом, так і виходом (як ресурсів, так і інформації), здатну забезпечувати зв'язаність елементів і деякий баланс стохастичного (випадкового) і детермінованого (причинно-обумовленого) поведіння кожного з них. Саме тому «region являє собою контур управління, що самоорганізується і саморозвивається закономірно уписаний у систему межсекторних, міжрегіональних і міждержавних економічних відносин» [6, с. 37] і по суті своїй знаходиться в цій загальній ієрархії та посідає в ній важливе місце під час формування і реалізації економічних відносин. Недаремно сучасну Європу, що зуміла об'єднати навколо себе 27 держав, називають ще і Європою регіонів, де останні відіграють не останню роль під час розробки і реалізації стратегій довгострокового і короткострокового розвитку не тільки окремих територій, але й цілих держав.

Розгляд регіону як системи припускає знаходження його місця в сукупності аналогічних систем як усередині державного утворення, так і за його межами. Основною відмінною рисою сучасного регіону виступає його здатність адекватно реагувати на зміни зовнішніх і внутрішніх умов, на загрози, що виникають з боку різних джерел розробляти й обґрунтовувати ефективні управлінські рішення, сприяти не тільки збереженню, але й поліпшенню регіональних позицій у найважливіших сферах громадського життя. Основним інструментом, що дає змогу в найбільшій мірі забезпечувати такий стан, виступає так звана місія. «Місія – це призначення регіону в структурі світової соціально-економічної системи, двоєдність напрямку її розвитку і суспільної функції» [7, с. 46]. У даному разі мова йде про визначення можливостей регіону і здібностей його участі в загальнодержавних процесах (що і як регіон може запропонувати державі), а також у власному розвитку (формуванні внутрішнього середовища, найбільш сприятливої для розташованих на його території суб'єктів господарювання і жителів).

Природно, коли мова заходить про визначення місця регіону, незмінно встановлюється і його основна (головна) мета. Під метою регіону розуміють деталізована до описаного якісними показниками модель стану регіону, що відповідає його баченню [7]. Зрозуміло, щоб досягти поставленої мети і реалізувати місію, регіон повинний здійснювати визначені функції, покликані забезпечувати умови стійкого його розвитку. Як приклад, можна навести такий перелік основних функцій регіону: погодження і захист інтересів регіону усередині країни і за кордоном; посилення конкурентних позицій регіону шляхом наукової підготовки обґрунтування привабливості території з метою залучення інвесторів і вдосконалення економічної структури; створення умов, що сприяють розвитку в регіоні малого і середнього підприємництва; створення системи регіональних пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів; нарощування зовнішньоекономічного потенціалу і розширення

торговельно-економічних зв'язків регіону. Наведений перелік функцій цілком підтверджує теза про те, що регіон повинний забезпечувати формування внутрішнього середовища, комфортного як для проживання населення, так і для господарської (підприємницької) діяльності суб'єктів господарювання.

Виходячи з тієї обставини, що для всіх регіонів не може бути єдиної місії й основної мети, можна припустити, що виникаючі наявні риси в їхніх характеристиках, забезпечують певне різноманіття самих регіонів. «Різноманіття підходів до визначення регіону спричинило надзвичайну розмаїтість класифікацій. Серед них можна виділити 4 основні групи. Перша – це регіони, що виділяють за одиничними ознаками... Друга – це складні регіони, що виділяють на основі сукупності ознак... Третя група виділяється на основі визначених ключових проблем регіонального розвитку... Остання група класифікацій припускає можливість регіону здійснювати самостійну економічну політику» [1, с. 5-6]. Відповідно до запропонованої схеми можна згрупувати будь-яку кількість регіонів, головне, щоб повною мірою були враховані запропоновані характеристики. Справа в тому, що класифікація – це засіб упорядкування знань, а невід'ємною задачею будь-якої науки, у тому числі і регіональної економіки, є побудова такої класифікації, яка б повною мірою враховувала особливості і зміст процесів, що відбуваються, та явищ. А якщо ні, то (коли не дотримані основні правила класифікації) можливі узагальнення і з'єднання не дозволяють здійснити задумане, а лише ускладнюють процес пошуку істини.

Для того щоб будь-яка класифікація в регіональній економіці споконвічно була науково обґрунтованою, необхідно вибрати відповідну парадигму. У даному разі парадигма являє собою вихідну концептуальну схему постановки проблеми та її вирішення, перелік методів дослідження, найбільш прийнятних для виконання наукових досліджень у даній галузі науки. Щодо регіону існує кілька парадигм. Так, у роботі [6] наведено дві парадигми регіону: модель квазідержави, яка означає, що для умов регіону можуть бути характерні ті самі задачі, що й для держави; модель квазікомпанії, яка репрезентує регіон у виді корпорації, що приймає методи корпоративного планування і управління. У той же час Гранберг А.Г. вважає, що в даний час «найбільшого поширення набули чотири парадигми регіону: регіон – квазідержави, регіон-квазікорпорація, регіон-ринку (ринковий ареал), регіон-соціум» [8, с. 83]. Якщо стосовно перших двох парадигм не існує значних відмінностей від наведених вище, то в підході до регіону-ринку акцентується увага на загальних умовах економічної діяльності (підприємницький клімат) і особливостях регіональних ринків різних товарів і послуг, праці, кредитно-фінансових ресурсів, цінних паперів, інформації, знань і т.д. [8]. А в підході до регіону як соціуму (спільності людей, що живуть на певній території) висувається на передній план відтворення соціального життя (населення і трудових ресурсів, освіти, охорони здоров'я, культури, навколишнього середовища і т.д.) і розвиток системи розселення [8, с. 84]. А ось, на думку авторів роботи [9], таких парадигм регіону на сьогодні нараховується шість: теорія полюсів росту, світосистемно-економічна просторово-тимчасова теорія розвитку глобального капіталізму, світосистемно-геополітична теорія зміни просторової влади держави, концепція

регіону-квазікорпорації, еволюційна економічна теорія, концепція глобальних міст-регіонів. Отже, щоб правильно класифікувати регіони, необхідно обґрунтовано зупинити свій вибір на кожній із наведених парадигм. Щоправда, стосовно предмета нашого дослідження це буде складно зробити, тому що дотепер не існує в завершеному виді парадигми, за допомогою якої регіон розглядався б як система. Можна припустити, що в загальному виді парадигма «регіон-система» повинна розумітися як «деяка сукупність різних елементів продуктивних сил прямо чи побічно взаємозалежних у сфері суспільного виробництва, географічно розташованих у межах певної (остатньо великої) території (простору) і пов'язаних між собою господарськими, технологічними, інформаційними та іншими зв'язками» [10, с. 42-43]. Тим самим

дана наукова парадигма («регіон-система») ввійде в арсенал наукового аналізу способів бачення і вирішення регіональних проблем і явищ, які до сьогоднішнього дня не мали адекватної інтерпретації й однозначного вирішення в межах наявних напрямків регіональної економіки.

Висновки та пропозиції. Пізнання природи регіону як економічної системи можливе на основі дослідження гносеології різних парадигм регіону, кількість яких не може обмежуватися будь-якими межами у виді безупинного пошуку і розвитку наукових гіпотез та ідей. Відмітною рисою регіональної економічної системи як суб'єкта є її здатність вступати в конкурентні відносини з іншими регіональними економічними системами, що виявляються в наявності конкурентних переваг і забезпечують привабливість відповідних територій.

Список літератури:

1. Пашманов Э.Л. Основные направления исследований социально-экономического регионального развития / Э.Л. Пашманов // Регионология. – 2005. – № 4. – С. 3-21.
2. Денисов Ю. Региональный дискурс: сущность, эволюция, современные явления, перспективы развития / Ю. Денисов, Л. Савельев, Л. Шевчук // Региональная экономика. – 2003. – № 1. – С.179-185.
3. Ушаков А.К. Разработка прогнозов социально-экономического развития регионов с использованием комплексной имитационной модели / А.К. Ушаков, Л.А. Рязанова, Д.Л. Андрианов, Е.В. Переятенцева и др. // Российский экономический журнал. – 2000. – № 2. – С. 72-86.
4. Любимцев С. Законы структурной эволюции экономических систем / С. Любимцев // Экономист. – 2003. – № 10. – С. 29-40.
5. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М.: УРСС, 2000. – 386 с.
6. Сухарев О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2006. – № 2. – С. 37-40.
7. Лапыгин Д.Ю. Методическое обеспечение процесса разработки плана стратегического развития региона / Д.Ю. Лапыгин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 6. – С. 40-52.
8. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
9. Дубнов А.П. Пространственно-стратегическое развитие России: конфликтно-сетевая парадигма анализа / А.П. Дубнов, А.В. Крайнов // Регион: экономика и социология. – 2003. – № 2. – С. 123-132.
10. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства. Монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований / В.Н. Василенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.

Агафоненко О. Ю.

Донецкий государственный университет управления

ПОЗНАНИЕ ПРИРОДЫ РЕГИОНА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности региона и экономики региона. Обоснована классификация региональной экономики за счет обоснования и выбора соответствующей парадигмы. Рассмотрен регион как система, которая предполагает нахождение ее места в совокупности аналогичных систем как внутри государственного образования, так и за ее пределами.

Ключевые слова: экономика региона, экономические системы, система, регион, парадигмы.

Agafonenko O. Y.

Donetsk State University of Management

KNOWLEDGE OF THE NATURE OF THE REGION AS AN ECONOMIC SYSTEM

Summary

Explored the theoretical issues essence of the region and the region's economy. Justified the classification of the regional economy through the study and selection of the appropriate paradigm. We consider the region as a system that involves finding its place in the totality of similar systems within the public education and beyond.

Key words: the economy of the region, the economic system, a system, a region paradigm.

УДК (004.738.5:336.717.13):658.8

Амет-устаєва Д.М.

Кримський інженерно-педагогічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ У ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКАХ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто значення використання платіжної системи мережі Інтернет у фінансових розрахунках в туристичній галузі. Наведені сучасні популярні платіжні системи, які використовуються в туризмі. Визначено перспективи впровадження платіжних електронних систем в Україні.

Ключові слова: платіжна система, фінансові розрахунки, електронні гроші, WebMoney, Globalmoney.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки неможливий без високоефективної системи грошового обігу і використання сучасних платіжних механізмів. З вдосконаленням платіжно-розрахункових відносин змінювалось і співвідношення між готівковими і безготівковими сферами грошового обігу. Практика показує, що щоденні проблеми фінансування, кредитування економіки, виконання бюджету, а також задачі віддаленої перспективи, дозволяє успішно вирішувати інтенсивний розвиток різних форм безготівкових розрахунків [2, с. 140].

Сучасний бізнес у туризмі швидко змінює традиційні форми платіжних розрахунків і стрімко переміщується в мережу Інтернет. Це зумовлює появу та розвиток електронних платіжних систем, і їх різноманіття. В Україні вони ще тільки започатковуються, що пояснюється слабким розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій та нормативно-правовою базою. У найближчі роки очікується швидкий розвиток на українському ринку електронного бізнесу і нових електронних платіжних систем, які є ще одним видом фінансових сервісів в Інтернеті. Електронні платіжні системи базуються на новій формі грошей – так званих «електронних грошах» (electronic money).

Платіжна система в Інтернет – система здійснення розрахунків між фінансовими установами, бізнес-організаціями та Інтернет-користувачами в процесі купівлі-продажу товарів і послуг через Інтернет.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У опублікованих працях вітчизняних учених, таких як І.Ярвая, Н.Меджибовська, С.Пірогов, Т.Данько, Н.Завялова, О.Сочінова, М.Макарова, досліджується специфіка платіжних електронних систем України і аналізуються теоретичні основи їх впровадження виключно по відношенню до суб'єктів підприємницької діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не достатньо розкриті практичні аспекти використання електронних грошей у галузі туризму використовуються платіжні системи мережі Інтернет – бронювання та оплата готельних, курортних та туристичних послуг. Це сприяє швидкому обігу засобів, оплата квитків, бронювання готелів, купівля туру, екскурсій, розрахунок у ресторанах та ін., не маючи готівкових засобів в кишені або не вистояти довгезелі черги, сидячі дома можна здійснювати оплату товарів, послуг. Для ефективного використання платіжних засобів в Інтернет підприємствам туристичної галузі необхідна інтеграція різних платіжних систем. Розвиток інформаційних технологій може дозволити зберігати на технічних пристроях грошову вартість та передавати її. Поява електронних грошей обумовлена потребами систем електронної торгівлі, якій необхідно мати інструмент для здійснення беззбиткових мікроплатежів. За

останні роки електронні гроші набули поширення в багатьох країнах світу – Західна Європа і США. Розвиваються системи електронних грошей в Бразилії, Індії, Сінгапурі, Таїланді та ін., причому в різних країнах використовуються різні системи електронних грошей.

Метою даної статті є визначення переваг та перспектив розвитку платіжної системи Інтернет; детальне ознайомлення з системою електронних платежів, WebMoney, VisaCash, Globalmoney – одні з крупних платіжних систем, виявлення її переваг та недоліків порівняно з іншими платіжними системами; аналіз використання даної системи електронних платежів у фінансових розрахунках у туристичній галузі.

Виклад основного матеріалу досліджень. Платіжна система Інтернет – система проведення розрахунків між фінансовими установами, бізнес-організаціями й Інтернет-користувачами в процесі купівлі/продажу товарів і послуг через Інтернет. У системі електронної комерції платежі відбуваються при дотриманні ряду умов конфіденційності, збереження цілісності інформації, аутентифікації, авторизації, гарантії ризиків продавця, мінімізації плати за трансакцію [2, с. 142; 3, с. 331].

Безготівкові розрахунки поступово витісняють готівкові платежі в грошовій системі України. Саме їм належить найважливіша розрахунково-платіжна функція в платіжній системі як усієї держави, так і окремих організацій та підприємств [2, с. 143].

Під терміном «електронні гроші» (цифрові гроші, цифрова готівка в електронній формі, гроші Інтернету) розуміють грошову вартість, яка зберігається в електронному вигляді на технічному пристрої і може використовуватися для здійснення платежів. Найбільш розповсюдженими засобами оплати товарів і послуг у туризмі є пластикові картки та чеки. Переваги безготівкової оплати: мобільність, розрахунок та отримання коштів, конвертація в іноземну валюту, нарахування відсотків для збільшення суми, знижки власникам. Недоліки: термін дії картки, тривалий час по виготовленню, відсотки за комісію та використання картки. Розповсюдженими форми платіжної системи є здійснення фінансових розрахунків за допомогою банкоматів, платіжних кіосків, POS-терміналів та ін. Електронні гроші – грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному носії у розпорядженні користувача, обіг здійснюється через комп'ютерну мережу, Інтернет. Електронні гроші поділяються на фіатні – гроші, які виражені в одній державній валюті (PayPal, VisaCash, Globalmoney та ін.) та нефіатні – гроші, які мають обіг поза державної платіжної системи (Webmoney, EasyPay, Rapida та ін.).

Наведемо основні переваги сучасної платіжної системи мережі Інтернет. По-перше, швидкість розрахунків. Переказ займає лічені секунди, тоб-

то в наступний момент після підтвердження платежу кошти виявляються на рахунку одержувача. По-друге, розмір комісії. У залежності від платіжної системи комісія за переказ може становити до 1-1,5%. По-третє, доступність. Для здійснення платежу достатньо встановити спеціальну програму та зареєструватися. По-четверте, географія. Сучасні платіжні системи мережі Інтернет дозволяють здійснити переказ коштів з будь-якого міста світу, де є Інтернет. По-п'яте, можливість розрахунків між фізичними особами (рецензенти та не рецензенти).

В туристичній галузі АР Крим нині з 185 туристичних фірм 20% підприємств користуються системою електронних платежів, наприклад, WebMoney. Більшість здійснює платежі за допомогою кредитних карт. Наведемо переваги WebMoney над кредитними картками (таблиця 1).

Таблиця 1
Порівняльний аналіз системи WebMoney з технологією Інтернет-платежів за допомогою кредитних карт

| Назва показників та процедур платіжних систем | Характеристика показників та процедур Інтернет-еквайрингу кредитних карт | Характеристика показників та процедур системи WebMoney |
|---|--|--|
| Підключення продавця | Складно | Дуже просто і швидко |
| Проведення платежів | Досить складно | Просто і швидко |
| Процентні ставки | Високі | Низькі |
| Можливість мікроплатежів | Відсутня | Є |
| Фінансові гарантії покупця | Високі | Низькі |
| Необхідність установки додаткового ПЗ | Немає | Є |
| Анонімність угоди | Відсутня | Повна |

За даними таблиці можна зробити висновок, що переваги наступні – просте та швидке підключення продавця, наочна та швидка процедура проведення платежів, низькі процентні ставки, наявність можливості мікроплатежів та анонімність проведення угоди, що являє собою як переваги, так і недоліки даної програми (анонімність трансакцій відкриває для продавців можливість ухилення від сплати податків і шахрайства щодо ненадання оплачених покупцем послуг).

Перейдемо до розгляду найпопулярніші платіжні системи у туризмі. Наведемо порівняльну характеристику міжнародних платіжних систем в таблиці 2.

Таблиця 2
Характеристика найпопулярніших міжнародних платіжних систем

| Показники | WebMoney | PayCash |
|-----------------------|--|---|
| Тип системи | Поза банківський, з високим ступенем гнучкості | Цифрові, готівкові |
| Сфера застосування | B2B, B2C, C2C | B2B, B2C, C2C |
| Правовий простір | Міжнародний | Міжнародний |
| Мультивалютність | Є (дві валюти). На вході-виході різні світові валюти | Реалізується, але не застосовується через правове обмеження |
| Стійкість до знищення | Втрата не можлива | Відсутня, якщо гроші в гаманці |

| | | |
|------------------------------|--|---|
| Мікроплатежі | Від 1 коп. | Від 0,0001 коп. |
| Комісійні | 0,8% при вході, при виході відсутня | 1-2% |
| Прийом платежів по кредиткам | Заявлено, не реалізовано | Не заявлено |
| Анонімність | Можлива | Можлива |
| Кредитування | Підтримується | Відсутня |
| Збереження коштів | Гроші не можливо знищити | При втраті файлу – гаманця гроші зникають |
| Вхід грошей до системи | Готівкою, банківськими та поштовими переказами через Western Union | Готівкою, банківськими та поштовими переказами через Сбербанк |
| Вихід грошей з системи | Готівкою, банківськими та поштовими переказами через Western Union, Сбербанк | Готівкою, банківськими та поштовими переказами через Сбербанк |

WebMoney (WM) є системою, яка працює з цифровими грошима. Цікавою особливістю WebMoney є рівноправність усіх користувачів системи – як підприємств, так і покупців, а також можливість здійснення розрахунків між фізичними особами. Передбачено проведення захищеного платежу (з остаточним переказуванням грошей тільки після одержання товару покупцем).

Засоби програмно-апаратного комплексу WebMoney Transfer дозволяють робити миттєві трансакції, пов'язані з передачею майнових прав на будь-які on-line-товари і послуги, створювати власні Web-сервіси і мережні підприємства, проводити операції з іншими учасниками, випускати й обслуговувати власні інструменти. Використання системи WebMoney Transfer дозволяє в режимі реального часу здійснювати безпечні розрахунки за товари і послуги по мережі Інтернет, а також будь-яке переказування коштів по каналах мережі [4, с. 126].

Діючий у системі порядок ідентифікації дозволяє однозначно визначати і фіксувати проведені операції. Спеціальний комплекс заходів безпеки цілком виключає несанкціонований доступ до коштів і персональної інформації. Служба конфіденційних повідомлень дозволяє проводити захищене переписування з іншими учасниками, обговорювати деталі угод, коментувати проведення трансакцій.

WebMoney є цілком анонімною системою. Це означає, що при бажанні користувач може зробити недоступними свої персональні дані для інших клієнтів системи. З інформації, що використовується для угод, інша сторона не може одержати зазначених даних. Більше того, за постійним ідентифікаційним номером користувача неможливо визначити номери використовуваних ним гаманців.

Підключення до сервісу у клієнтів програми не вимагає спеціальних навичок і знань і включає розміщення стандартних сторінок сервісу і здійснення певних налаштувань на сайті. Для реєстрації в WebMoney користувач завантажує з Web-сайта системи і встановлює на своєму комп'ютері програму WM Keeper. При запуску програми відбувається з'єднання із сервером сертифікації і створюється обліковий запис гаманця в системі. На наступному етапі користувач переводить кошти на рахунок у банк IMTB (International Metall Trading Bank). Після цього він відправляє запит про конвертування грошей на рахунок в WM. Вони висилаються користувачу через сервер сер-

тифікації і зберігаються на локальному диску його комп'ютера [3, с. 342; 4, с. 130]. Підключення до сервісу не вимагає спеціальних навичок і знань і включає розміщення стандартних сторінок сервісу і здійснення певних настроювань на сайті [5, с. 222].

В Україні з'явилася в 2009 р. компанія Globalmoney, яка позиціонує себе як унікальна платіжна система, законно здійснюючи взаєморозрахунки між юридичними особами з використання електронних грошей, отримала всі дозволи на дозвіл та здійснення своєї першої емісії у 2011 р. (емітент – Ощадбанк).

Місія компанії – сприяти розвитку інноваційних платіжних технологій в Україні, які забезпечать зростання якості життя громадян і приплив засобів в реальну економіку. Globalmoney це перші електронні гроші, які емітовані з дотриманням усіх правових норм, які гарантовані державним банком України. Платіжна система Globalmoney надає широкі можливості по оплаті онлайн будь-яких рахунків, квитанцій, товарів і послуг – партнерами є найбільші компанії в найрізноманітніших сферах діяльності – українські і міжнародні, державні і приватні, банки і фінансові компанії та ін. Оплата усередині системи – без комісій для звичайних користувачів. За введення і виведення грошей з системи – найнижчі комісії в Україні. Оплачувати рахунки можна як використовуючи інтернет-доступ, так і в мережі партнерів. Компанія пропонує здійснювати грошові перекази усередині системи – між електронними гаманцями користувачів – без комісій. Globalmoney дозволяє оплачувати товари в інтернет-магазинах, проводить зворотний обмін електронних грошей на гривні і безліч інших операцій – як в онлайн, так і в офлайн через розгалужену мережу агентів.

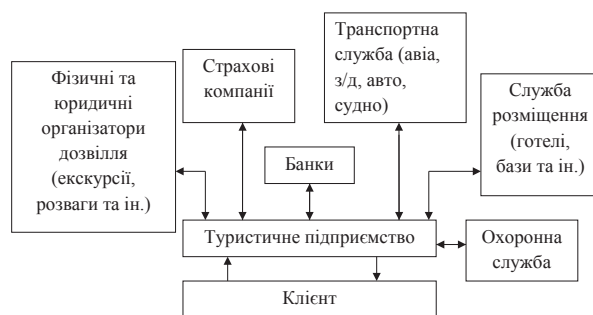
Верховна Рада прийняла Закон «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України» (стосовно функціонування платіжних систем і розвиток безготівкових розрахунків) [1, с. 5]. У Законі визначено порядок ведення НБУ реєстру платіжної системи та системи розрахунків в Україні; урегульовано порядок випуску та використання електронних грошей; Державна податкова служба контролює дотримання порядку проведення готівкових розрахунків за товари та послуги. Передбачено покарання за порушення порядку здійснення операцій з електронними грошима.

Глобальний перехід бізнесу в онлайн обумовлює необхідність бути на гребені тренду, забезпечуючи своїм клієнтам максимальний комфорт при пошуку і оплаті послуг. За даними досліджень, річний обіг онлайн-ринку авіаквитків в Україні складає 150-170 млн. дол. Щорічний приріст української туристичної галузі складає близько 20-30%. Загальні прогнози її розвитку свідчать про те, що до кінця року є усі передумови для досягнення відмітки в 200 млн. дол.

Більш детальну схему переміщення по фінансовим розрахункам можна розглянути на малюнку 1.

Як видно зі схеми, кругообіг грошей достатньо великий – від клієнта до підприємства, де потім вони розходяться по всіх напрямках туристичної галузі.

Фахівці сфери туризму і організації поїздок стикаються з набором типових проблем: необхідністю блокування суми для гарантії оплати послуг і перевірки платоспроможності клієнта; оперативної оплати «путівок, що горять», і квитків зі знижками; необхідністю провести часткове спи-



Малюнок 1. Схема руху по фінансових платежах

сання із заблокованої суми для оплати штрафних санкцій і так далі.

При цьому туристичній компанії важливо забезпечити максимальний комфорт вибору і оплати необхідних клієнтові послуг. Наприклад, клієнт вибрав «тур, що горів», в екзотичну країну з вільютом наступного дня. Він обмежений в часі – у нього немає можливості їхати до туристичної фірми для оплати туру і отримання необхідної документації. В цьому випадку можливість оплати прямо на сайті значно понизила б навантаження на обслуговуючий персонал і заощадила б час обох сторін.

Потрібні системи для туристичного бізнесу, які виконували додаткові операції. Наприклад, відстежити статуси онлайн-платежів в режимі реального часу, сформувати статистику причин транзакцій не успіхів, створити звіт за необхідний відрізок часу у вигляді таблиць / графіків / діаграм, провести моніторинг активності покупців і багато що інше. Для відстежування причин невдалих транзакцій на платіжній сторінці встановлюються спеціальні маркери. Була можливість формувати рахунки і виставляти їх для подальшої оплати клієнтом за допомогою банківської карти. Система електронних платежів повинна понизити навантаження на обслуговуючий персонал туристичної фірми, заощадить тимчасові витрати і, що саме головне, дозволить клієнтові сплатити послуги, що цікавлять, в режимі онлайн, без додаткових дій.

Фахівцям сфери туризму важливо притягнути і утримати платоспроможну аудиторію інтернет-користувачів. Особливо це актуально у передноворічний ажіотаж, Різдво, свято усіх закоханих, Пасха, 8 Березня, травневі свята та ін., що дасть змогу отримати додаткову вигоду із-за великого напливу клієнтів.

Висновки і пропозиції.

1. Україна активізується до використання сучасних платіжних систем. Використання туристичними підприємствами популярних міжнародних платіжних систем, доведено, що є тенденції до зростання довіри фізичних та юридичних осіб до платіжних систем Інтернет.

2. Важливу роль у розвитку платіжної системи Інтернет відіграє соціальний аспект – готовність клієнтів та покупців до роботи в мережі, доступність Інтернет, масове розповсюдження платіжних карток і електронних платіжних систем, купівельна спроможність населення. Нині туристична галузь розвивається швидкими темпами, і роль платіжної системи мережі Інтернет набуває популярності та практичності, тому слід поглиблювати застосування проведення фінансових платежів через міжнародні системи (WebMoney, PayCash та ін.) та системи державного значення (Globalmoney). Проведення розрахунків через ме-

режу Інтернет значно прискорює процеси фінансових розрахунків, адже їх можна виконувати в будь-якій державі (яка безпосередньо користується поданою системою) та в будь-якому місці (дім, робота, відпочинок).

3. Дослідження показали, що платіжною системою мережі Інтернет у фінансових розрахунках підприємств туристичної галу-

зі в Криму користуються 20-30 відсотків.

4. Перспективами подальшого дослідження у даному напрямі є формування новітніх систем електронних платежів. Наявність безлічі платіжних систем в Інтернет ускладнює їхнє використання й обмежує їхнє розповсюдження. Однак це зовсім не заперечує майбутнє української електронних платежів в Інтернет.

Список літератури:

1. Закон України «Про внесення змін у деякі законодавчі акти України» (стосовно функціонування платіжних систем і розвиток безготівкових розрахунків) // Верховна Рада України: Закон України від 18.09.2012. – № 5284-VI.
2. Іванова І.М. Стан та перспективи розвитку муніципального фінансового контролю / І.М. Іванова // Фінанси. – 2005. – №11. – С. 140-147.
3. Меджибовська Н.С. Електронна комерція. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
4. Электронная коммерция: учебное пособие / Под ред.С.В. Пирогова. – М.: Издательский дом «Социальные отношения» Перспектива, 2003. – 428 с.
5. Електронна комерція: навчальний посібник / А.М. Береза, І.А. Козак, Ф.А. Левченко та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 326 с.

Амет-устаева Д. М.

Крымский инженерно-педагогический университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТАХ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Резюме

Рассмотрено значение использования платежной системы сети Интернет в финансовых расчетах в туристической отрасли. Приведены современные популярные платежные системы, которые используются в туризме. Определены перспективы внедрения платежных электронных систем в Украине.

Ключевые слова: платежная система, финансовые расчеты, электронные деньги, WebMoney, Globalmoney.

Amyet-ustayeva D. M.

Crimean Engineering and Pedagogical University

ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ У ФІНАНСОВИХ РОЗРАХУНКАХ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Summary

The value of the use of the payment system of network is considered the Internet in financial arrangements in tourist industry. The modern popular payment systems over, that is used in tourism, are brought. The prospects of introduction of the payment electronic systems are certain in Ukraine.

Key words: payment system, financial arrangements, electronic cash's, WebMoney, Globalmoney.

УДК 643.06

Артем'єв Б. В.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ОСНОВНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ СТРУКТУРНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено основні структурні елементи економічного потенціалу промислового підприємства, а також виявлено та проаналізовано взаємозв'язок між ними.

Ключові слова: економічний потенціал, економічні обмеження, ресурси підприємства, продукція, виробництво.

Постановка проблеми. Для виявлення сутності поняття «економічний потенціал підприємства», необхідне дослідження його внутрішнього змісту, що виражається в єдності різноманітних властивостей. Аналіз економічного потенціалу підприємства в умовах ринку зводиться в загальному сенсі до аналізу його конкурентоспроможності. Під конкурентоспроможністю потенціалу підприємства розуміється порівняльна комплексна оцінка стану найважливіших параметрів його потенціалу відносно вибраних стандартів.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми управління потенціалом підприємств досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: Ансофф І.М., Байє М., Йеннер Т., Піндайк Р., Рубінфельд Д., Росс С., Лесбенстейн Х., Друкер П., Мескон М.Х., Альберт М., Хедоурі Ф., Леклерк Е та ін. Питання оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів, формування стратегічного, економічного та виробничого потенціалів підприємства розглядали Гальперін В.М., Ігнатієва С.М., Моргунов В.І., Градов О.П., Попов Е.В., Джаїн І.О., Донець Ю.Ю., Герасимчук В.Г., Кондратьєв М.Д., Лапін Е.В та ін.

Виклад основного матеріалу. Під економічним потенціалом слід розуміти сукупні можливості суспільства формувати і максимально задовольняти потреби в товарах і послугах на основі оптимального використання наявних ресурсів в умовах конкретних соціально-економічних відносин.

Поняття «економічний потенціал» стосовно окремого підприємства характеризує не стільки виробничі можливості (виробничу потужність), а інтегральні здібності підприємства максимально задовольняти потреби споживачів і враховувати інтереси держави при оптимальному використанні наявних ресурсів.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Підходи до визначення терміна «економічний потенціал підприємства» виявляють різні погляди в розумінні його сутності. Розходження у визначеннях пояснюється тим, що кожен з дослідників виділяє якусь одну з рис економічного потенціалу, не розкриваючи її цілком. В одних визначеннях робиться акцент на умови і фактори, що визначають величину економічного потенціалу, в інших – на характер соціально-економічних відносин, у третіх – на ресурсні елементи, в четвертих – на результати дослідження.

Економічний потенціал можна розглядати у функціональному, цільовому і тимчасовому аспектах. У функціональному аспекті економічний потенціал є сукупністю виробничих, фінансових, маркетингових, інформаційних і інших можливостей. У цільовому аспекті економічний потенціал є сукупністю можливостей досягнення системи цілей конкретного підприємства. У цьому випадку оцінці підлягають не окремі функціональні можливості, а сукупність можливостей

досягнення конкретних цілей підприємства. Фактор часу, у свою чергу, привносить специфічні умови функціонування економічного потенціалу, додаючи процесу його розвитку динамічний характер. Таким чином, оцінка економічного потенціалу є складною, багатогранною, динамічною [1, с. 25].

Під формою оцінки економічного потенціалу розуміємо спосіб організації, змісту і результатів його оцінки. Залежно від виокремлюваних складових економічного потенціалу, спрямованості його використання і нарощування вирізняють ресурсну (зорієнтовану на оптимізацію структури) і результативну (спрямовану на ефективність використання) форми оцінки.

У рамках ресурсної форми залежно від часу, що береться до уваги під час оцінки, виділяють витратний (враховується минулий час) і порівняльний (дійсний час) підходи. У межах результативної форми залежно від проблемної орієнтації можна виокремити цільовий та дохідний підходи.

Ресурсна форма, зорієнтована на визначення економічного потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових. Основою концептуальної ідеї ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства є твердження, що потенціальна продуктивність підприємства визначається кількістю і якістю наявних у його розпорядженні ресурсів, які визначають «вхід» підприємства, при розгляді його як виробничої системи. Таким чином, оцінка економічного потенціалу підприємства при реалізації ресурсної форми здійснюється у напрямку від «входу» (ресурсного) до «виходу» (реалізації продукту), шляхом приведення у співставний вигляд усього різноманіття ресурсних складових і обчислення їх сумарної величини у натуральному, кількісному чи грошовому виразах.

У рамках ресурсної форми оцінки економічного потенціалу підприємства використовують нормативний, рейтинговий та індексний методи. Реалізація нормативного методу пов'язана з визначенням нормативів, що є еталонними, і порівнянням з ними фактично досягнутих показників, які характеризують оцінюваний економічний потенціал. Рейтинговий метод оцінки полягає в порівнянні показників економічного потенціалу підприємства з показниками еталонного підприємства або найкращими показниками підприємств галузі, а також врахування показників конкурентів, що робить неможливим вплив суб'єктивності результатів експертного опитування, але недоліком є відсутність впливу на економічний потенціал стратегічних цілей досліджуваного підприємства. Індексний метод стосується не стільки оцінки самої величини економічного потенціалу, скільки порівняльного аналізу ресурсозабезпеченості. Він передбачає наявність еталона для порівняння, в якості якого можуть виступати середні значення за аналізованою сукупністю, показники кращого з підприємств галузі чи регіону, обґрунтований норматив,

для нього характерне ігнорування структури елементів об'єкта оцінки.

Методи, розроблені на базі результативної форми, передбачають оцінку і діагностику ринкових можливостей організації виходячи із галузевих пропорцій економічних елементів і їх показників, дохідності різних видів діяльності, співвідношення попиту й пропозиції, наявності чи відсутності конкуренції, змін політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів. Результативні методи оцінки економічного потенціалу підприємства дозволяють оцінити ринкові можливості організації як виробничої системи у цілому зі сторони її «виходу». У практиці використовуються індикаторний і матричний методи результативної форми оцінки економічного потенціалу підприємства [3, с. 90].

Аналізуючи зміст і форми економічного потенціалу підприємства, можна обґрунтувати складові його структури. До таких складових можна віднести:

- потенціал управління (готовність і здатність підприємства до використання можливостей у сфері цінностей, стандартів поведінки і традицій, світоглядних особливостей, культури головного керівництва; філософії менеджменту, організаційної структури; функціонального та ієрархічного розподілу праці);

- потенціал виконавчий (готовність і здатність персоналу підприємства до чіткої і планової реалізації завдань розвитку; загальний рівень виконавчої дисципліни, рівень підготовки працюючих і здатність до підвищення кваліфікації, соціально-психологічний клімат в колективі);

- потенціал організації та технології управління (готовність і здатність підприємства до використання можливостей у сфері цінностей, стандартів поведінки і традицій; світоглядних особливостей керівників; філософії менеджменту, організаційної структури, функціонального і ієрархічного розподілу праці);

- потенціал конкурентів (готовність і здатність своєчасно оцінювати конкуруючий рівень економічного потенціалу; виявляти передові напрями розвитку на мезорівні; розглядати можливість залучення конкурентів для реалізації загальних стратегічних програм розвитку).

Висновок. На сьогоднішній день економічний потенціал формується під впливом розвитку ринкових відносин, зародження конкуренції, прискорення розвитку науково-технічного прогресу, збільшення ролі інформації, росту продуктивного використання сукупної робочої сили, підвищення рівня організації і управління виробництвом, поліпшення використання виробничих фондів, ощадливого й ефективного використання матеріально-сировинних і енергетичних ресурсів, соціального і культурного розвитку, застосування маркетингових досліджень.

Для виявлення чинників, що визначають формування і використання економічного потенціалу, є виділення його складових. При вирішенні цієї проблеми необхідно мати на увазі те, що, по-перше, усі вони взаємозв'язані своєю сутнісною основою – потенційною здатністю до праці, і по-друге, між ними повинна існувати спадкоємність у рамках основних складових потенціалу по вертикалі.

Список літератури:

1. Гунина И. А. Методический подход к выявлению состояния элементов механизма развития потенциала промышленного предприятия / И. А. Гунина // *Машиностроитель*. – 2005. – № 9. – С. 37-39.
2. Гунина И. А. Механизм развития экономического потенциала промышленного предприятия: теория, методы : [монография] / И. А. Гунина. – Воронеж : Научная книга, 2005. – 239 с.
3. Гунина И. А. Теоретико-методологические основы формирования концепции развития экономического потенциала предприятия / И. А. Гунина // *Машиностроитель*. – 2004. – № 10. – С. 10-14.
4. Дежкина И. П. Управление производственным потенциалом предприятия в условиях рынка : [учеб. пособ.] / И. П. Дежкина. – М. : Деловая литература, 2003. – 169 с.
5. Детмер У. Производство с невероятной скоростью: Улучшение финансовых результатов предприятия / У. Детмер, Э. Шрагенхайм. – М. : Альпина Паблишерз, 2009. – 330 с.
6. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : [монография] / И. О. Джаин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.
7. Дженстер Пер. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / Пер Дженстер, Дэвид Шасси ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 368 с.
8. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства: [навч. посіб.] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

Артемьев Б. В.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА СТРУКТУРНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследованы основные структурные элементы экономического потенциала промышленного предприятия, а также выявлена и проанализирована взаимосвязь между ними.

Ключевые слова: экономический потенциал, экономические ограничения, ресурсы предприятия, продукция, производство.

Artemiyev B. V.

East Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl

HIGHLIGHTS OF THE STRUCTURAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF COMPANIES

Summary

The basic structural elements of the economic potential of industrial enterprises, as well as identified and analyzed the relationship between them.

Key words: economic potential, economic constraints, the company's resources, goods, production.

УДК 681.518: 061.5 + 005

Артишук І. В.

Львівська комерційна академія

ОЦІНКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ РИЗИКІВ
НА СТАБІЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено проблему оцінювання та прогнозування впливу ризиків на стабільність функціонування торговельного підприємства. Розглянуто методику аналізу впливу ризику за допомогою дохідного підходу, при якому вартість підприємства розраховується на основі прогнозних показників грошових потоків. Доведена доцільність прийняття за міру ризикозахищеності ймовірність досягнення цілі, а в якості цілі приймати досягнення бажаної області значень вартості підприємства, які забезпечують стабільність його функціонування.

Ключові слова: стабільність функціонування, вплив ризиків, дохідний підхід, міра ризикозахищеності, грошовий потік, ймовірність станів підприємства.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності функціонування економічної системи України особливо гостро постає питання ефективного управління та забезпечення стабільного розвитку підприємств, зокрема торговельних. Основними рисами середовища, в якому змушені працювати сучасні торговельні підприємства, є: відсутність обігових коштів, зниження попиту, неплатежі та т. ін. Тому питання забезпечення господарської та фінансової стабільності торговельних підприємств набуває все більшого значення. Одним із засобів досягнення цієї мети є цілеспрямоване управління факторами впливу, що забезпечують економічну стабільність функціонування підприємства, або сприяють її зниженню. Найважливіший з таких факторів є вплив ризиків, оскільки їх ступінь впливу на результати діяльності підприємств значно підвищується з поглибленням світової економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням вищезгаданої категорії займалися ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Фере В., Шарп У., Райс Т., Вітлінський В.В [5, 6], Верченко П.І.[5], Великоіваненко Г.І. [6], Ястремський О.І., Мертенс О.В. та інші. Вплив ризику на стабільність функціонування підприємств розглядався у працях вітчизняних учених: В. М. Гранатурова, Т. Р. Карліна, Л. А. Костирко [7, 8]; науковців ближнього і дальнього зарубіжжя: П. Г. Грабового, О. І. Ястремського, О. С. Шапкіна, Д. Лама. Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень забезпечення економічної стабільності підприємств зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці І. Ансоффа, А. Бланка, О. Скібіцького, З. Шершньової. Однак, даний напрям дослідження залишається досить актуальним і потребує подальшої розробки, оскільки діяльність практично всіх об'єктів господарювання є дотичною до нього, тому вирішення проблеми своєчасної оцінки та прогнозування впливу ризиків та спричинених ним наслідків дає можливість запобігти небажаним наслідкам та обрати гнучкішу стратегію діяльності підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні тенденції розвитку ринкових відносин свідчать про необхідність управління діяльністю підприємств в умовах ризику. Це пояснюється динамічністю і непередбачуваністю подій, нестабільністю і кризовими змінами у внутрішньому і зовнішньому середовищі фірм. Приймаючи рішення, пов'язані з управлінням виробничими, інвестиційними, фінансовими процесами, які здебільшого супроводжуються рухом коштів, слід враховувати загрозу виникнення ризику і передбачати способи його усунення чи зменшення.

Негативне відхилення від запланованих елементів (параметрів), які генерують грошовий потік, сприяє появі дефіциту коштів, недофінансуванню прийнятих програм розвитку, невиконанню зобов'язань підприємством і, як наслідок, порушенню справи про банкрутство. У зв'язку з цим важливо заздалегідь знати, як відіб'ється виникнення ризикових ситуацій на стабільності функціонування підприємства, щоб при необхідності його скорегувати.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка методичних підходів до оцінки і прогнозування ступеня впливів ризиків на торговельне підприємство (ТП): нівелювання ситуацій ризику відносно мети функціонування (одержання визначеної величини доходу (прибутку)). Але, автор вважає, що в якості мети функціонування ТП доцільно прийняти досягнення бажаної області значень вартості підприємства [3].

Виклад основного матеріалу. Найбільш прийнятним для інвестора методом прогнозування майбутньої вартості ТП визначається дохідний підхід [8, 9], при якому вартість підприємства розраховується на основі прогнозних показників грошових потоків. Для менеджменту (власника, інвестора) є важливим не тільки який буде одержаний дохід і, відповідно, яка очікувана вартість підприємства, але і наскільки стабільно цей дохід може бути отриманим. Причиною нестабільності очікуваних від бізнесу доходів є ризики торговельної діяльності.

У запропонованому нами методичному підході є можливість і інших критеріїв стабільності, наприклад, таких як: досягнення визначених показників доходності, зниження питомих витрат, ефективність використання товарних ресурсів тощо.

У нашому розгляді за міру ризикозахищеності прийнято ймовірність досягнення цілі (запланованої величини прибутку).

Результати прогнозування показника впливу ризиків використовуються при:

- оцінці нівелювання (згладжування наслідків дій ризиків) ризиків підприємства;
- оптимізації стратегії управління торговельним процесом за критерієм ризикозахищеності;
- планування витрат на підтримку системи ризикозахищеності підприємства.

У відповідності з доходним підходом [8, 9] вартість ТП визначається грошовим потоком, тобто є різницею між всіма одержаними і виплаченими підприємством грошовими засобами за визначений період часу:

$$V_{\text{TP}} = \sum \frac{\text{ГП}_i}{(1+r_i)^i} + \frac{\text{ГП}_{n+1}}{r_{n+1} - g},$$

де $B_{ТП}$ – вартість підприємства;
 $ГП_i$ – прогнозне значення грошового потоку в i -му часовому періоді (Cash Flow);
 r_i – норма доходності в i -му часовому періоді;
 n – число етапів, що розглядається в прогнозованому періоді:

$$n = \frac{t_n}{t_t}$$

де t_n – час прогнозного періоду;

t_t – час етапу;

$ГП_{n+1}$ – значення грошового потоку за перший рік постпрогнозного періоду;

g – довгострокові темпи росту грошового потоку.

Дію внутрішніх і зовнішніх ризиків (як збурювань етапу функціонування ТП), що не враховані у моделі генерування грошового потоку, розглядаємо як причину зміни ефективності роботи ТП, відхилення його грошового потоку від цільової області. Можливість від'ємного відхилення між плановим і фактичним результатом, тобто загроза від'ємного незапланованого витоку на одне очікуване рішення, нами трактується як ситуація ризику.

Прогнозування ступеню протистояння дії ризиків ТП пропонуємо здійснювати у відповідності до наступної блок схеми (рис. 1).

Початкова інформація, яка необхідна для оцінки рівня ризикозахищеності ТП, повинна включати наступні дані [1, 2]:

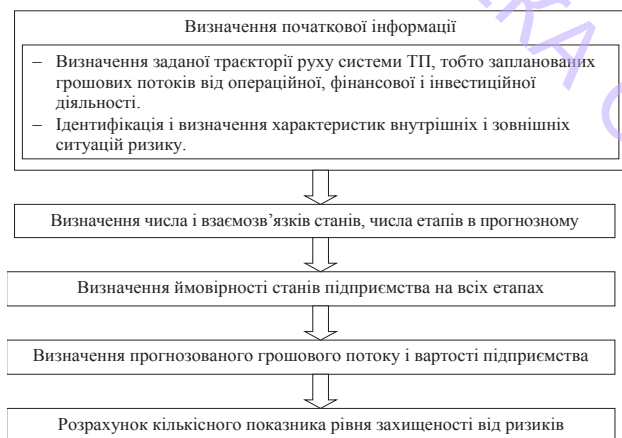


Рис. 1. Блок-схема процесу прогнозування впливів ризиків ТП

– прогнозні значення грошового потоку, значення грошових потоків при переході системи із одного стану в інший (матрицю грошових потоків) під дією ситуацій ризику;

– значення границі області цілі (мінімально допустимий накопичений грошовий потік за прогнозований період);

– ймовірності початкових ситуацій ризику («стартових» етапів системи);

– матрицю перехідних ймовірностей.

У процесі функціонування ТП можуть відбуватися події (ситуації ризику, як збурюючі дії зовнішнього і внутрішнього середовища) P_1, P_2, \dots, P_i , ймовірності яких відомі або отримані при визначенні початкової інформації [4, 5]. Настання події P_i або декількох подій приводить підприємство в один із станів S_1, S_2, \dots, S_n . Попадання в будь-який стан розглядається як випадкова подія (виникнення ситуації ризику).

Призначаємо число етапів підприємства і орієнтований зважений граф переходів. Довжина ета-

пу призначається з врахуванням наступних умов:

– грошові потоки сусідніх етапів $ГП_i$ і $ГП_{i-1}$ повинні бути незалежними;

– ймовірність декількох реалізацій однієї ситуації ризику P_i на етапі повинна бути малою величиною, яку можна проігнорувати;

– довжина етапу повинна бути рівною (або кратною) звітному періоду, прийнятому на підприємстві.

Ймовірність етапів системи після k -го етапу визначаємо за формулою:

$$P_{<m>}(k) = P_{<m>}(k-1) \cdot P_{k-1,k}, k = 1, 2, \dots, n \quad (1)$$

де $P_{<m>}(k), P_{<m>}(k-1)$ – вектори ймовірностей етапів на k і $k-1$ етапах;

$P_{k-1,k}$ – матриця перехідних ймовірностей:

$$P_{k-1,k} = \begin{pmatrix} P_{11} & P_{12} & \dots & P_{1m} \\ P_{21} & P_{22} & \dots & P_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{m1} & P_{m2} & \dots & P_{mm} \end{pmatrix} \quad (2)$$

Прогнозовані значення грошового потоку на етапах:

$$ГП(i) = ГП_1(i) + ГП_2(i) + \dots + ГП_m(i) = ГП_{<m>}(i) \quad (3)$$

$$ГП_{(m)}(i) = P_{(m)}(i-1) \cdot \begin{pmatrix} P_{11}\Gamma_{11} & P_{12}\Gamma_{12} & \dots & P_{1m}\Gamma_{1m} \\ P_{21}\Gamma_{21} & P_{22}\Gamma_{22} & \dots & P_{2m}\Gamma_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ P_{m1}\Gamma_{m1} & P_{m2}\Gamma_{m2} & \dots & P_{mm}\Gamma_{mm} \end{pmatrix} \quad (4)$$

де $ГП(i)$ – середнє значення грошового потоку на i -му етапі;

$ГП_j(i)$ – значення грошового потоку на i -му етапі в j -му етапі з врахуванням потоків ймовірності виникнення ситуацій ризику;

Γ_{ij} – значення грошового потоку на етапі при переході із етапу i в етап j .

Для визначення дисперсії значень грошового потоку на етапі представимо $ГП_j(i)$ у вигляді:

$$ГП_j(i) = Q_j(i) \cdot P_j(i), \quad (5)$$

де $Q_j(i)$ – значення грошового потоку, що генерується підприємством на i -му етапі в j -му стані без врахування ймовірності реалізації етапу;

$P_j(i)$ – ймовірність знаходження підприємства на i -му етапі в j -му стані.

Отримані значення випадкової величини $Q_j(i), i = 1, 2, \dots, m$ в різноманітних станах підприємства $S_j, j = 1, 2, \dots, m$ і відповідні ймовірності знаходження підприємства в цих станах $P_j(i)$ представимо у вигляді ряду розподілу (табл. 1) і багатогранника розподілу (рис. 2).

Таблиця 1
Ряд розподілу значень грошового потоку $Q_j(i), i = 1, 2, \dots, m$, і його ймовірності $P_j(i)$ знаходження підприємства в стані S_i

| | | | | |
|----------|----------|----------|-----|----------|
| Стан | S_1 | S_2 | ... | S_m |
| $Q_j(i)$ | $Q_j(i)$ | $Q_j(i)$ | ... | $Q_j(i)$ |
| $P_j(i)$ | $P_j(i)$ | $P_j(i)$ | ... | $P_j(i)$ |

Дисперсія значень грошового потоку на i -му етапі вираховується за формулою:

$$D[ГП(i)] = \sum_{j=1}^m [Q_j(i) - ГП(i)]^2 \cdot P_j(i) \quad (6)$$

Вартість підприємства визначається грошовим потоком, який генерується в порядку послідовно розглядаємих етапів. Математичне очікування вартості підприємства визначається сумою мате-

матичних очікувань значень грошових потоків на n-етапах і постпрогнозованому періоді:

$$M[B_n] = \sum_{i=1}^n \frac{\Gamma\Pi(i)}{(i+r_1)^i} + \frac{\Gamma\Pi(n+1)}{(r_{n+1}-g)^2} \quad (7)$$

Дисперсія значень вартості підприємства дорівнює:

$$D[B_n] = \sum_{i=1}^n \frac{D[\Gamma\Pi(i)]}{(i+r_1)^{2i}} + \frac{D[\Gamma\Pi(n+1)]}{(r_{n+1}-g)^2} \quad (8)$$

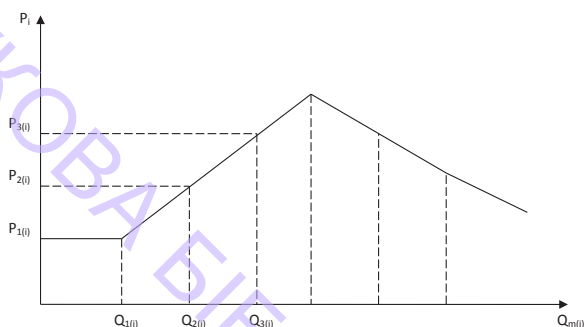


Рис. 2. Розподіл значень грошового потоку, що генерується підприємством на етапі i

Розглянемо запропонований алгоритм на прикладі оцінки впливу ризиків на стабільність функціонування ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод». Джерелом утворення грошового потоку ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод» являються операційна (виробнича), інвестиційна і фінансова діяльність. Прогнозований період розіб'ємо на п'ять етапів (n = 5). Довжина кожного етапу складає один рік, а постпрогнозний період не враховуємо.

Прогнозований (запланований згідно відповідного бізнес-плану) грошовий потік (без врахування ризиків і дисконтування) наведений в таблиці 2.

Таблиця 2
Запланований грошовий потік ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод» на 2009-2013 рр.

| Рік | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Грошовий потік, тис. грн. | 110080 | 170500 | 240300 | 317850 | 350400 |

Приймаємо п'ять можливих станів підприємства*:

S₁ – підприємство працює ефективно (стабільно) за визначеним планом, реалізованих ризиків немає;

S₂ – на підприємстві реалізований один ризик інвестиційної або фінансової діяльності;

S₃ – реалізована одна ситуація ризику операційної діяльності;

S₄ – реалізовані дві ситуації ризику у будь-якому поєднанні;

S₅ – реалізовані три ситуації ризику відповідно.

Зауважимо, що реалізацію на етапі більше трьох ситуацій ризику рахуємо малоімовірною і у розрахунках не враховуємо [8, 10].

Розмічений граф станів підприємства має вигляд, представлений на рис. 3.

Параметр Γ_{11} дорівнює значенню прогнозованого грошового потоку на етапі, що розглядається,

* В рамках запропонованої до реалізації АІС управління ризикозахищеністю ТП можна моделювати і значно більшу кількість станів і відповідно прогнозувати їх дію у плановому періоді – авт.

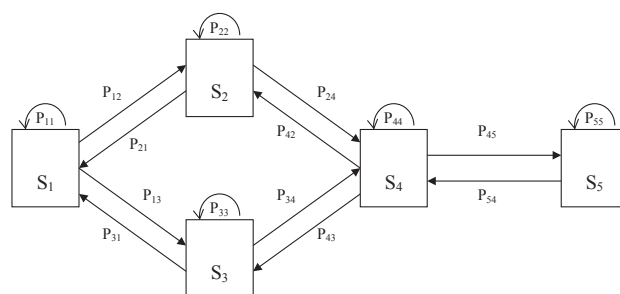


Рис. 3. Розмічений граф станів ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод»

без врахування ризику. Значення Γ_{11} для етапів представлені в табл. 3.

Матриця додатків перехідних ймовірностей і значень грошових потоків, що генеруються ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод» при переході з S₁ в S_{i+1}, має вигляд:

$$P_{pr} = \Gamma_{11} \begin{bmatrix} 0,630 & 0,089 & 0,125 & 0 & 0 \\ 0,255 & 0,075 & 0 & 0,069 & 0 \\ 0,245 & 0 & 0,110 & 0,069 & 0 \\ 0 & 0,031 & 0,025 & 0,030 & -0,068 \\ 0 & 0 & 0 & -0,071 & -0,200 \end{bmatrix}$$

Ймовірності станів підприємства на етапах представлені в табл. 3 і на рис. 4.

Таблиця 3
Ймовірності станів підприємства ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод» на період прогнозу (2009-2013 рр.)

| Етап/рік | Ймовірність стану підприємства | | | | |
|----------|--------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | S ₁ | S ₂ | S ₃ | S ₄ | S ₅ |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 0 | 1.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 | 0.0000 |
| 1/2009 | 0.6500 | 0.1500 | 0.2000 | 0.0000 | 0.0000 |
| 2/2010 | 0.5000 | 0.1250 | 0.1750 | 0.1225 | 0.0000 |
| 3/2011 | 0.5185 | 0.1300 | 0.1700 | 0.1350 | 0.0430 |
| 4/2012 | 0.4780 | 0.1250 | 0.1590 | 0.1600 | 0.0785 |
| 5/2013 | 0.4450 | 0.1220 | 0.1500 | 0.1700 | 0.1100 |

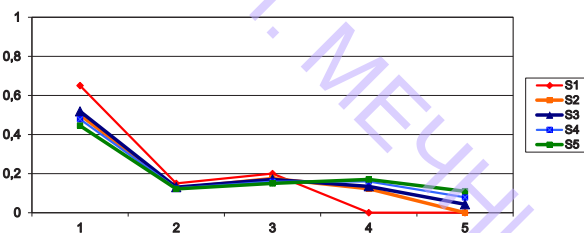


Рис. 4. Ймовірності станів підприємства ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод» на період прогнозу (2009-2013 рр.)

За допомогою пакету Microsoft Excel розрахуємо математичне очікування, дисперсію та прогнозні значення грошового потоку по роках. Прийнявши границю області цілі (Гц) в 300000 тис. грн., отримаємо ймовірність досягнення цілі розвитку ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолод» в розмірі 0,83.

Одержані результати показують, що підприємство у прогнозованому / плановому періоді не досягло стаціонарного режиму функціонування,

ймовірності станів з одним, двома і більше реалізованими ризиками є великими, коефіцієнт варіації вартості ТП ТЗОВ ТВК «Львівхолд» є значним, ймовірність досягнення цілі мала і, як наслідок цього, економічну реалізацію заходів по ризикозахищеності підприємства слід визнати недостатньою.

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи теоретичні положення та результати практичних розрахунків, можна визначити методичні підходи щодо оцінювання та прогнозування ризиків збалансованого зростання підприємства в контексті концепції сталого розвитку:

1. Причиною нестабільності функціонування підприємств є ризики торговельної діяльності.

2. Мірою ризикозахищеності доцільно приймати ймовірність досягнення цілі.

3. В якості цілі приймається досягнення бажаної області значень вартості підприємства, які забезпечують стабільність функціонування.

4. Оцінювання та прогнозування впливу ризиків на стабільність функціонування торговельного підприємства можливо здійснювати за допомогою дохідного підходу, при якому вартість підприємства розраховується на основі прогнозних показників грошових потоків.

Список літератури:

1. Артищук І. В. Алгоритм виявлення ризикових ситуацій в АІС управління торговельним підприємством / І. В. Артищук // Торговля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 12. – С. 57-63.
2. Артищук І. В. Підходи до побудови карти ризиків на основі врахування впливу базових факторів на діяльність торговельного підприємства / І. В. Артищук // Торговля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 13. – С. 101-107.
3. Артищук І. В. Управління ризикозахищеністю підприємства / І. В. Артищук. // Збірник наукових праць Національного лісотехнічного університету України. – Львів, 2011. – Вип. 21.5. – С. 153-159.
4. Артищук І. В. Формування підсистеми ризикозахищеності в автоматизованій інформаційній системі торговельного підприємства (АІС ТП) / Артищук І. В., Івашків В. О. // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 305-308.
5. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності /В. В. Вітлінський // Фінанси України. – 2003. – № 3 – С. 3-9.
6. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. // - К. : КНЕУ, 2004. – 245 с.
7. Костирко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: Монография. / Л. А. Костирко // - 2-ге вид-ня, перероб. і доповн. – Х.; Фактор, 2008. – 336с.
8. Костирко Р. О., Тертична Н. В., Шевчук В. О. Комплексна оцінка вартості підприємства: Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, академіка НАН України М.Г. Чумаченька.// - 2-ге вид., перероб. і доп. – Х. Фактор, 2008. – 278 с.
9. Фролова Л.Ф. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – 237с.
10. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учебное пособие. / Г.В.Чернова, А.А.Кудрявцев // -М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2003.- 160 с.

Артищук І. В.

Львовская коммерческая академия

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РИСКОВ НА СТАБИЛЬНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследована проблема оценки и прогнозирования влияния рисков на стабильность функционирования предприятия. Рассмотрена методика анализа влияния риска с помощью доходного подхода, при котором стоимость предприятия рассчитывается на основе прогнозных показателей денежных потоков. Доказана целесообразность принятия за меру рискозащищенности вероятность достижения цели, а в качестве цели принимать достижения желаемой области значений стоимости предприятия, которые обеспечивают стабильность его функционирования.

Ключевые слова: стабильность функционирования, влияние рисков, доходный подход, степень рискозащищенности, денежный поток, вероятность состояний предприятия.

Artyschuk I. V.

Lviv Academy of Commerce

EVALUATION AND PREDICTION OF RISK FOR STABILITY OF THE TRADING ENTERPRISE

Summary

The problem of evaluating and forecasting the impact of risks on the stability of the commercial enterprise. The method of analysis of the impact of risk using the income approach, where enterprise value is calculated based on the projected cash flow figures. the expediency of adopting as riskozahyschenosti likelihood of achieving goals, but as a whole to take to achieve the desired range of values of value to ensure the stability of its operation.

Key words: stability functioning, of the impact of risks, income approach, the measure risks protection, cash flow, the probability of enterprise.

УДК 657

Афанас'єва І. І.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Досліджено теоретичні питання формування облікової політики окремого суб'єкта господарювання, проаналізовано організаційні підходи та регулювання облікової політики на підприємстві. Означена проблема формування облікової політики та її реалізації. У статті розглянута облікова політика як елемент нормативного регулювання.

Ключові слова: формування облікової політики, принципи, господарська інформація, нормативне регулювання.

Постановка проблеми. Розвиток інтеграційних процесів та глобалізація світових економічних процесів все гостріше ставлять на порядок денний питання формування облікової політики як важливої передумови розвитку національної системи бухгалтерського обліку. Інтеграція економіки призвела до реформування та стандартизації обліку та фінансової звітності на засадах міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливою передумовою реформування національної системи бухгалтерського обліку є формування науково – обґрунтованої облікової політики. Це підкреслюють в своїх публікаціях та дають наукові рекомендації науковці, серед яких Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, П.Є. Житний, В.М. Кужельний, М.С. Пушкар, В.В. Сопко та інші. В своїх дослідженнях вчені присвятили увагу принципам, методам та процедурам формування облікової політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на здобутки науковців, все ще залишаються не визначеними та дискусійними деякі питання формування облікової політики, зокрема, організаційних підходів до формування облікової політики.

Мета статті. Метою статті є аналіз принципів, нормативного регулювання та організаційних процедур формування облікової політики суб'єкта господарювання; обґрунтування створення облікової політики, яка б відповідала потребам управління та забезпечувала регламентацію процесу бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Основою для прийняття рішень про облікову політику має бути формування повної, достовірної, правдивої інформації, яка максимально ефективно розкривала б інформацію про діяльність підприємства для різних користувачів. Організаційні та методологічні підходи до формування облікової політики повинні забезпечувати своєчасність та прозорість бухгалтерського обліку, відповідати вимогам міжнародних стандартів обліку і звітності, запобігати ризику у фінансово-господарській діяльності та сприяти прийняттю якісних управлінських рішень.

Разом з цим важливо забезпечити цілісність облікового процесу, як на міжнародному рівні так і на рівні держави та галузей економіки й окремих підприємства, охопивши всі його складові – методичну, організаційну та технологічну [2, с. 231].

На організацію облікової політики кожного підприємства впливають наступні фактори: форма власності, організаційно-правова форма, галузь або вид діяльності, система оподаткування, пільги з оподаткування, довгострокові та поточні цілі фінансово-господарського розвитку, рівень кваліфікації кадрів, ініціативності та підприємливості керівників, господарська ситуація.

ги з оподаткування, довгострокові та поточні цілі фінансово-господарського розвитку, рівень кваліфікації кадрів, ініціативності та підприємливості керівників, господарська ситуація (рис. 1).

Як показують дослідження, однією з проблем формування облікової політики та її реалізації являється неузгодженість цілого ряду законодавчих і нормативних актів, які спрямовані на формування економічних відносин. В основному вони відстоюють інтереси держави, а не суб'єкта господарської діяльності та трудових колективів.

У зарубіжній практиці розповсюджена система утворення резервів підприємств для запобігання впливу наслідків порушення фінансово-господарської діяльності на учасників господарського процесу. Такі резерви промислові підприємства можуть створювати за рахунок прибутку до оподаткування.

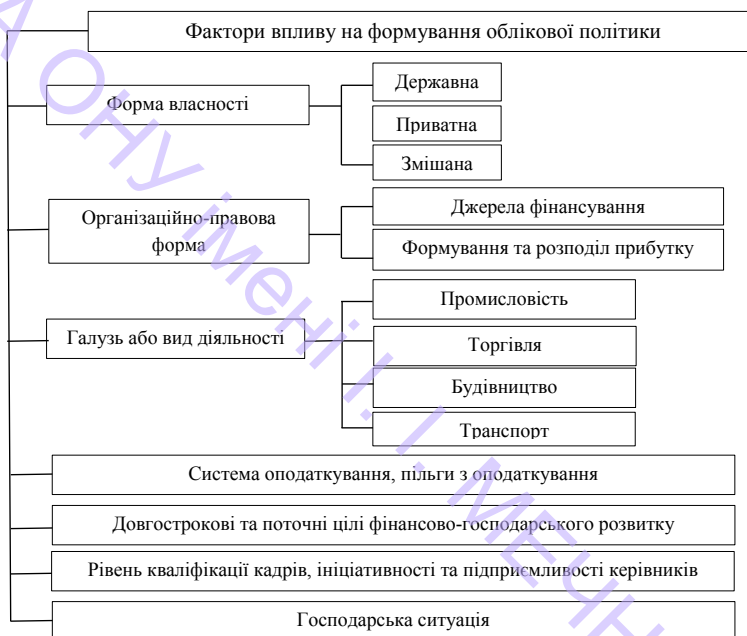


Рис. 1. Фактори впливу на організацію облікової політики підприємства

При розробці облікової політики необхідно не тільки базуватися на принципах обліку, а й на специфічних принципах облікової політики. Оскільки облікова політика є складовою системи обліку, то при її формуванні не повинні порушуватись принципи даної системи. Зважаючи на те, що облікова політика є складовою системи обліку при її формуванні не можуть порушуватись принципи даної системи. Проте, не можна погодитись з отождоженням облікової політики з самим обліком. Облікова політика є складовою системи обліку, а тому не може змінюватись або отождожнюватись з

ним, виконувати його функції [1, с. 16].

Професор Пушкарь на підставі вивчення теоретичних засад та існуючої практики обліку виділяє наступні принципи, яких необхідно дотримуватись при формуванні облікової політики:

- законності – обрані підприємством методичні прийоми та процедури не повинні суперечити чинному законодавству та нормативним документам;
- адекватності – облікова політика підприємства повинна відповідати особливостям умов його діяльності;

- єдності – облікова політика має бути єдиною для підприємства незалежно від кількості його підрозділів, філій або дочірніх підприємств [3];

- суттєвості – є одним з критеріїв необхідності розкриття інформації у фінансових звітах про вибір того чи іншого способу, відсутність яких у фінансовій звітності може суттєво вплинути на економічні рішення користувачів;

- професійне судження – є умовою вибору одного з альтернативних варіантів передбачених чинним законодавством або розробки того чи іншого способу облікової політики підприємства [4, с. 173].

Виконання обліковою політикою ролі проміжної ланки між жорстким централізованим регулюванням бухгалтерського обліку та можливістю забезпечення адекватності обліку для кожної господарської ситуації зумовлює виявлення її місця в системі нормативного регулювання бухгалтерського обліку. Кількість рівнів нормативного регулювання бухгалтерського обліку може варіювати в межах від трьох до п'яти, однак у всіх з розглянутих джерел одним з рівнів, є облікова політика, яка виражає права підприємства щодо організації бухгалтерського обліку. Наприклад, у російських авторів характерною для їх країни є чотириохрішневна система нормативного регулювання.

Якщо розглядати облікову політику як елемент регулювання, виділення рівнів нормативного регулювання повинно базуватися на ієрархії нормативних документів згідно з їх правовою силою та функціональним розмежуванням, що визначено Законом «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».

У зв'язку з тим, що облікова політика формується в нормативному акті нижчого рівня, а бухгалтерське законодавство є комплексним, вона повинна ґрунтуватися на наступних нормативних актах: 1) Конституція України; 2) кодекси (господарський, цивільний, податковий); 3) закони; 4) підзаконні акти (Укази Президента, постанови Уряду, інструктивні матеріали Міністерства фінансів та інших міністерств та відомств).

В окремих випадках до елементів системи нормативного регулювання відносять не саму облікову політику, а відповідний стандарт або положення бухгалтерського обліку, яким визначаються питання її формування та розкриття. Це характерно також для Росії та Молдови, в яких існують відповідні Положення «Облікова політика підприємства». В Україні таке положення на сучасному етапі відсутнє. Як правило, такий стандарт знаходиться в числі перших, схвалених національними органами регулювання, тому вивчення закордонного досвіду, дозволить за аналогією визначити вимоги до його оформлення в рамках одного з рівнів регламентації бухгалтерської діяльності в нашій країні.

Насамперед, необхідно розрізняти «предмет» і «зміст» положення про облікову політику. Тоді як предмет це сам процес прийняття і розкриття об-

лікової політики, тобто яким чином підприємство повинне підійти до розробки власної політики, зміст облікової політики залежить від конкретного підприємства та створюватиме основи для стабільної фінансово-господарської діяльності підприємства. Крім того, положення повинні містити підхід до того, яким чином може будуватися бухгалтерська звітність у відношенні розкриття облікової політики. В основу положення закладаються декілька моментів:

1. Самостійність підприємства в рамках загальноновизначених принципів обліку, що має на увазі не зміну основних принципів, а можливість їх реалізації різними способами.

2. Публічність інформації про облікову політику (при цьому вимога обов'язкової публікації основних форм звітності, для того щоб не спровокувати погіршення фінансового стану підприємства, повинна узгоджуватись з дотриманням вимог конфіденційності інформації).

3. Використання міжнародного досвіду регулювання облікової політики.

Дане положення, як частина загальної системи нормативного регулювання обліку, регламентує форму або спосіб ведення обліку. При цьому можливий вибір форми обліку: або та, при якій саме підприємство вибирає систему обліку в рамках загальноприйнятих правил і рішень, або та, при якій ведення обліку пропонується та регламентується державою, асоціацією бухгалтерів тощо.

Крім перерахованих вище особливостей, розглянуто положення визначає перелік господарських ситуацій, при яких можлива зміна облікової політики протягом звітного періоду. У зарубіжній практиці однією з переваг Положення вважається можливість вибору з декількох облікових прийомів, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства (наприклад, право вибору варіанта нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів; варіанту оцінки запасів при їх вибутті тощо). Тим самим Положення надає підприємствам можливість у певних межах прискорювати або сповільнювати нагромадження засобів реконструкції, відновлення і розвитку, а, отже, узаконити систему визначеного регулювання суми прибутку по роках. Регулювання прибутку по роках здійснюється переважно шляхом його резервування. Відповідно до чинного законодавства підприємствам дозволено створювати за рахунок прибутку резервні кошти (для покриття непередбачених витрат), а також – резерв сумнівних боргів за розрахунками з віднесенням його суми на результати господарської діяльності.

Залишки невикористаних коштів по резервному капіталу переходять на наступний звітний період, а невитрачені суми резерву приєднуються до прибутку відповідного року. У практиці країн з розвинутою ринковою економікою законодавство дозволяє підприємствам використовувати систему резервування прибутку більш широко. Зокрема, вони можуть, крім вищезгаданих, створювати резерви прибутку за рахунок «трансформації», тобто за рахунок відкладених (відстрочених) податків або нарахування витрат і доходів майбутніх періодів.

Іншим суттєвим моментом є зазначений в Положенні про облікову політику підприємства взаємозв'язок з іншими Положеннями з бухгалтерського обліку, як елементу системи нормативного регулювання обліку. Тобто прийняття чи відхилення подібного Положення у вітчизняній практиці залежить від вже існуючих П(С)БО.

Можливість існування положення про облікову політику зокрема, а також кількість рівнів нормативного регулювання, їх характер і якісний склад характеризують політику держави у сфері бухгалтерського обліку (облікову політику держави), тобто мова йде про рівні реалізації облікової політики.

Можливість існування облікової політики на кількох рівнях логічно випливає з того, що вона є складовою системи бухгалтерського обліку, яку також в свою чергу, можна розглядати як на мікрорівні, де основним завданням виступає визначення фінансового результату та складання фінансової звітності, так і на макрорівні, що враховує певну модель обліку в даній країні через закони, стандарти, методичне забезпечення.

Дворівневність облікової політики знайшла відображення в працях вчених як в Україні, так і за її межами. Зокрема, проф. В.Г. Швець розглядає облікову політику не на двох взаємопов'язаних рівнях, а з різних боків.

Згідно Методичним вказівкам щодо облікової політики підприємства, регламентованими На-

казом Міністерства фінансів України № 635 на основі принципу послідовності облікова політика підприємства має передбачати постійне (із року в рік) застосування прийнятої стабільної облікової політики.

Змінити облікову політику підприємство може у виняткових випадках, прямо встановлених П(С) БО та перегляд облікової політики має бути обґрунтований. Тому облікова політика може бути змінена, як правило, з початку року, а внесені зміни повинні наводитися у примітках до річної фінансової звітності у формі опису або шляхом прикладання до фінансової звітності копії розпорядчого документа.

Висновки та пропозиції. Таким чином, принципи, методи і процедури, що визначено суб'єктом господарювання при формуванні облікової політики у розпорядчому документі (наказі про облікову політику). З метою удосконалення облікової політики на підприємстві при її розробці необхідно керуватися плановими обліковими проектними документами та розробляти її поетапно у відповідності з нормативним регулюванням.

Список літератури:

1. Барановська Т.В. Принципи формування облікової політики / Т.В. Барановська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2005. – Випуск 2. – С. 14-24.
2. Дудай М, Дудай В. Формування облікової політики як важлива складова організації бухгалтерського обліку / М. Дудай, В. Дудай // Економічний аналіз. - 2010. - № 6. – С. 231-233.
3. Сук П. Облікова політика підприємства / П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2005. - №1 (130). – С. 2-4.
4. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.

Афанасьєва И. И.

Восточноукраинский национальный университет имени Владимира Даля

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования учетной политики отдельного субъекта хозяйствования, проанализированы организационные подходы и регулирование учетной политики на предприятии. Обозначена проблема формирования учетной политики и ее реализации. В статье рассмотрена учетная политика как элемент нормативного регулирования.

Ключевые слова: формирование учетной политики, принципы, хозяйственная информация, нормативное регулирование.

Afanasieva I. I.

East-ukrainian national university of Volodymyr Dahl

FORMATION OF ACCOUNTING POLICY OF THE COMPANY: THEORY AND PRACTICE

Summary

There is a research of the theoretical issues of accounting policy on the single business entity, reviewing the organizational approaches and regulation of accounting policy of the company. Also there is the problem of accounting policy and its implementation. The article deals with the accounting policy as an element of the regulation.

Key words: formation of accounting policy, principles, economic information, normative regulation.

УДК 657.44

Афанас'єва О. Є.

Східноукраїнський університет імені Володимира Дала

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ: ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА

У статті досліджено основні методи визначення фінансових результатів, що застосовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці. Розглянуті проблеми, які спричиняє за собою порядок визначення фінансового результату у вітчизняних формах звітності. Схематично представлена багаторівнева форма розрахунку фінансового результату.

Ключові слова: фінансовий результат, новостворена вартість, прибуток, витрати.

Постановка проблеми. Оскільки величина фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства та створює запас фінансової стійкості, який дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юнктурі, то питання зниження собівартості та водночас підвищення прибутковості набувають особливої актуальності в сучасний період ринкових реформ та економічних перетворень.

Одним із шляхів поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств є вдосконалення діючої методології обліку доходів і витрат, а також контролю за формуванням та використанням ресурсів підприємства відповідно до стратегії його розвитку.

Щоб вижити у конкурентній боротьбі та підвищити прибутковість діяльності виробники змушені переглядати цінову політику й номенклатуру продукції – скорочувати випуск продукції в дешевих сегментах і робити акцент на супер- і преміум-сегменти ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та обліку фінансових результатів приділяти увагу такі вчені, як: А.М. Подд'юркін, Ф.Ф. Бутирнець, Г.В. Савицька, С.Ф. Голов, А.Г. Загородній, М.А. Болюх, В.В. Сопко, В.Г. Лінник, В.Я. Соколов та інші.

Аналіз досліджень та наукових праць свідчить про те, що облік та контроль фінансових результатів діяльності підприємств є одним з дискусійних та рейтингових питань, оскільки саме прибуток є індикатором успішності господарюючого суб'єкта, виступає одним з головних чинників щодо прийняття управлінських рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Порядок визначення фінансового результату у вітчизняних формах звітності не відповідає сучасним вимогам процесу прийняття управлінських рішень та не враховує зарубіжний досвід.

Метою статті є аналіз існуючих методів визначення фінансових результатів враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід.

Виклад основного матеріалу. У зарубіжних системах обліку вихідним моментом і метою є визначення фінансового результату, що відображає ефективність використання вкладеного власника капіталу. При цьому прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного часу; виробничі ресурси розглядаються не за їх місцем у процесі розширеного відтворення, а за строком повернення вкладених у них коштів; а сама діяльність – не як сукупність процесів розширеного відтворення, а як витрачання вкладеного капіталу (власного й залученого) з метою його збільшення.

Сучасна зарубіжна наука трактує бухгалтерський облік як певну знакову систему, спрямовану на визначення прибутку, а теорію бухгалтер-

ського обліку – як аналіз методів його обчислення [7, с. 206].

З розвитком самого бухгалтерського обліку з'являлося і трактування фінансового результату з облікової точки зору. Розвиток обліку фінансових результатів нерозривно пов'язаний з історією розвитку бухгалтерського обліку, оскільки протягом усього процесу його вдосконалення визначення результату діяльності було одним з найважливіших об'єктів обліку навколо якого завжди виникали дискусії та проблеми.

Для усвідомлення кожним бухгалтером сутності обліку фінансових результатів треба чітко виокремити концепцію визначення фінансових результатів, розкрити зміст самого поняття прибутку, як це зроблено, наприклад, у національних регламентах бухгалтерського обліку Австралії, Нової Зеландії, Польщі, США та інших країн.

У зарубіжних системах обліку вихідним моментом і метою є визначення фінансового результату, що відображає ефективність використання вкладеного власником капіталу. При цьому прибуток трактується як складова власного капіталу, тобто його приріст протягом певного періоду; виробничі ресурси розглядаються не за їх місцем у процесі розширеного відтворення, а за строком повернення вкладених у них коштів (необоротні й оборотні); сама діяльність – не як сукупність процесів розширеного відтворення, як витрачання вкладеного капіталу (власного й залученого) з метою його збільшення [3, с. 59].

Отже, існує три методи визначення фінансового результату. Головний із них – метод "витрати – випуск", що базується на моделі В. Леонтьєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій – визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду. Для розрахунку фінансового результату за кожним методом передбачені певні моделі у планах рахунків, які, в свою чергу, пов'язані зі структурою фінансових звітів.

Якщо зіставити фінансовий результат, обчислений за кожним із трьох методів на одному підприємстві за певний звітний період, то результати розрахунків можуть суттєво відрізнятись.

На підприємствах зарубіжних країн головним способом визначення фінансового результату є спосіб, що ґрунтується на зіставленні доходів і витрат. Інші – використовуються для підприємств малого бізнесу в умовах спрощеного оподаткування. З аналітичною метою їх може використовувати будь-який користувач фінансової звітності.

Метод, за яким фінансовий результат обчислюється шляхом вирахування з вартості активів власного капіталу і зобов'язань, технічно можна подати як різницю суми залишків активних і пасивних рахунків. Цей спосіб можливий тому, що

всі операційні рахунки закриваються на дату складання балансу і залишків не мають.

Метод визначення фінансових результатів на основі зміни чистих активів за певний період технічно простий і зрозумілий, він не вимагає трудомістких розрахунків показників виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та їх собівартості. Але, при цьому, приріст вартості чистих активів не позбавлений впливу таких чинників, як залучення капіталу шляхом емісії цінних паперів або позичання коштів у банку та в інших кредиторів; переоцінка активів на дату складання балансу; вилучення прибутку засновниками та погашення зобов'язань [3, с. 63].

Міжнародна система обліку розрахунку фінансових результатів заснована на використанні вищезазначеного методу. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій поєднує в собі позитивні аспекти англо-американської і континентальної систем обліку. Він передбачає визначення фінансового результату за видами діяльності (континентальна система) і функціями підприємства (англо-американська система).

Як економічна категорія, фінансовий результат визначається як різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами підприємства. Перевищення валової сукупної виручки над сукупними витратами стає можливим завдяки створенню додаткової вартості. Додаткова вартість виступає у вигляді збільшення вартості товару відносно витрат на його виробництво, як прирощування всього авансового капіталу [6, с. 95].

Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає два способи. Перший спосіб називається лінійним, тобто відбувається порівняння випуску з минулими витратами та відображення новоствореної вартості загальною сумою з подальшою деталізацією. Другий спосіб передбачає відображення за дебетом споживання підприємством попередньо виконаних робіт і сторонніх витрат та новоствореної вартості за її елементами.

Елементами знов створеної вартості відповідно до рекомендацій ООН є:

- заробітна плата з відрахуванням на соціальний захист;
- податки і такси, включені до витрат підприємства згідно з чинним законодавством;
- амортизаційні відрахування;
- відрахування на створення резервів забезпечення оборотних коштів, ризиків та витрат;
- інші експлуатаційні витрати (види діяльності, які визначено статутом підприємства: виробнича, торгівельна, будівельна тощо)[5, с. 200].

У деяких країнах з розвинутою ринковою економікою при визначенні фінансових результатів широко використовується багатоступенева форма розрахунку, яка схематично представлена на рис. 1.

Фінансовий результат на російських підприємствах визначають шляхом порівняння усіх доходів

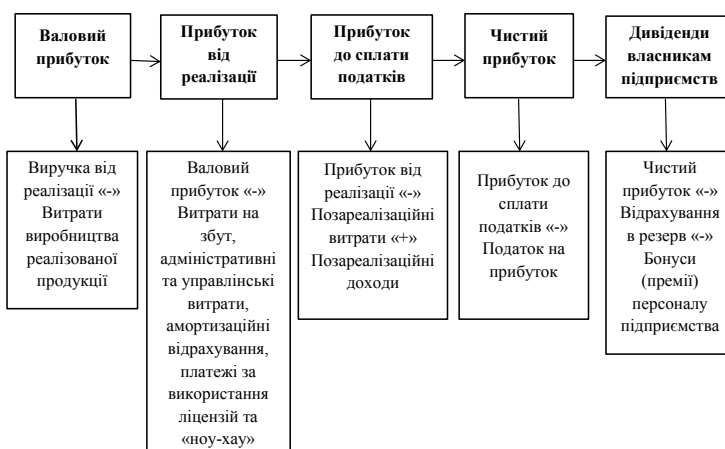


Рис 1. Багатоступенева форма розрахунку фінансових результатів

та витрат. У звіті про прибутки та збитки доходи організації за звітний період відображаються з поділом на виручку, операційні доходи, а у випадки виникнення – надзвичайні доходи [1, с. 431].

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду діяльності чи форми власності, є отримання позитивного кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичної системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві.

У теперішній час одним із розповсюджених методів розрахунку прибутку залишається прямий розрахунок. За допомогою прямого методу визначається прибуток від реалізації продукції, що займає найбільшу питому вагу в складі балансового прибутку як різниця між виручкою від реалізації продукції (без податку на додану вартість і акцизу) і повною собівартістю. Тобто, обсяг одержуваного прибутку залежить від виручки від реалізації продукції та її собівартості. Для встановлення фінансових ресурсів велике значення має правильне визначення виручки від реалізації [2, с. 29].

Висновки і пропозиції. У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; собівартість реалізованої продукції та її якість; обсяг реалізації, реалізаційні ціни; продуктивність праці; особливості технології та організації виробництва; державне регулювання розвитку галузі тощо.

Розглянувши особливості визначення фінансового результату на зарубіжних підприємствах, можна сказати, що надзвичайно важливо впровадити в практику бухгалтерського обліку підприємств України його визначення різними методами, а не лише методом «витрати-випуск». Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу впливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків.

Список літератури:

1. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 544 с.
2. Кодацкий В.П. Прибыль / В. П. Кодацкий. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 128 с.

3. Концепція фінансових результатів в системі бухгалтерського обліку підприємства./Л.Г. Ловінська//Фінанси України. – 2003. - № 11. – с. 58-65.
4. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату в системі бухгалтерського обліку підприємств/Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2003. - № 11. – С. 58-65.
5. Полякова Л.М. Основи обліку в зарубіжних країнах: [навч. посібник]/ Л.М. Полякова, В.С. Мохняк. – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 248 с.
6. Фінанси підприємств: Підручник/ Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Подьоргін – 4-те вид., доп. та пероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
7. Хендриксен З.С., Ван Бреда М.Ф, Теория бухгалтерского учета. / Пер. с англ. под ред. проф. Я.В.Соколова. —М.: Финансы и статистика. -1997.-С. 206-213.

Афанасьєва А. Е.

Восточноукраинский университет имени Владимира Даля

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Резюме

В статье исследованы основные методы определения финансовых результатов, которые используются в отечественной и зарубежной практике. Рассмотрены проблемы, которые влечет за собой порядок определения финансового результата в отечественных формах отчетности. Схематически представлена многоуровневая форма расчета финансового результата.

Ключевые слова: финансовый результат, вновь созданная стоимость, прибыль, расходы.

Afanasieva A. E.

East-Ukrainian National University of Volodymyr Dahl

EVALUATION OF FINANCIAL RESULT: DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

Summary

The article examines the main methods of determining financial results, which are used in domestic and foreign practice. Also it examines problems of the determination of the financial result in national reporting forms. There is schematically presented a multi-level form of calculating the financial result.

Key words: financial result, the newly created value, profit, expenditures.

УДК 332.025.12:351-57.34(477)

Березюк С. В.

Фіщук Н. Ю.

Вінницький національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ В УКРАЇНІ

Досліджено особливості регулювання діяльності державних службовців в Україні. Вони передбачають дотримання ділової культури та відповідного чинного законодавства. Описано деякі особливості регулювання діяльності державних службовців закордоном.

Ключові слова: ділова культура, ділова етика, державний службовець, відповідальність, законність.

Постановка проблеми. Державні службовці є ключовим елементом державного управління, адже саме їх поведінка є взірцем та індикатором демократії і верховенства права в державі, що свідчить про рівень відкритості та прозорості функціонування державних органів.

Сьогодні перед Україною стоїть важливе завдання подальшого удосконалення роботи державних службовців всіх рівнів. Головною проблемою на цьому шляху постала боротьба з корупцією та неетичною поведінкою державних службовців при виконанні службових обов'язків [17, с.384].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам регулювання діяльності державних службовців присвятили свої праці такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені й фахівці, як М. Альберт, А. Бусігіна, Д. Васильєв, О. Виханський, Д. Денер, Дж. Даніельс, П. Дробішев, Д. Карнегі, О. Конєв, С. Малишев, М. Мескон, О. Оболонський, М. Рудакевич, М. Смолл, Дж. Сорос, Ф. Хедоури, Х. Хекхаузен, Е. Хол, Г. Хофстеде та інші. У їхніх працях викладено основні судження щодо ефективного управління сучасним суспільством, в тому числі сутність та особливості регулювання діяльності державних службовців – еталону культурно-економічного розвитку держави.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість досліджень вітчизняних і зарубіжних фахівців є розрізненими та не пов'язаними між собою, що обумовлює їх комплексне вивчення й безпосереднє застосування на практиці. Адже сьогодні стали досить поширеними випадки порушення моральних і етичних засад у діяльності державних службовців, що зумовлює потребу у з'ясуванні умов, які сприяють вчиненню таких порушень і здійсненню зловживань.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження та аналіз особливостей діяльності державних службовців в Україні, узагальнення існуючих поглядів та світового досвіду з метою підвищення ефективності діяльності державної служби та її адаптацію до умов сьогодення.

Виклад основного матеріалу. Діяльність державних службовців супроводжується певними етичними стандартами та культурним цінностями притаманними кожній країні. У культурі кожної країни можна визначити чотири її рівні [1; 7; 12, с.22; 9, с.9]:

1) національна культура – це сукупність символів, вірувань, переконань, цінностей, норм, зразків поведінки, які характеризують духовне життя людської спільноти в тій чи іншій країні;

2) ділова культура – це система відносин, виражених у нормах, цінностях і знаннях, що регулює ділову активність з метою розвитку бізнесу в певній країні;

3) корпоративна культура – це спосіб реалізації відповідних оцінок і сприйняття навколишнього середовища в конкретній організації. Корпора-

тивна культура кожної організації створюється в середовищі організації на базі національної та ділової культури (культур);

4) професійна культура – це піднесення професійної діяльності кожної людини до загальних норм виконання певного виду праці.

На думку голландського дослідника Герда Хофстеде в ділових культурах різних країн існує чотири найважливіших параметри за якими вони відрізняються (табл.1) [17, с. 385; 2, с. 45; 8, с. 128; 13, с. 55; 19, с. 108; 3].

Результати дослідження ділових культур різних країн за моделлю Г. Хофстеде систематизовано та наведено в таблиці 2 [17, с. 385; 1; 2, с. 11; 19, с. 109; 14].

Дослідження вітчизняних вчених свідчать, що Україні властиві певні особливості ділової культури, які відповідним чином впливають на поведінку та особливості регулюванні діяльності державних службовців [2, с.45; 13, с.115]:

1) домінуючий колективізм;

2) велика дистанція влади, що не завжди допомагає розвивати бізнес, а іноді й просто заважає жити;

3) високе прагнення уникнути невизначеності.

Етика є частиною культури управління. Це синонім звичайної порядності. Під етикою ми розуміємо норми поведінки, сукупність моральних правил певної суспільної чи професійної групи [3].

Вживання різних термінів – «етика» (грецьк.) і «мораль» (лат.) – не є випадковим. В українській мові існує ще слово «моральність» [14]. Розрізнення змісту цих трьох термінів має в етиці (як у науці про мораль) і філософії свою історію. У літературі, присвяченій проблемам ділової етики, якщо автори взагалі вважають за необхідне відрізнити «етику» від «моралі», як правило, передбачається, що етичні аспекти представлені в соціальних взаємодіях, а моральні – у внутрішніх оцінках особистості. Однак і в тому й в іншому випадку йдеться про розрізнення справедливого і несправедливого.

Управлінська етика – це система етичних знань і практичних рекомендацій, які орієнтовані на управлінську діяльність. Основними принципами сучасної управлінської етики є колективізм, соціальна справедливість, єдність слова і справи [14].

Ділова етика в широкому розумінні – це сукупність етичних принципів і норм, якими має керуватися діяльність організацій та їхніх членів у сфері менеджменту і підприємництва [14].

Ділова етика включає такі явища: етичну оцінку як внутрішньої, так і зовнішньої політики організації в цілому; моральні принципи членів організації; моральний (психологічний) клімат в організації; норми ділового етикету – ритуалізовані зовнішні норми поведінки.

Також ділову етику ми можемо розуміти як [11]:
- основні правила і параметри будь-якої професійної / практичної діяльності;

Таблиця 1

Параметри моделі Г. Хофстеде

| № з/п | Параметр | Критерії визначення параметра |
|-------|---|---|
| 1 | Співвідношення індивідуалізму та колективізму | Країнам із високим ступенем індивідуалізму притаманно: 1) люди відверто висловлюють критичні зауваження своїм колегам; 2) наймання і просування по службі пов'язані тільки з достоїнствами даної особистості; 3) управління орієнтоване на особистість; 4) люди орієнтуються на особистий успіх і кар'єру; 5) суспільство відрізняє високий життєвий рівень; 6) рівень свободи друку досить високий |
| 2 | Дистанція влади | Для країн із високим ступенем влади характерно: 1) співробітники організації не висловлювати відкрито незгоду з рішеннями своїх начальників; 2) стиль керівництва начальника автократичний; 3) остаточне рішення найважливіших проблем залежить від керівника; 4) великий розрив у оплаті праці співробітників |
| 3 | Співвідношення мужності і жіночності в діях. «Маскулінізація / фемінізація» | Країни з високим ступенем мужності в діях мають такі характеристики: 1) основні показники успіху - кар'єра і матеріальне благополуччя; 2) «справжній чоловік» - це значний комплімент, «справжніми чоловіками» називають людей амбіційних, рішучих і жорстких; 3) люди живуть в ім'я роботи; 4) хороший керівник повинен «не радитися з колективом», а вирішувати питання; 5) жінка - політичний діяч є рідкістю |
| 4 | Ставлення до невизначеності | Країнам із максимальним уникненням невизначеності властиві: 1) негативна налаштованість мешканців по відношенню до структур влади; 2) прояв націоналізму; 3) існують неписані правила, які пов'язують просування по службі з віком; 4) схильність людей більше покладатися на думку фахівців та експертів, ніж на здоровий глузд і життєвий досвід |

Таблиця 2

Ділові культури за моделлю Г. Хофстеде

| Країна | Індивідуалізм / колективізм | Дистанція влади | Мужність / жіночість у діях | Ставлення до невизначеності |
|----------------|-----------------------------|-----------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Україна | колективізм | велика | мужність/жіночість | високе |
| Австралія | індивідуалізм | мала | мужність | середнє |
| Канада | індивідуалізм | середня | мужність/жіночість | низьке |
| Великобританія | індивідуалізм | мала | мужність | середнє |
| Франція | індивідуалізм | велика | жіночість | високе |
| Італія | індивідуалізм | середня | мужність | високе |
| Японія | колективізм | середня | мужність | високе |
| Сінгапур | колективізм | велика | мужність/жіночість | низьке |
| Швеція | індивідуалізм | мала | жіночість | низьке |
| США | індивідуалізм | мала | мужність | низьке |
| Росія | колективізм | велика | мужність | високе |
| Німеччина | індивідуалізм | мала | мужність | високе |

- інструмент управління організаціями;
- принципи, які пояснюють, що добре і що погано, що справедливо, що ні;
- рамки дозволеного;
- загальні духовні рамки, визначені організацією і дотримувани нею;
- аналіз того, як рішення організації і всередині організації впливають на інших: соціально відповідальні дії;
- «сукупність корінних цінностей, що створюють основи людини, організацій і суспільства».

Діяльність державних службовців окрім культурних та етичних норм також регулюється законодавчими нормами, які, на превеликий жаль, є не повністю врегульованими.

Стосовно законодавчо-нормативного регулювання поведінки державних службовців можна говорити лише про окремі аспекти, зафіксовані в Законі України «Про державну службу» та Законі України «Про боротьбу з корупцією».

Зокрема, в статті 5 Закону України «Про державну службу» «Етика поведінки державного службовця» зазначається, що державний службовець повинен: сумлінно виконувати свої службові

обов'язки; шанобливо ставитися до громадян, керівників і співробітників, дотримуватися високої культури спілкування; не допускати дій і вчинків, які можуть зашкодити інтересам державної служби чи негативно вплинути на репутацію державного службовця [4].

У даному законі є ряд положень, які прямо не вказують на етику поведінки державного службовця, але безпосередньо з нею пов'язані. Це, наприклад, стаття 17 – «Присяга державних службовців». Присягу приймають державні службовці, які вперше зараховуються на державну службу, і її можна розглядати як один із засобів забезпечення законності й етичності в діяльності державних службовців [18, с. 148].

Специфіка діяльності службовця в державних органах полягає в тому, що він не створює безпосередньо матеріальних цінностей, але забезпечує умови для матеріального виробництва, у нього особливий предмет праці, інформація, що є й засобом впливу, він її збирає, обробляє, зберігає, створює. Він впливає на людей, обслуговує їх, робить це за певну винагороду й обіймає посаду [10, с. 43].

На державного службовця покладається велика довіра суспільства, бо широта повноважень, яку вони мають, досить часто призводить до зловживання ними. Обираючи шлях державного службовця, особа робить свідомий вибір, погоджується на певні обмеження і присягає у служінні народу.

Основними вимогами, які ставляться до державних службовців відповідно до положень Закону України «Про боротьбу з корупцією» [6], є:

- дотримуватися принципів державної служби;

- чесно служити і бути вірним державі;
- дотримуватися моральних принципів;
- ставити державні інтереси вище за індивідуальні цілі і завдання політичних партій, інших громадських організацій;

- постійно боротися з корупцією в органах державної влади;

- не використовувати своє службове становище для отримання переваг для себе, членів своєї сім'ї;

- не використовувати інформацію, отриману конфіденційно під час виконання своїх посадових обов'язків, як засіб одержання особистої вигоди;

- у спілкуванні із громадянами як під час виконання своїх повноважень і в позаслужбових відносинах дотримуватися загальноприйнятих правил поведінки тощо.

У той же час у ст. 5 Закону України «Про державну службу» містяться додаткові вимоги щодо поведінки державного службовця [4]:

- сумлінно виконувати свої службові обов'язки;

- шанобливо ставитися до громадян, керівників і співробітників, дотримуватися високої культури спілкування;

- не допускати дій і вчинків, які можуть зашкодити інтересам державної служби чи негативно вплинути на репутацію державного службовця.

Для всебічного дослідження етичних засад в діяльності державних службовців доцільно звернутися до досвіду США щодо запровадження етичної програми в системі виконавчої влади. З точки зору адміністративної етики моральність розуміється як особиста чесність, а в адміністративній поведінці – майже як універсальна норма, згідно з якою публічна посада не може використовуватися для особистих корисливих цілей [17, с. 386].

Основними рисами моделі державної служби, яка існує сьогодні в Сполучених Штатах, є [17, с. 387]:

- висока роль політичних призначень у системі державної служби;

- наявність «системи заслуг», залежність оплати праці та просування службовими сходами від результатів роботи державного службовця;

- важливе місце відведено етиці державних службовців тощо.

Також варто звернути увагу на деякі етичні стандарти, які висуваються до державних службовців у США, зокрема:

- «конфлікт вигод» – працівникам заборонено мати безпосередні або опосередковані фінансові вигоди, що суперечать їхнім офіційним зобов'язанням і завданням;

- «конфлікт інтересів» – протиріччя між приватними інтересами публічного службовця та

його службовими обов'язками, наявність якого може вплинути на об'єктивність і неупередженість прийняття рішень недопустиме;

- працівники можуть використовувати державну власність тільки для офіційно затвердженої діяльності;

- недопустимі зловживання при використанні службової інформації, що може слугувати приватній вигоді, чи надання інформації широкому колу осіб;

- державним службовцям не дозволено мати іншої роботи, яка може призвести до конфлікту вигід з офіційними обов'язками тощо.

Стосовно досвіду нашої держави з даного питання, то у відповідності до Закону України «Про засади запобігання та протидії корупції» державним службовцям не дозволяється займатися іншою діяльністю, крім викладацької, наукової та творчої діяльності, медичної практики, інструкторської та суддівської практики зі спорту, що здійснюються в позаробочий час [5]. Таким чином, державний службовець в Україні не може працювати в державній установі та займатися викладацькою діяльністю одночасно, оскільки робочий день державного службовця розрахований таким чином, що часу для зайняття іншою діяльністю майже зовсім не має. Дане положення сприяє раціональному та більш ефективному використанню державними службовцями свого робочого часу та належному здійсненню покладених на них повноважень.

Вартим уваги є особливості регулювання етики державних службовців Великобританії, зокрема встановлення Кодексом Корони (Об'єднаного Королівства Великої Британії і Північної Ірландії) моральних обов'язків міністрів і державних службовців у процесі їх професійної взаємодії; регламентація етики діяльності міністрів уряду на основі Кодексу міністра; практика обґрунтування суспільних цінностей і забезпечення їх виконання Комітетом із проблем соціальних стандартів у суспільному житті тощо. Проте недоліки в діяльності державних службовців, незважаючи на наявний пакет регулюючих документів, все ж таки були наявними [16]. Тому заслуговують на увагу заходи, розпочаті у цій сфері урядом М. Тетчер. Важливе значення мало встановлення контролю над «ефектом дверей, що обертаються», тобто контроль над міграцією працівників між державною службою і комерційними структурами, а також над «ефектом чиновників», тобто переходом колишніх вищих службовців державного апарату після їх відставки у фірми тієї самої сфери, яку вони нещодавно контролювали. Було встановлено, що «ефекти» стимулюють корупцію, витікання до сфери бізнесу державних секретів, підривають принцип рівності умов на конкурсах за отримання державних замовлень. На сьогодні колишній службовець протягом декількох років після відставки для подібних переміщень повинен отримати санкцію відповідних державних органів.

Вимоги, що висуваються в Україні до державних службовців, їх поведінки, мають загальний характер і стосуються всіх, хто перебуває на державній службі. До них, зокрема, відносяться: відданість народові України, пріоритет інтересів держави, прав і свобод людини і громадянина перед особистими або корпоративними, вміння на практиці застосовувати досягнення сучасної науки управління, добросовісність, ввічливість, коректність, висока загальна, правова культура та

культура спілкування, утримуватися від політичної діяльності у формі політичних заяв і акцій, уникати створення конфліктних ситуацій, тощо.

Слід зауважити, що залежно від виду діяльності державного службовця до норм поведінки додаються спеціальні норми, кодекси честі тощо. Так, наприклад, етичні вимоги, які висуваються до суддів, у разі їх порушення тягнуть дисциплінарну відповідальність, догану, звільнення тощо. Таке положення має свої особливості в різних державах, зокрема у Великобританії суддя залишається на своїй посаді під вимогою «доброї поведінки», під якою розуміється не вчинення тільки тяжких злочинів. У США федеральний суддя може бути позбавлений своїх суддівських повноважень тільки в порядку імпічменту, як і президент США. Тому американський суддя, який засуджений за отримання хабара і який відбуває покарання у федеральній в'язниці, продовжує

отримувати кошти, якщо тільки він не зняв із себе повноважень або не був позбавлений їх Сенатом у порядку процедури імпічменту [15, с.15].

Висновки і пропозиції. Українська держава в сучасних трансформаційних умовах господарювання повинна вивчати багатий, накопичений століттями досвід провідних держав світу з метою його раціонального використання в подальших реформах системи державного управління, яка повинна сьогодні постійно вдосконалюватися при виникненні таких нових завдань, як зміна ролі та галузі діяльності самих органів влади, а також впливові нових технологій на роботу державної служби. Тому необхідно адаптувати вітчизняне законодавство у галузі регулювання діяльності державних службовців до світових стандартів, а також не забувати про культуру поведінки державних службовців та етичні норми їх діяльності.

Список літератури:

1. Алешина І.В. Западная и восточная деловые культуры / И.В. Алешина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://imperia.net.ua/modules.php?Name=xImp&newsid=6441&xcetid=3>.
2. Грушевицкая Т.Г. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / Т.Г. Грушевицкая, В.Д. Попков, А. П. Садохин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 352 с.
3. Етика. Матеріал з Вікіпедії - вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>.
4. Закон України «Про державну службу» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3723-12>.
5. Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3206-17>.
6. Закон України «Про боротьбу з корупцією» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3206>.
7. Корженко В.В. Вплив національної культури на формування моделі управління: методика крос-культурного менеджменту / В.В. Корженко, Ж.А. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління. – 2009. – № 1(35) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_1/index.html.
8. Кочетков В.В. Психология межкультурных различий: учебное пособие для вузов / В.В. Кочетков. – М.: «ПЕР СЭ», 2002. – 416 с.
9. Лісеєнко О. В. Менталітет: сутність та особливості регіональних проявів: автореф. дис... канд. соціол. наук. – Харків, 1998. – 17 с.
10. Мармуль Л.О. Умови підвищення ефективності організаційної культури і професійної етики державних службовців / Л.О. Мармуль, А.В. Руснак // Вісник Дніпропетровського аграрного університету, 2008, №1.-С.43-46.
11. Основные правила и параметры любой профессиональной/практической этики [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://900igr.net/prezentatsii/religii-i-etika/Etika/003-Osnovnye-pravila-i-parametry-ljuboj-professional-nojprakticheskoy.html>.
12. Палеха Ю.І. Ключі до успіху, або організаційна та управлінська культури / Ю.І. Палеха. – К.: Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 211 с.
13. Петровский В. А. Личность в психологии. Проблема субъективности / В. А. Петровский. – Ростов-на-Дону, 1996. – 512 с.
14. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера / Л.І. Скібіцька [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://pidruchniki.ws/10020805/menedzhment/upravlinska_etika_skladovi.
15. Удод М.В. Етичні засади діяльності державних службовців / М.В. Удод, О.Ю. Коцуренко. // Економіка та право. - 2009. - № 3. - С.14-19.
16. Формування етики державних службовців в умовах демократизації і професіоналізації державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступа:http://librar.org.ua/sections_load.php?s=economy_legal_science&id=3304&start=6.
17. Шамраєва В.М. Забезпечення норм службової етики у структурах державної влади США / В.М. Шамраєва // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Магістр, 2009. – №1 (35). – С. 384-392.
18. Штиршов О.М. Кодекс поведінки державних службовців як шлях розбудови етичної інфраструктури державної служби: сутність і особливості реалізації / О.М. Штиршов // Наукові праці. – Том 69. Випуск 56. (Політичні науки. Правознавство). – 2010. – С. 148-151.
19. Яранський Д.М. Концептуальні основи формування вітчизняної моделі управління / Д.М. Яранський, Н.М. Мішковець // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 1(3). – С. 108-113.

Березюк С. В.

Фищук Н. Ю.

Винницький національний аграрний університет

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В УКРАИНЕ

Резюме

Исследованы особенности регулирования деятельности государственных служащих в Украине. Они предусматривают соблюдение деловой культуры и соответствующего действующего законодательства. Описаны некоторые особенности регулирования деятельности государственных служащих за рубежом.

Ключевые слова: деловая культура, деловая этика, государственный служащий, ответственность, законность.

Bereziuk S. V.

Fishchuk N. Yu.

Vinnitsia National Agrarian University

WORK REGULATION FEATURES OF PUBLIC OFFICIALS IN UKRAINE

Summary

Work regulation features of public officials in Ukraine are studied. They include compliance with business culture and related legislation. Some features of work regulation of foreign public officials are described.

Key words: business culture, business ethics, public official, responsibility, legality.

УДК 658.5

Белоусова К. О.

Донецький національний технічний університет

ІНДИКАТОРНА ОЦІНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Здійснено порівняльний аналіз науково-методичних підходів до формування показників оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Обґрунтовано необхідність використання індикаторної оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства, що дозволяє врахувати траєкторію господарських процесів у динаміці. Систематизовано послідовність дій щодо розрахунку індикаторів, що дозволяють оцінити економічні, соціальні та екологічні характеристики ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Надано методичні рекомендації щодо обґрунтування комплексного індикатора ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, потенціал, індикатор, оцінка, методика, підприємство.

Постановка проблеми. Реалізація завдань прискорення економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств вимагає пошуку та використання оптимальних комбінацій господарських ресурсів з подальшою максимізацією використання їх потенціалу. Потенціал будь-якого об'єкту, як правило, розглядається з позиції можливостей до забезпечення певного результату діяльності, які оцінюються, переважно, виходячи з якісних критеріїв, що обумовлює впливовість суб'єктивного уявлення про господарські процеси. В такий спосіб суттєво звужується коло пошуку найбільш доцільних, виходячи з критеріїв економічної, соціальної, екологічної значущості, рішень щодо використання ресурсів та максимізації їх потенціалу для забезпечення процесів розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування системи оцінок вимагає застосування ряду правил, дотримання яких дозволяє здійснювати процедуру оцінювання відносно підприємств будь-якої сфери господарської діяльності. В загальному розумінні такі правила об'єднуються в певних принципах, які містять в собі базисні фундаментальні правила ідеального характеру і характеризуються внутрішньою єдністю дій щодо дотримання принципу і повнотою характеристики таких дій (метафізичний зміст принципу). Метафізична сутність принципу оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства вимагає формування чітких процедур та послідовності дій, обов'язкових для виконання (принцип індивідуальності). Використання філософського контексту розкриття змісту принципів оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства дозволяє не лише охарактеризувати поточний стан господарської діяльності підприємства, що притаманно більшості науково-методичних підходів сучасності, а й виявити характер процесів розвитку, міру участі ресурсів у формуванні потенціалу та оцінити його зміни на протязі життєвого циклу підприємства. Такої позиції дотримується ряд науковців, в роботах яких наголошується на необхідності дотримання універсальних правил оцінювання незалежно від сфер господарювання підприємства [1, с.54; 2]. На цьому акцентують увагу й економісти, якими сформовано методичні засади до оцінювання різних видів потенціалу, зокрема, виробничого [3], трудового [4], управлінського [5] або інноваційного [6].

Загальними тенденціями у вирішенні питання кількісного оцінювання процесів розвитку, побудови системи індикаторів розгортання господарських процесів як на мікро-, так і на макрорівнях є підходи, засновані на принципах сталості [7-9]. Підтвердженням інституціонального закріплення вимог дотримання принципів сталості при оціню-

ванні розвитку є рекомендації міжнародних організацій з проблем сталості, зокрема WBCSD (World Business Council for Sustainable Development), пріоритетом принципу оцінювання яких є урахування індексів корпоративної відповідальності [10-11]. Міжнародними організаціями пропонуються стандартизовані індикатори життєспроможності підприємств, швидкості просування до стану сталості розвитку. Найбільш вагомими в цій сфері є розробки організацій GRI (Global Reporting Initiative), OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) [12-13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Переважно зазначені індикатори розроблено для оцінювання розвитку та рівня участі ресурсів в господарських процесах на макрорівні. Крім того, окремим індексам не притаманна властивість адитивності, що не дозволяє сформувати інтегральний індикатор, що може бути використаний для прийняття більш ґрунтовних рішень щодо управління ресурсним потенціалом розвитку підприємства. В цих умовах виникає необхідність звуження широкого кола критеріїв та індикаторів прийняття управлінських рішень до одного або невеликої кількості індикаторів для комплексної оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Мета статті. Метою роботи є формування науково-методичних підходів до індикаторної оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства для оцінювання траєкторії господарських процесів та визначення напрямів підвищення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Розвиток підприємства можна представити як послідовність якісних та кількісних змін у господарській діяльності, що супроводжується утворенням нових станів, що відрізняються від попередніх, тобто мають унікальні ознаки. Це проявляється у досягненні різних за значенням показників фінансово-економічного, соціального, екологічного або іншого характеру. Математичне обґрунтування моделей розвитку підприємства може бути здійснено при використанні різних підходів, зокрема трендового аналізу. Найбільш поширеною формою опису розвитку при використанні тренду є лінійні функції виду $y=f(x)$, в якій y є інтегральним показником розвитку, а x є множиною змінних, що безпосередньо впливають на цільову функцію, у тому числі і фактор часу.

Незалежно від вибору математичного способу опису використання виключно такої динамічної інтерпретації розвитку дозволяє здійснити оцінку спрямованості накопичення змін, але практично не є можливим оцінити поведінку тренду у конкретний момент часу, адже перша похідна функції тренду для лінійної форми залежності буде

дорівнювати значенню «нуль», що може інтерпретуватися як відсутність змін у часовій точці здійснення оцінок. Якщо використовується інша математична функція, зокрема, експонента, логарифм або інша математична функція, то перша похідна буде дорівнюватиме постійному значенню «*consanta*». Прийняття рішень щодо дотримання або зміни траєкторії розвитку унеможливується внаслідок відсутності об'єктивної критеріальної системи оцінювання. Враховуючи, що будь-який критерій за сутністю є показником, при досягненні якого змінюється область прийняття рішень, то відсутність критеріальних значень в аналізі тенденцій розвитку підприємства може призвести до помилкових рішень, які загрожують підприємству накопиченням кризових станів із подальшим погіршенням фінансово-економічних характеристик господарської діяльності. Крім того, змінні фактори, що впливають на цільову функцію розвитку, можуть мати різні одиниці виміру, що не дозволить використовувати базисні математичні операнди при формуванні моделі розвитку.

Суттєвою проблемою вибору факторів та їх об'єднання в модель слід вважати різний ступінь впливу, що вимагатиме у подальшому застосування експертних оцінок для обґрунтування коефіцієнтів вагомості. В цих умовах цільова функція розвитку підприємства може бути представлена як функція вигляду $y=f(x_i; D_i)$, в якій D_i представляє вагомість i -го фактора. У професійній літературі така інтерпретація розвитку знайшла широке відображення. Зокрема, при оцінюванні потенціалу розвитку підприємства використовують різні бальні шкали [14, с.52; 15, с.105]. При обчисленні величини потенціалу шляхом порівняння із шкалою стає можливим оцінити міру потенціалу відносно вибраного діапазону оцінювання, в якому можливі значення потенціалу варіюються від гранично песимістичної оцінки (наприклад, застій, рецесія, регрес) до гранично оптимістичної оцінки (прогрес, розвиток). Проміжними оцінками може бути характеристика стабільності або стійкості. Оцінка стабільності потенціалу підприємства може мати місце за умови незмінності на протязі досліджуваного періоду абсолютних значень вибраних характеристики потенціалу. Ситуація стійкості ідентифікується за умови рівних темпів прирощення вибраних характеристики потенціалу за досліджуваній період часу.

Підсумовуючи наявні підходи оцінювання комплексних характеристик діяльності, можна систематизувати методи в такий спосіб: рейтингова оцінка, кумулятивна оцінка і класифікація. Дані методи не позбавлені ряду недоліків. Зокрема рейтингова оцінка не вимагає застосування кількісних шкал оцінювання, що знижує точність оцінок. Кумулятивна оцінка вимагатиме знаходження суми окремих показників і отримання на цій основі інтегрального показника. Але при цьому виникають перешкоди у вигляді неможливості виконання математичних операцій внаслідок унікальності системи вимірників для кожного з показників. Класифікація, як метод оцінювання, потребує розділення сукупності показників на класи, пошуку найкращих та найгірших класів, їх подальше ранжування.

Більш досконалим інструментарієм комплексної оцінки слід вважати методи розрахунку індикаторів. Індикатори є підґрунтями для прийняття господарських рішень у сфері управління. У сфері аналізу ситуації прийняття рішень індикатори дозволять здійснити оцінку тенденцій че-

рез з'ясування рівномірності або нерівномірності змін, визначення позиції найкращого та найгіршого з показників, здійснення прогнозів розвитку ситуації. У сфері оцінки поточної діяльності індикатори дозволяють успішно вирішувати задачі у сфері розподілу ресурсів (через встановлення часових, фізичних та вартісних параметрів залучення додаткових ресурсів або вилучення зайвих), а також прийняття рішень щодо фіксації або зміни наявної траєкторії розвитку. У сфері планування та контролю індикатори сприяють розробці критеріїв прийняття рішень (кількісних або якісних показників, при досягненні яких змінюється область прийняття рішень з позитивних до негативних або навпаки).

Будь-які індикатори доцільно розділити на три групи. До першої слід віднести так звані індикатори тенденцій. Основою таких індикаторів є рівняння трендів, що дозволяють виявити функціональну залежність між змінним та цільовою функцією або з певним запізненням (якщо тренд будується за минулими даними), або синхронно (якщо має місце оперативна інформація). Практична значущість такого роду індикаторів полягає в отриманні можливості при прийнятті рішень визначити напрям руху тренду, умови зміни траєкторії розвитку, що становить досвідно-аналітичну базу для прийняття майбутніх рішень. Більшу зацікавленість для прийняття рішень викликає друга група індикаторів – так звані осцилятори. В значній мірі порядок визначення осциляторів подібний до трендів, але головною відмінністю осциляторів є те, що вони дозволяють здійснювати прогнозування рівня потенціалу на майбутні періоди господарювання. Використання осциляторів підвищує ефективність випереджаючого управління і забезпечення бажаної траєкторії розвитку підприємства, виходячи із дії факторів, що мають місце на момент прийняття рішень або матимуть місце у майбутніх періодах господарювання. Якщо попередні дві групи індикаторів вимагають застосування кількісного економіко-математичного інструментарію, то третя група більшою мірою вимагає використання якісних оцінок, адже вона пов'язана із визначенням настроїв учасників господарської діяльності, тобто дозволяють надати суб'єктивну характеристику певного параметра потенціалу розвитку підприємства, оцінити рівень активності впливу певного фактора на цільову функцію. Враховуючи специфіку таких індикаторів можна дійти висновку, що підґрунтям для розрахунків мають стати експертні оцінки.

Для розрахунку індикаторів оцінки ресурсного потенціалу розвитку підприємства необхідним є використання певної послідовності дій, які в системному вигляді подано у табл. 1.

Теоретичний рівень, як показано у таблиці 1, пов'язаний із вибором показників, що характеризують ресурсний потенціал розвитку підприємства. Враховуючи передумови та наслідки розвитку господарських процесів, можна зробити припущення про доцільність поділу показників на економічні (такі, що характеризують рух грошових потоків та ефективність реалізації місії підприємства), соціальні (такі, що характеризують вплив господарської діяльності на суспільство, у тому числі на працівників підприємства), екологічні (такі, що характеризують міру зв'язку господарської діяльності підприємства із залученням природних ресурсів та забрудненням довкілля). До економічних показників слід віднести фінансові результати, обсяг виробленої

продукції у натуральному вираженні, активи підприємства та обсяг інвестицій. До соціальних доцільно віднести фонд заробітної плати, чисельність персоналу, продуктивність праці та фондоозброєність. До складу екологічних показників необхідно віднести платежі за використання природних ресурсів та екологічні податки, пов'язані із здійсненням викидів, скидів та розміщенням відходів. Слід зауважити, що зазначений перелік є достатньо умовним, адже для конкретного підприємства склад показників може уточнюватися, виходячи із специфіки місії.

Таблиця 1
Послідовність обґрунтування індикаторів ресурсного потенціалу розвитку підприємства

| Рівні обґрунтування | Дії | Результати | Умовні позначки |
|---------------------|---|--|--|
| Теоретичний | Вибір показників, що безпосередньо пов'язані із РППП* | Окремі показники | РППП = {P _{ij} } |
| | Поділ показників на групи | Група економічних, соціальних, екологічних | P _{екон} P _{соц} P _{екол} |
| Методичний | Поділ показників на групи | Показники-стимулятори, показники-дестимулятори | P _{ij} ^{N+} P _{ij} ^{N-} |
| | Формування експертної групи | Чисельність | N |
| | Вибір шкали переваги | Діапазон зміни рівня РППП | 1..n |
| Практичний | Розрахунок вагових коефіцієнтів | Середня експертна оцінка | W _{ij} |
| | Нормалізація показників | Діапазон зміни [1..0] | P ^N |
| | Розрахунок індикаторів за групами | Індикатор економічний Індикатор соціальний Індикатор екологічний | I _{екон} I _{соц} I _{екол} |
| | Розрахунок комплексного індикатора РППП | | I _{РППП} |

* РППП – ресурсний потенціал розвитку підприємства

Наступним етапом є розподіл показників на показники негативного (де стимулятори) та позитивного (стимулятори) впливу. Це пов'язано із тим, що зміна показників може обумовлювати різні зміни у величині ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Зокрема, до показників-стимуляторів слід віднести такі, зміна в яких має односпрямований характер із зміною в оцінці ресурсного потенціалу розвитку. Наприклад, збільшення даного показника-стимулятора викликає збільшення ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Очевидно, що можуть існувати й інші варіанти сумісної зміни. Так, якщо зміна показника в одному напрямку викликає зміну у зворотному напрямку в іншому показнику, то такий показник слід віднести до складу показників-дестимуляторів.

Важливого значення набувають питання формування експертної групи, до складу якої доцільно віднести фахівців різної кваліфікації. В такий спосіб ресурсний потенціал розвитку може бути

розглянутий всебічно, що дозволить підвищити ступінь об'єктивності оцінок. Вибір діапазону значень впливу одного показника на іншого, що формує шкалу переваг, може бути здійснений при використанні різних евристичних методів оцінювання. Найбільш поширеними можна вважати методи мозкової атаки, вільних асоціацій, інверсії, номінальної групи, Дельфі, 6-3-5 та інші евристичні методи прийняття рішень.

Задачею експертів є обґрунтування вагових коефіцієнтів для кожного з показників шляхом порівняння відносної переваги одного показника над іншим. Методичним прийомом для розрахунку є такий: якщо показник *r* у *k*-разів є більш переважним, ніж показник *r*, то показник *r* у 1/*k* разів кращий за показник *r*. У результаті формується матриця індексів для групи економічних, екологічних та соціальних параметрів W_{ij}.

Безпосереднє використання вагових коефіцієнтів для формування підсумкових індикаторів, що характеризують рівень ресурсного потенціалу розвитку підприємства, для приведення до єдиної системи вимірювання є неможливим, адже раніше було встановлено різноспрямовану природу зміни окремих показників порівняно із зміною цільової функції. Тому виникає необхідність нормалізації показників за принципом лінійного масштабування, тобто перетворення, при якому можливі значення індикаторів будуть варіюватися у діапазоні від 0 до 1. Для показників, віднесених до складу стимуляторів і дестимуляторів, розрахунок відбуватися за формулами (1) та (2):

$$P_{ij}^{N+} = \frac{P_{ij}^+ - P_{\min ij}^+}{P_{\max ij}^+ - P_{\min ij}^+}, \quad (1)$$

$$P_{ij}^{N-} = 1 - \frac{P_{ij}^- - P_{\min ij}^-}{P_{\max ij}^- - P_{\min ij}^-}, \quad (2)$$

де P_{min ij}⁺, P_{max ij}⁺ – максимальне та мінімальне значення показника-стимулятора за досліджуваній період;

P_{min ij}⁻, P_{max ij}⁻ – максимальне та мінімальне значення показника-дестимулятора за досліджуваній період.

Після розрахунків стає можливим розрахувати індикатор відповідної групи за формулою:

$$I_j = \sum_{ij}^n W_{ij} * P_{ij}^+ + \sum_{ij}^n W_{ij} * P_{ij}^-, \quad (3)$$

де I_j – індикатори економічної, соціальної та екологічної групи, відповідно (I_{екон}, I_{соц}, I_{екол}).

Розрахунок комплексного індикатора ресурсного потенціалу розвитку підприємства буде враховувати значення індикаторів економічної, соціальної та екологічної групи та коефіцієнтів їх вагомості за формулою:

$$I_{РППП} = \sum_j^n W_j * I_j \quad (4)$$

Важливим практичним моментом використання даної методики є оцінювання комплексного індикатора за певний час з подальшою графічною візуалізацією даних, що дозволить більш наочно представити темпи зміни ресурсного потенціалу розвитку підприємства. Крім того, створюються об'єктивні передумови для порівняння підприємств однієї галузі з позиції ефективності використання ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Висновки. Проведене дослідження дозволило дійти висновку щодо необхідності використання індикаторів в оцінці ресурсного потенціалу розвитку підприємства, адже традиційно поширені методи рейтингової, кумулятивної оцінки або

класифікації дозволяють відстежити лише статичні характеристики. Виявлено принципові особливості індикаторів, використання яких в практиці оцінювання ресурсного потенціалу розвитку підприємства дозволяє приймати випереджаючі рішення, орієнтовані на максимізацію ефективності реалізації місії з урахуванням ретроспективної ін-

формації, що дозволяє урахувати минулий досвід прийняття рішень.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на формування рекомендацій із визначення переліку показників, за якими відбуватиметься розрахунок комплексного індикатора ресурсного потенціалу розвитку підприємства.

Список літератури:

1. Жилінська Л.О. Основні підходи до оцінки економічного потенціалу підприємства / Л. О. Жилінська // Економічний часопис. – 2012. – № 9-19. – С. 53-56.
2. Асмолова І.М. Оцінка управління економічним потенціалом приватного підприємства / І. М. Асмолова // Економіка і організація управління. – 2010. – № 2(8). – С. 93–97.
3. Дуда С.Т. Аналіз виробничого потенціалу як чинника забезпечення конкурентоспроможності підприємства/ С.Т. Дуда, Х.М. Герера // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. □ Вип. 20.8. – С. 134-137.
4. Масленников О.Ю. Трудовий потенціал підприємства, його формування та оцінювання/ О.Ю. Масленников, М.І. Фльорко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. □ Вип. 21.8. – С. 241-245.
5. Сабадирьова А.Л. Теоретичні основи управлінського потенціалу промислового підприємства /А.Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 83-88.
6. Шипуліна Ю.С. Критерії та методика діагностики інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю.С. Шипуліна // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3. – Т. 1. – С. 58-63.
7. Azaragic A. Indicators of sustainable development for industry: a general framework / A.Azaragic, S.Perdan, // Trans. IChemE (Proc. Safety Envir. Prot.) Part B. – 2000. – № 78 (B4). – P. 243–261.
8. Saaty T.L. Decision making with dependence and feedback : the analytic network process : the organization and prioritization of complexity. – Pittsburgh, PA: RWS Publications, 1996. – 370 p.
9. Veleva V. Indicators of sustainable production framework and methodology / V. Veleva, M. Ellenbecker // J. Clean. Prod. – 2001. – №9. – P. 519– 549.
10. Utting P. Corporate responsibility and the movement of business / P. Utting // Development in Practice. – 2005. – Vol. 15, № 3-4 (June). – P. 375-388.
11. Our common future. By World commission on environment and development. – London: Oxford University Press, 1987. – 383 pp.
12. GRI-Global Reporting Initiative. Sustainability Reporting Guidelines 2002 on Economic, Environmental and Social Performance. Global Reporting Initiative, Boston, USA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.globalreporting.org.
13. An Update of the OECD Composite Leading Indicators. Short-term Economic Statistics Division (2004), Statistics Directorate/OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org>.
14. Стратегічне управління потенціалом підприємства [Монографія] / НАН України. Ін-т економіки промисловості. Б.Г. Шелегда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. – 219 с.
15. Экономическая оценка инноваций. Моногр. /Под ред. Перервы П.Г., Коциски Д. – Мишкольц-Харьков: Издательство Мишкольцкого Университета, 2009. – 166 с.

Белоусова К. А.

Донецкий национальный технический университет

ИНДИКАТОРНАЯ ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Выполнен сравнительный анализ научно-методических положений по формированию показателей ресурсного потенциала развития предприятия. Обоснована необходимость использования индикаторной оценки ресурсного потенциала развития предприятия, которая позволяет учесть траекторию хозяйственных процессов в динамике. Систематизирована последовательность действий по расчету индикаторов, позволяющих оценить экономические, социальные и экологические характеристики ресурсного потенциала развития предприятия. Представлены методические рекомендации по обоснованию комплексного индикатора ресурсного потенциала развития предприятия.

Ключевые слова: развитие, потенциал, индикатор, оценка, методика, предприятие.

Belousova K. A.

National Technical University Donetsk

INDICATOR ASSESSMENT OF ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL

Summary

Comparative analysis of the scientific and methodological principles for the formation of indicators of resource potential of the enterprise is carried out. The necessity of using indicator-based assessment of the resource potential of the enterprises development, which allows to take into account the trajectory of economic processes in the dynamics is justified. Steps for the calculation of indicators of the economic, social and environmental characteristics of the resource potential of the company's development, are codified. Guidelines for the justification of a comprehensive indicator of the resource potential of the enterprise are formed.

Key worlds: development, potential, indicator, enterprise.

УДК 338

Боднар А. В.Автомобильно-дорожный институт
Донецкого национального технического университета**ДИНАМИКА СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИЙ
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКАХ**

Статья посвящена актуальным вопросам оценки динамики системы коммуникаций на отечественных предприятиях финансовых посредниках. Проведен анализ уровня развития составляющих данной системы. Выявлены факторы снижающие эффективность ее работы, с целью разработки механизма управления системой коммуникаций.

Ключевые слова: динамика, управление, система коммуникаций.

Постановка проблемы. Важной составляющей повышения эффективности работы предприятий финансовых посредников является управление системой коммуникаций. Однако, на сегодняшний день управление коммуникациями носит бессистемный характер, информация не систематизирована, в связи с этим не учитываются коммуникационные потребности и долгосрочные интересы развития предприятия. Возникают проблемы связанные с неполным использованием кадрового потенциала и неспособностью своевременно реагировать на изменяющуюся внешнюю среду.

Для выявления преимуществ управления коммуникациями проведем анализ динамики развития каждой из составляющих системы коммуникаций в целом по стране, а так же по отдельным финансовым учреждениям.

Анализ исследований и публикаций. Изучением вопроса оценки уровня развития информационно-коммуникационных технологий в Украине занимаются такие ученые: Е.Ивченко [1], С. Патрицки, А. Пляскина [2], И. Захаров, С. Антонюк [3].

В своей работе Е. Ивченко [1] проводит анализ современного состояния и тенденций развития информационно-коммуникационных технологий в Украине на основании индекса цифровой способности. И. Захаров и С. Антонюк [3] проводят классификацию эффектов от внедрения ИКТ. С. Патрицки и А. Пляскина [2] рассматривают основные возможности глобальных ИКТ в современном обществе и их использование для решения различных проблем.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако, на сегодняшний день практически полностью отсутствуют исследования посвященные анализу динамики развития коммуникаций как системы, а так же факторов снижающих эффективность ее работы отечественными и зарубежными банками. В связи с этим актуальной является экономико-статистическая оценка динамики системы коммуникаций финансовых посредников.

Цель исследования заключается в анализе динамики развития системы коммуникаций банков Украины.

Основные результаты исследования. На сегодняшний день Национальным Банком Украины зарегистрировано 175 банковских учреждений, которые имеют лицензию на осуществление банковских операций. Выбор финансовых учреждений для анализа уровня развития системы коммуникаций проведем на основании «Национального индекса репутационной стабильности и коммуникативной эффективности» (RC index), разработанным коммуникационной группой «PRT» и Консалтинговой компанией «ComInform». Данный индекс позволяет проводить оценку эффективности коммуникационной политики отечественных

государственных и коммерческих организаций и показывает степень взаимодействия данных индикаторов с репутационными характеристиками объектов исследования. Среди лидеров по данному рейтингу были выбраны для анализа три банка категории «крупнейшие» в рейтинге НБУ: «Альфа-банк», «Приват банк», «УкрСиббанк» [4].

Проведем анализ технической составляющей системы коммуникаций, по стране, а так же по выбранному коммерческому банку. В 2012 году из 258 предприятий финансовых посредников 99,6% использовали компьютеры в своей деятельности, 90,3% использовали внутреннюю компьютерную сеть, 31,4% использовали беспроводной доступ к своей внутренней компьютерной сети, 51% имели функционирующую домашнюю страничку во внутренней компьютерной сети, 40% – имели расширенную компьютерную сеть. А так же 99% предприятий имели доступ к Интернет, что является наивысшим результатом по отраслям деятельности [5]. Одним из приоритетных направлений развития системы коммуникаций финансовых учреждений является внедрение систем электронных платежей, систем дистанционного обслуживания счетов, систем управления взаимоотношениями с клиентами (сrm-системы), скоринговых систем. На государственном уровне Национальным банком Украины создана Система электронных платежей (СЭП), через которую в 2011 году было осуществлено 98,5 % межбанковских переводов в национальной валюте на территории Украины. [6]

Проанализируем состояние технической составляющей системы коммуникаций выбранных коммерческих банков. С целью ее развития структуре отделов «Альфа банка» создан специальный блок «Информационные технологии», отвечающий за развитие и поддержку существующих информационных технологий. В 2007 – 2013 годах банком были осуществлены значительные инвестиции в IT – системы, для улучшения условий и сроков предоставления услуг, а так же была внедрена новая банковская система TEMENOS «Т24» и совершенствовалась операционная система АБС «Б2». Их использование позволяет поддерживать до 50 миллионов счетов и 5 миллионов клиентов. Среди административных и других операционных расходов публичного акционерного общества «АЛЬФА-БАНК» расходы на основные средства, нематериальные активы, телекоммуникации и другие эксплуатационные услуги занимают по объему третье место и по состоянию на конец 2012 года составляли 117724 тыс. грн. (102102 тыс. грн. В 2011 году) [7].

В «Приват Банке» свыше 3,5 миллионов клиентов – физических лиц обслуживаются в режиме on-line через систему «Privat24». С целью оптимизации процесса обслуживания юридических

лиц банк предлагает клиентам такие новейшие системы дистанционного обслуживания, как: система Интернет-Клиент-банк; система Приват 24; система Privat Mobile. Кроме того, для уменьшения времени и расходов на проведение операций в банке работает Собственный Процессинговый Центр. А для решения внезапных срочных проблем при пользовании банковскими продуктами создан CallCenter банка [8].

Среди административных и других операционных расходов траты на коммуникации и электронную почту занимают по объему 6 место и увеличились со 158 млн. грн. в 2011 году до 227 млн. грн. в 2012. На 30 сентября 2012 года договорные обязательства капитального характера «Приват Банка» на транспорт и коммуникации составляют 2% в общем объеме, по состоянию на сентябрь 2012 года увеличились в 1,5 раза и составили 2179 млн. грн. по сравнению с этим же периодом 2011 года (1458 млн. грн.). Что свидетельствует о положительной динамике развития коммуникаций.

Публичным акционерным обществом «УКРСИББАНК» для обеспечения эффективности и результативности мониторинга кредитного риска по операциям с корпоративными клиентами была разработана компьютерная программа под названием «Управление условиями и финансовыми показателями по кредитным соглашениям». Эта программа содержит информацию обо всех условиях и финансовых показателях, утвержденных кредитными комитетами и указанные в договорах с клиентами, а также последние данные о выполнении этих условий. На основании проведенного анализа Банк либо подтверждает условия непогашенных кредитов, или, при необходимости, согласовывает с заемщиком изменение условий.

Среди административных и других операционных расходов публичного акционерного общества «УКРСИББАНК» почтовые и телекоммуникационные расходы занимают по объему пятое место и по состоянию на конец 2012 года составляли 62 млн. грн. (59 млн. грн. в 2011 году). По состоянию на 31 декабря 2012 Банк имел капитальные обязательства, предусмотренные контрактами, по приобретению помещений и оборудования на общую сумму 29 млн. грн. (на 31 декабря 2011 – 12 млн. грн.), а также программное обеспечение «HPArcSight» в сумме 2 млн. грн. (на 31 декабря 2011 года – 1 млн. грн.) [9].

Среди представленных финансовых учреждений наибольшее количество средств в 2011 – 2012 годах на развитие технической составляющей системы коммуникаций выделяет ПАО КБ «ПРИВАТБАНК».

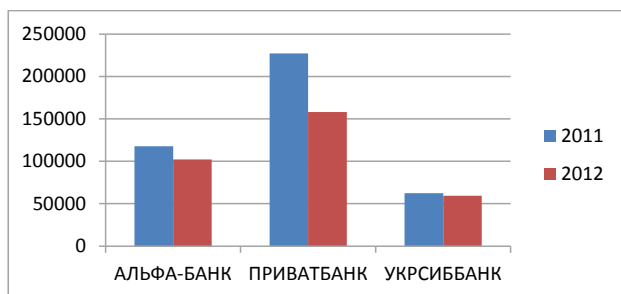


Рис. 1. Расходы банков на техническую составляющую системы коммуникаций

Таким образом, представленные финансовые учреждения увеличивают расходы на техническую составляющую системы коммуникаций, вне-

дряют новое информационное обеспечение с целью повышения качества и скорости своей работы, что в конечном счете отражается на эффективности работы банка в целом.

Анализируя динамику социальной составляющей системы коммуникаций необходимо изучить спрос на рабочую силу в финансовой отрасли. Так, в 2005 году спрос на рабочую силу составлял 4,7 тыс. человек, что составляет 2,5% от общего по всем видам экономической деятельности в Украине. Данный показатель имеет тенденцию к снижению, в 2009 году необходимость специалистов в области финансов сократилась до 3,6 тыс. человек, а в 2011 году это значение составило всего 0,9 тыс. человек и всего 1,5% по отношению к общему количеству необходимой рабочей силы.

Финансовые учреждения являются лидерами по количеству штатных сотрудников имеющих полное высшее образование, их количество составляет 210,2 тыс. чел, что по отношению к учетному количеству штатных сотрудников – 67,8%. Не смотря на это, подготовка и повышение квалификации кадров является одним из важных направлений развития банков, т.к. управление коммуникациями предполагает использование инновационных технологий и средств обмена данными. Количество сотрудников финансовой отрасли, которые получили новую профессию, увеличилось, начиная с 2008 года – 1,6 тыс., в 2011 году вышло на уровень 2,4 тыс., что составляет 0,8% от учетного количества штатных сотрудников.

Работа в финансовых учреждениях является привлекательной для молодежи (по состоянию на конец 2011 года), 56,4% сотрудников данных организаций являются именно работники в возрасте от 18 до 34 лет. По количеству пенсионеров финансовые учреждения занимают последнее место, их количество составляет всего 8,7%.

В кадровой политике «Альфа-банка» выделены четыре основные направления деятельности: администрирование и учет кадров, развитие персонала, мотивация персонала и обеспечение персоналом. Среди административных и других операционных расходов публичного акционерного общества «АЛЬФА-БАНК» расходы на персонал занимают первое место. В 2012 году их сумма составила 636 млн. грн. (2011 год – 550 млн. грн.). На 31 декабря 2012 общая численность сотрудников Банка составляла – 5355 человек, а на 31 декабря 2011 – 4839 человек. [4, с. 7]

Основными направлениями работы ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» в области управления персоналом являются: оптимизация численности персонала и его структуры, обеспечение рационального использования трудовых ресурсов банка, повышение действенности мотивации труда, включая материальное и нематериальное стимулирование, внедрение мероприятий по повышению эффективности труда, повышение уровня профессиональной подготовки, рациональная организация труда, включая нормирование, регламентирование, создание рабочих мест и т.д.

Среди административных и других операционных расходов ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» расходы на персонал в 2012 году составили 2568000 тыс. грн., незначительно увеличившись в сравнении с 2011 годом – 2557000 тыс. грн.

На конец отчетного 2011 года среднеучетная численность персонала ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» насчитывает 27 716 работников, что на 1 746 работников больше, чем в прошлом 2010 году (показатель составлял 25 970 работников).

На 31.12.2012 года среднесписочная численность штатного персонала ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» согласно данным формы отчетности 1-ПВ насчитывает 28030 человек (в 2011 году этот показатель равнялся 27 716 человек) [8].

«УкрСиббанк» Одна из основных задач, которую ставит перед собой публичное акционерное общество «УКРСИББАНК» – создание эффективной команды, которая способна реализовать амбициозные цели Банка. Поиск и привлечение перспективных, высококвалифицированных сотрудников и создание максимально благоприятных условий для их дальнейшей самореализации – один из инструментов реализации данной задачи. В Банке существует программа «Звезды на старте», которая направлена на привлечение, удержание и развитие молодых специалистов и выпускников из лучших университетов Украины с целью формирования сильной профессиональной команды менеджеров в будущем.

На первом месте среди административных и других операционных расходов Публичного Акционерного Общества «УКРСИББАНК» находятся расходы связанные с персоналом, которые в 2012 году составили 1142080 тыс. грн. Среднесписочная численность работников ПАО «УкрСиббанк» за 2012 год составила 9303 человек. Фонд оплаты труда штатных работников за 2012 год – 837 864,2 тыс. грн [9].

Среди представленных финансовых учреждений наибольшие затраты в 2012 году на социальную составляющую ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» затратил 2568000 тыс. грн., что на 45% больше чем ПАО «УКРСИББАНК» (1142080 тыс. грн.) и на 25% больше чем ПАО «АЛЬФА-БАНК» (636984 тыс. грн.).

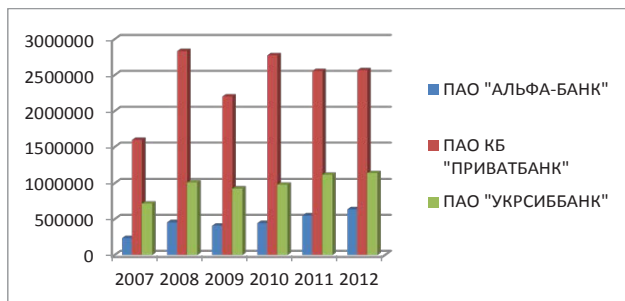


Рис. 2. Расходы банков на социальную составляющую системы коммуникаций

Таким образом, финансовые учреждения увеличивают расходы на персонал, повышают уровень квалификации своих кадров, осуществляют подготовку и переподготовку штатных сотрудников, что позволяет обеспечивать эффективную организацию труда.

Информационное обеспечение деятельности коммерческих банков регулируется Национальным Банком Украины. Все они являются публичными акционерными обществами и обязаны предоставлять отчеты о своей финансовой деятельности в установленном порядке. Ежемесячно коммерческие банки должны составлять финансовые отчеты, на основании которых Национальный банк обеспечивает составление балансовых отчетов по секторам экономики и обзоров, а также предоставление валютному фонду отчетности по денежно-кредитной статистике для включения показателей в статистический сборник «Международная финансовая статистика» и годового отчета Международного валютного фонда. Банки предо-

ставляют свои статистические данные не только Национальному Банку Украины, но так же размещают их в электронном формате на своих сайтах, с целью обеспечения оперативного предоставления пользователям актуальной информации в доступной и удобной форме, в соответствии с общепринятой политикой в Европейской системе центральных банков. [6, с. 88-89]

ПАО «АЛЬФА-БАНК» предоставляет следующую статистическую информацию: квартальная отчетность с 2006 по 2012 год, годовой отчет и финансовая отчетность с 2002 по 2011 год, отчетность эмитента ценных бумаг (годовые и квартальные отчеты). Годовая финансовая отчетность ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» состоит из следующих частей: общие сведения о деятельности ПриватБанка; отчет о финансовом состоянии (Баланс); отчет о прибылях и убытках; отчет о совокупном доходе; отчет о движении денежных средств; отчет об изменениях в собственном капитале (Отчет о собственном капитале); примечания и приложения к финансовой отчетности. ПАО «УкрСиббанк» предоставляет следующую статистическую информацию: финансовая отчетность и отчет независимых аудиторов; консолидированная финансовая отчетность и отчет независимых аудиторов; отчет независимого аудитора по консолидированной финансовой отчетности; годовая информация эмитента ценных бумаг.

Организационная составляющая системы коммуникаций отвечает за координацию действий по решению задач управления и основывается на организационной структуре предприятия. «Альфа-банк» имеет дивизиональную организационную структуру, которая создает условия для использования частичной децентрализации процесса принятия решений [7]. Управление коммуникациями осуществляется в нескольких различных отделах. В блоке «Корпоративный бизнес» существует отдел «Управление анализа и поддержки продаж», в блоке «Административный» – «Департамент корпоративных отношений и PR», в блоке «Потребительское кредитование» – «Управление развитием бизнеса и альтернативных каналов продаж продуктов потребительского кредитования», в блоке «Розничный бизнес» – «Департамент развития бизнеса». Все эти отделы занимаются развитием и управлением маркетинговыми коммуникациями банка.

Основополагающим документом в формировании и обновлении организационной структуры управления (ОСУ) выступает Положение об организационной структуре системы ПАО КБ «ПРИВАТБАНК». ОСУ ПриватБанка является комбинированной, потому что содержит признаки широко распространенных в мировой практике видов ОСУ: горизонтальная (плоскостная) охватывает 3 уровня управления, которые выполняют разные функции; линейно-функционально штабная; дивизиональная клиенто- и функционально ориентированная. Кроме того, структура управления разделяется на дивизионально-продуктовую, дивизионально-региональную и сетевую, проектно-матричную [8]. Организационная структура ПАО «УкрСиббанк» основывается на функциональном принципе и разделяется на два направления – вертикали бизнес-линий и подразделений поддержки. Каждая из вертикалей подчинена одному из заместителей Председателя Правления Банка [9]. Таким образом, представленные банки имеют различную организационную структуру, позволяющую им эффективно осуществлять свою деятельность.

Анализируя управленческую составляющую системы коммуникаций необходимо отметить отсутствие механизмов управления ей как единым целым. Так с целью управления технической составляющей в организационной структуре ПАО ПАО «АЛЬФА-БАНК» существует блок «Информационные технологии», для развития социальной составляющей существует отдел «Управление персоналом». Однако не существует единого блока способного управлять системой коммуникаций. В ПАО КБ «ПРИВАТБАНК» существуют такие Направления: «Трудовые ресурсы», «Информационные технологии», «Управленческие технологии». В «УКРСИББАНК» существует «вертикаль информационных технологий», обеспечивающая управление и развитие данной составляющей системы коммуникаций. На сегодняшний день среди представленных финансовых учреждений не существует отделов и

подразделений занимающихся управлением системой коммуникаций в целом. Существуют лишь отделы, управляющие ее составляющими.

Таким образом, проведенный анализ позволил оценить современный уровень развития элементов системы коммуникаций (технического, информационного, организационного, управленческого, социального), выявить различия в уровне их развития между выбранными предприятиями финансовыми посредниками. Было установлено, что на сегодняшний день не разработаны подходы, методы и механизмы управления коммуникациями как единой системой, в связи с чем происходит лишь разрозненное управление отдельными ее элементами.

Перспективным направлением исследования является разработка механизма управления системой коммуникаций.

Список литературы:

1. Патрицки С. Информационно-коммуникационные технологии как инструмент трансформационных отношений в глобальном мире / С. Патрицки, А. Пляскина // Экономические инновации. – 2011. – № 43 – С. 253 – 260.
2. Івченко Є.І. Інформаційно-комунікаційні технології як ключовий фактор управління інноваційним розвитком підприємств / Є.І. Івченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – Харків: ХАІ, 2008. – №4(4). – С. 80 – 91.
3. Захаров І.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефектів від впровадження інформаційно-комунікаційних технологій на промисловому підприємстві / І.В. Захаров, С.В. Антонюк // Механізм регулювання економіки. – Суми, 2009. – № 3 – Т. 1 – С. 222-227.
4. Исследование репутационной стабильности и коммуникативной эффективности крупнейших украинских банков, III кв. 2009 г. (открытая версия – на примере экспертной группы фондовых аналитиков) [Электронный ресурс]. – Киев, 2009. – Режим доступ: <http://www.prt.com.ua/obshchestvennye-proekty/rc-indeks>.
5. Експрес - випуск: Державна служба статистики України «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України у 2012 році» 30.04.2013 р. № 05.1-40/79. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2013/04_13/121.zip
6. Бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=3127214>.
7. Альфа-банк годовой отчет 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.alfabank.com.ua/reports/annual_report.
8. Приват-банк Годовой отчет за 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://privatbank.ua/about/finansovaja_otchetnost/.
9. ПАТ «Укрсиббанк» Финансовая отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности и отчет независимых аудиторов 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrsibbank.com/uk/pid8586/financial-reports.html>.

Боднар А. В.

Автомобільно-дорожній інститут
Донецького національного технічного університету

ДИНАМІКА СИСТЕМИ КОМУНІКАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКАХ

Резюме

Стаття присвячена актуальним питанням оцінки динаміки системи комунікацій на вітчизняних підприємствах фінансових посередників. Проведено аналіз рівня розвитку складових даної системи. Виявлено фактори, що знижують ефективність її роботи, з метою розробки механізму управління системою комунікацій.

Ключові слова: динаміка, управління, система комунікацій.

Bodnar A. V.

Automobile and Road Institute Donetsk National Technical University

COMMUNICATIONS SYSTEM DYNAMICS AT THE FINANCIAL INTERMEDIARIES ENTERPRISE

Summary

The Article is dedicated to the assessment of communications system dynamics at the financial intermediaries domestic enterprises. The analysis of the components development level of a given system is accomplished. The factors that can reduce the effectiveness of its work with a view to establishing a framework for system control communications are determined.

Key words: dynamics, control, communications system.

УДК 336.71.078.3

Бодрецький М. В.

Міжрегіональна Академія управління персоналом

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті розглядається розвиток банківського сектора, фінансова стійкість банків, що дозволить виявити проблеми та знайти шляхи вирішення виявлених проблем в сучасних економічних умовах. Виявлено, що неякісна реалізація окремих функцій буде свідчити про деформації в банківській системі. Вдале визначення негативних факторів в майбутньому дозволить забезпечити ефективне та стійке функціонування банківської системи України.

Ключові слова: стійкість, фінансова стійкість банку, фінансова стійкість банківської системи, стабільність.

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку економіки, яка характеризується постійним зростанням фінансових, а також кредитно-грошових потоків, робиться акцент на функціонування банківських інститутів, що призводить до необхідності аналізу широкого спектру інформації з метою визначення оптимальної стратегії діяльності. При цьому виникає потреба врахування впливу безлічі різноманітних за своєю природою факторів.

Питання змісту стійкості банківської системи в наукових дослідженнях до цих пір не отримало однозначного трактування. На нашу думку, дискусійний характер даної проблеми визначається тим, що до теперішнього часу не вироблені теоретико-методологічні основи розуміння стійкості економічних об'єктів.

Як показав огляд економічної літератури проблемами забезпечення фінансової стійкості банків приділяли увагу такі вчені, як: В. Рисін, В. Вітлінський, В.В. Коваленко, О.П. Тимошенко, І.М. Васюкович, М.Н. Крейніна, Н.М. Шелудько, Є.В. Склеповий та інші. Але, незважаючи на численні публікації з даної проблеми, на сьогодні у вітчизняній економічній літературі залишаються дискусійним та недостатньо розробленими як в науковому, так і в практичному аспекті питання стосовно забезпечення фінансової стійкості банківської системи.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз сучасного стану банківської системи, визначення факторів, які впливають на фінансову стійкість банків, що надасть змогу підвищити ефективність діяльності банків.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, поняття «стійкість» досить широко застосовується в науковій і практичній діяльності. Відомо, що в побуті стійкість трактується як непорушність, незламність, сталість, перебування в незмінному стані. Таким чином, можна припустити, що стійким об'єктом у самому приближеному вигляді буде вважатися той, який знаходиться в незмінному стані, який захищений від будь-яких впливів. Однак отримане трактування не враховує повною мірою ряд моментів, найважливішими з яких є наступні: системний характер досліджуваного об'єкта, а також наявність постійно мінливих зовнішніх і внутрішніх процесів, які зачіпають банківський сектор.

Проблема стійкості виникає при відхиленні системи від початкового стану. При цьому стійкість стану системи визначається з її поведінки, після отримання початкового впливу зовнішніх факторів (збудників), коли система відклоняється від початкового стану. У русі реакції на зовнішні збудники система або віддаляється від рівноважного стану, або знаходиться в приближеному до рівноважного стану, або повертається в рівноважний стан. Відповідна поведінка системи і буде характе-

ризувати її стійкість або нестійкість [4].

Зокрема, фінансова стійкість повинна бути не лише короткочасною ціллю банків, а й стратегією їхнього розвитку. Належний рівень фінансової стійкості банків є відображенням їх високоефективного функціонування, достатнього нарощування фінансових ресурсів та раціонального управління ними. На фінансову стійкість банківської системи впливає безліч факторів, які залежно від якісних характеристик їх впливу мають як позитивне, так і негативне значення.

Виходячи з цього, цілком закономірним є підхід зарубіжних і вітчизняних вчених до дослідження проблем фінансової стійкості банківського сектора в руслі концепції економічної рівноваги.

Будучи однією з його складових, стійкість характеризується збалансованим станом системи. Це знайшло відображення у визначенні стійкості і банківської системи. Так, наприклад, у ряді робіт стійкість банківських структур асоціюється з їх здатністю перебувати в якомусь стабільному стані, або ж в рівновазі. Під нею розуміють стан системи, близький до стагнації, або ж стійкість визначається з позиції рівноважного впливу сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів.

Банківська система, як і будь-яке інше соціально-економічне явище, що володіє ознаками системності, відноситься до розряду динамічних систем. При цьому відповідно до загальноприйнятих підходів до системної класифікації банківської системи можна віднести до складних систем, що поєднує в собі елементи детермінованих систем і систем імовірнісного типу. У сучасній науковій літературі обґрунтовано, що економічні системи є багатфакторними за природою. Поведінковий характер національної банківської системи дає змогу ряду науковців виділити типи її поведінки, виявивши динаміку процесів, які в ній відбуваються. Ці процеси поряд із зовнішнім середовищем можуть надавати як позитивний, так і негативний вплив на банківську систему. При посиленні негативного впливу, система перестав бути стійкою, або знаходиться в стані рівноваги. Порушення рівноваги веде до динамічного розвитку системи або до прояву кризи. Представляючи собою одну з фаз життєвого циклу будь-якої системи, в тому числі банківської, криза, з одного боку, є найважливішим елементом саморегулювання, з іншого – формує основу для подальшого розвитку, виконуючи стимулюючу функцію при переході до нового стану рівноваги [5].

Виправдана, на наш погляд, позиція тих авторів, які досліджують стійкість банківської системи не як якоесь статичне явище на даний момент часу, а виходячи з здатності повертатися в початковий стан після виходу з нього в результаті будь-якого впливу. При цьому під вихідним станом нами розуміється повноцінний виконання

банківською системою притаманних їй функцій. Стійкість банківської системи розглядається як стан, що дозволяє ефективно і повноцінно реалізувати функцію банків як кредитно-розрахункових установ в руслі забезпечення економічного зростання.

Загально визнано, що ступінь розвитку банківської системи залежить від стану економіки. При скороченні обсягу промислових і торгових операцій відбувається відповідне зменшення грошових потоків, що проходять через банківський сектор, скорочується обсяг депозитних, кредитних, валютних та інших операцій. У даній ситуації зниження обсягів операцій банківської системи було б неправильно розглядати як прояв її нестабільності, оскільки це природна реакція ринкової інфраструктури (до якої без сумніву відноситься банківська система) на загальний стан економічного базису (виробництва) [4].

Стійкість банківської системи може виявлятися і в разі її погавлення при зниженні загальної ділової активності. Наприклад, в умовах посилення ролі держави через систему державних спеціалізованих банків з метою проведення відповідної економічної політики. З іншого боку, різноспрямований розвиток виробничого і банківського секторів буде свідчити про можливий прояв кризових явищ.

Таким чином, на основі вищесказаного є доцільним охарактеризувати стійкість банківської системи як термін, під яким розуміється якісна характеристика, що відображає здатність банківського сектора повноцінно виконувати притаманні йому функції і протистояти деструктивним коливанням внутрішнього і зовнішнього середовища. У зв'язку з цим є доцільним в процесі нашого дослідження торкнутися питань про функції, що виконуються банківською системою. Більш того, з'ясування даного питання дозволить торкнутися якісної складової стійкості банківського сектора.

Специфіка банківської системи ґрунтується на синтезі складових її елементів. Однак банківська система не тільки представляє собою цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів, а й активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, будучи, в кінцевому підсумку, одним з вихідних елементів більш складної системи. Здається, що з урахуванням цієї обставини необхідно погодитися з думкою тих вчених, згідно з яким, функція не тільки відображає взаємодію між елементами цілісної системи, а й взаємодіє з іншими системами, що забезпечує її стійке існування. Таким чином, зміст даного поняття включає в себе крім специфічних властивостей об'єкта, дослідження та його взаємодії з об'єктами зовнішнього середовища [3].

До загальних функцій банківської системи, на наш погляд, можна віднести: регулюючу, стимулюючу і контрольну. Регулююча функція банківської системи проявляється у здатності останньої відповідно до цілей державної політики спрямовувати кошти виключно на пріоритетні напрями розвитку економіки. Мобілізуючи грошові накопичення населення, інших господарюючих суб'єктів, банківський сектор на основі проведеної грошово-кредитної політики регулює рух грошових потоків, впливаючи на розмір емісії грошей, зміну грошової маси, у тому числі її готівкової частини, а також швидкості обігу [1].

Стимулююча функція банківської системи тісно пов'язана з регулюючою і проявляється в її здатності створювати стимули для залучення і накопичення грошових коштів економічних

суб'єктів. За допомогою даної функції банківська система здійснює раціональне використання залучених коштів шляхом розподілу між тими господарськими структурами, які найбільш повно відповідають інтересам банківських інститутів. При здійсненні заходів щодо грошово-кредитного регулювання банківська система поряд з іншими економічними субсистемами активно впливає на розширення ємності ринку, стимулює зростання масового споживання, пом'якшує циклічні коливання економіки та сприяє досягненню стабільних темпів розвитку економіки.

Характер банківських операцій і послуг практично завжди пов'язаний з рухом, оцінкою або аналізом грошових коштів як власних, так і позикових. Це прийом депозитів, видача кредитів, нарахування відсотків, здійснення платежів і багато іншого, що завжди передбачає ретельний контроль за правильністю розрахунків і збереженням заощаджень, а, отже, є основою реалізації контрольної функції банківської системи.

До специфічних функцій банківської системи доцільно віднести наступні: функція перерозподілу грошового капіталу; розрахунково-платіжна функція; функція створення банківських грошей.

Роль і значення сучасної банківської системи в економіці, численні і різноманітні операції, що здійснюються її елементами, часто дають багатоліке подання призначення банківської системи. Тим часом, визначення сутності будь-якого досліджуваного об'єкта передбачає розкриття його головних якостей. По відношенню до банківської системи однією з таких головних якостей виступає її здатність до мобілізації грошових накопичень і перетворенню їх в функціонуючий капітал. Акумуляуючи тимчасово вивільнені в процесі відтворення грошові кошти господарюючих суб'єктів, індивідуальні накопичення домашніх господарств, банківська система знову залучає їх до кругообігу, спричиняючи тим самим вплив на розвиток економічної системи. Перетворення приватних, незначних за своїм розміром накопичень в грошовий капітал і його трансформація в позиковий, функціонуючий, стало можливим завдяки природі самого капіталу, закономірностям його кругообігу.

В економіці постійно присутній вільний капітал, джерелами якого виступають тимчасово вивільнені в процесі відтворення грошові суми, заощадження населення, а також накопичення держави. Нездатні самі по собі функціонувати як грошовий капітал, вони, завдяки банківській системі, об'єднуються у великі суми. Ця властивість дозволяє виділити в якості однієї з головних функцій, притаманних банківській системі, функцію перерозподілу грошового капіталу. Здійснюючи її, банківська система виступає в ролі фінансового посередника, направляючи недіючі грошові накопичення в найбільш рентабельні та прибуткові галузі та сфери.

Найчастіше фінансове посередництво розглядається економістами виключно з позиції діяльності комерційних банків. Не заперечуючи роль і значення кредитних організацій в процесі переливу грошового капіталу, які є до того ж основним елементом банківської системи, тим не менш, хотілося б підкреслити, що тільки в рамках останньої перерозподіл грошових коштів виступає дієвим засобом стимулювання розвитку економіки, прискорення науково-технічного прогресу та підвищення рівня життя.

Виконуючи функцію перерозподілу грошового

капіталу, банківська система сприяє зниженню ризику невизначеності у господарській діяльності економічних суб'єктів. Це досягається шляхом формування вигідних умов вкладення коштів для власників, ретельним відбором банками потенційних позичальників, наявністю в їх розпорядженні необхідних грошових ресурсів, що задовольняють потреби останніх як по терміну, так і за розміром. Виключення з процесу перерозподілу капіталу банківської системи істотно підвищило б сукупні ризики контрагентів.

Розглядаючи розрахунково-платіжну функцію банківської системи, необхідно відзначити важливість останньої в організації централізованого варіанту розрахунків, реалізованого через систему Національного банку України.

Проведення розрахунків між банками через кореспондентські рахунки, що відкриваються в системі національного банку, дозволяє контролювати і регулювати грошовий обіг в економіці. Це особливо важливо в умовах зростання економічної активності господарюючих суб'єктів з метою недопущення виникнення кризи неплатежів.

Участь банківської системи в готівково-грошовому обороті не тільки забезпечує чітке касове обслуговування господарюючих суб'єктів, але і сприяє визначенню потреби економіки в готівці, що досягається шляхом складання комерційними банками прогнозів касових оборотів готівкових грошей, що надходять до кас кредитних організацій і використовуються з них. Розраховані банками прогнози касових оборотів групуються до зведеного прогнозу розрахунково-касовими центрами з обслуговування ними територіями, підрозділами Національного банку України по регіону, області, а потім коригуються. Таким чином, досягається регулювання обсягу і структури готівкової грошової маси в обігу.

Реалізація банківською системою функції створення банківських грошей відома в економічній літературі як процес мультиплікації депозитів і експансії кредиту. Його суть полягає в тому, що банківська система призначена створювати грошові кошти шляхом багаторазового збільшення нових депозитів, які вона отримує. Частина суми своїх депозитів комерційні банки зберігають у Національному банку України у вигляді обов'язкових резервів, а інші кошти використовують для активних операцій, в першу чергу – для видачі позичок. На практиці реалізація функції створення банківських грошей схильна до впливу наступних моментів. По-перше, грошові кошти створюються всіма банками спільно, тобто ми маємо справу з проявом якості, властивої всій банківській системі, а не будь-якому окремому банку. По-друге, процес створення банківською системою грошових коштів є оборотним, тобто якщо надання позичок банками веде до утворення грошових коштів в економічній системі, то їх погашення

сприяє скороченню створеної грошової маси. Потрете, в реальних умовах процес мультиплікації депозитів і створення грошових коштів проходить менш ефективно, оскільки схильний до впливу ряду факторів, таких як:

- розмір надлишкових резервів банківської системи;
- рівень обов'язкових резервів;
- попит на готівкові гроші та ін.

Здатність банківської системи впливати на розмір грошової маси активно використовується державою в здійсненні грошово-кредитного регулювання. Зміна норми обов'язкового резервування дозволяє Національному банку здійснювати політику, спрямовану на стимулювання кредиту і грошової емісії (політика дешевих грошей), або на стримування і обмеження грошової маси і кредитних ресурсів (політика дорогих грошей). З іншого боку, грамотність здійснення державою відповідної грошово-кредитної політики суттєво впливає на забезпечення стійкості банківської системи.

Банківська система, виступаючи найважливішою ланкою ринкової економіки, не тільки забезпечує міжгалузевий і міжрегіональний перерозподіл грошового капіталу, здійснює депозитно-кредитну емісію, але і є ключовою ланкою розрахункового та платіжного механізму економічної системи країни. Дана обставина дозволяє виділити організацію банківською системою розрахунків і платежів в економіці як наступну функцію. Здійснення розрахунків і платежів у господарстві, покладене на банківську систему, дозволяє проводити в економіці товарообмінні акти. Будучи організатором і контролером грошового обороту, банківська система здійснює значну частину розрахункових операцій, що виникають у процесі виробництва і реалізації товарів і послуг.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що визначення та систематизація впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансову стійкість банків дозволить виявити кількісну залежність від факторів, що формують фінансову стійкість; виявити проблемні місця функціонування конкретного банку; вчасно приймати рішення стосовно напрямків поліпшення фінансової стійкості банків. Отже, виконання банківською системою притаманних їй функцій визначає прояв в економіці її специфіки і сутності. При цьому необхідно підкреслити, що втрата або неякісна реалізація окремих функцій буде свідчити про деформації в банківській системі, а відповідно, зниженні або втрати нею стійкості. Вдале дослідження і врахування вищезазначених факторів дозволить забезпечити ефективне та стійке функціонування банківської системи України, збільшити прибутковість банків та досягти мінімізації ризиків.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua).
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління НБУ від 28.08.2001р. № 368 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Барановський О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / Барановський О. І. – К. : КНТУ, 2009. – 754 с.
4. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика : монографія / Коваленко В. В. – Суми : ДВНЗ «УАВС НБУ», 2010. – 228 с.
5. Тимошенко О. П. Стійкість банківської системи України: теоретичний аспект / О. П. Тимошенко // Науковий вісник БДФА : збірник наукових праць. Вип. 4 (13): Економічні науки. – Чернівці : БДФА, 2008. – С. 59-65.
6. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи : монографія / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 316 с.

7. Онищенко С. К. Теоретические основы концепции устойчивого развития банка / С. К. Онищенко // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 97. – С.78-79.
8. Кривенко Л. В. Методичні підходи до визначення оцінки фінансової стійкості банківської системи / Л. В. Кривенко, О. В. Лукянець // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 108-111.

Бодрецкий М. В.

Межрегиональная Академия управления персоналом

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТОЙКОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Резюме

В статье рассматривается развитие банковского сектора, финансовая устойчивость банков, что позволит выявить проблемы и найти пути решения выявленных проблем в современных экономических условиях. Выявлено, что некачественная реализация отдельных функций будет свидетельствовать о деформации в банковской системе. Удачное определение отрицательных факторов в будущем позволит обеспечить эффективное и устойчивое функционирование банковской системы Украины.

Ключевые слова: устойчивость, финансовая устойчивость банка, финансовая устойчивость банковской системы, стабильность.

Bodretskiy M. V.

Interregional Academy of Personnel Management

STABILITY PROVISION OF THE BANKING SYSTEM

Summary

The article deals with the development of the banking sector, financial stability of banks that will identify problems and find solutions to the problems identified in the current economic conditions. It was found that low-quality implementation of certain functions will indicate strain in the banking system. The successful determination of negative factors in the future will ensure effective and sustainable functioning of the banking system of Ukraine.

Key words: firmness, financial firmness of bank, financial firmness of the banking system, stability.

УДК [353+352].001.76((470+571)+477

Бойко Е. Н.

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ МОНОГОРОДОВ (МИРОВОЙ ОПЫТ)

Исследованы теоретические вопросы создания и развития моногородов.

Ключевые слова: моногород, монопрофильный город, монопромышленный город.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными или практическими заданиями. Проблема реструктуризации и развития моногородов является важной не только в социально-политическом плане, но и в плане осмысления теоретических моделей и технологий регионального развития.

Анализ последних публикаций, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделяя нерешенные ранее части общей проблемы, которой посвящена статья. Особенности развития моногородов рассматривали в своих трудах такие известные специалисты, как Воронин А., Дрожкин С., Евдокимов Е., Кожин В., Кузнецова Г., Любовный В., Пасынков А., Тургель И. и др. Однако следует отметить, что вопрос требует дальнейшего исследования и генезиса.

Формирование цели статьи (постановка задачи). Целью написания данной статьи являются проблемы и перспективы развития моногородов.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных результатов. Рассматривая вопросы терминологического определения понятия «моногород» (монопрофильный город) следует отметить, что в современной литературе не существует четкого определения. Определяя данное понятие исследователи отталкиваются от признаков градообразующих предприятий, а затем указывают на то, что «моногород» – муниципальное образование, на территории которого находится одно или несколько градообразующих предприятий. С этой точки зрения градообразующие предприятия «формируют значительную долю доходной части местного бюджета; определяют состояние местного рынка труда, обеспечивая социальную стабильность на территории; являются владельцами жизненно важных для местного сообщества предприятий социальной сферы, не переданных в ведение муниципального управления» [1].

Исследование понятия «моногород» в работах Дрожкина С., Евдокимова Е., Кожина В., Кузнецовой Г., Любовного В., Пасынкова А., Тургель И., показало, что основной проблемой толкования данного термина является применение многочисленной схожей терминологии: «город с монопроизводственной структурой», «монопромышленный», «моноэкономический», «моноспециализированный», «моноотраслевой», «моnofункциональный» город или «город-завод». Кожин В. предлагает обратить внимание на значение приставки «моно» (от греч. monos – один). Понятия «монопрофильный», «моnofункциональный», «моноотраслевой», «моноспециализированный» являются близкими [2, с. 37]. Присоединяясь к мнению данного автора, предлагается рассматривать перечисленные понятия под единым общим термином «моногород» (монопрофильный город), под которым подразумеваем город, развитие которого предопределено функционированием крупного (градообразующего) предприятия (или группы связанных предприятий), ориентированного, преимущественно,

на внешний рынок сбыта, выпускающего свыше половины промышленной продукции города, и являющегося местом трудоустройства основной доли трудоспособного населения.

Существует и другое определение понятия «моногород – город, где основная часть (20,0% и более промышленного производства и трудоспособного населения сосредоточена на одном или нескольких (немногих) градообразующих предприятиях, как правило одного профиля и сырьевой направленности (моноспециализация), которые при этом определяют все экономические и национальные процессы, происходящие в городе» [4]. Эксперты НПФ «Экспертный институт» в исследовании «Монопрофильные города и градообразующие предприятия» дают понятие «моногород» следующее определение: «моногород – поселение, организации или жители которого неспособны своими силами компенсировать риски внешней экономической среды, исключающие возможность устойчивого развития этого населенного пункта» [5].

В мировой практике существует два критерия отнесения населенных пунктов к моногородам (монопрофильным городам) [6]: 1) наличие в населенном пункте предприятия (или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса), на котором занято более 25% экономически активного населения; 2) наличие в населенном пункте предприятия (или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса), на долю которого приходится более 50% объема промышленного производства.

Многообразие терминологического аппарата характеризует и значительное разнообразие типов моногородов, например по структурным особенностям, рис. 1 [7]. Каждый тип моногородов (монопрофильных городов) обладает присущими им особенностями социально-экономической среды, потребностями в части поддержки социального сектора.



Рис. 1. Типология моногородов

В зарубежных странах создана система теоретических подходов и практических инструментов формирования институтов развития моногородов (монопрофильных городов), направленных на диверсификацию экономики, создание инновационных технологий, повышение качества жизни населения, снижение рисков внешней среды. Примеры зарубежного опыта по формированию институтов

развития моногородов представлены в таблице 1 [8; 9; 10]. Формирование институтов развития моногородов сопровождается комплексом государственных мероприятий социальной направленности, среди которых можно выделить следующие: 1) профессиональное переобучение населения (в моногородах создаются новые университеты, расширяется список специальностей и в целом повышается образовательный и научный потенциал населения); 2) социальная помощь населению (введение длительных оплачиваемых отпусков, льгот (льготные кредиты на приобретение жилья); содействие созданию новых рабочих мест для трудоустройства высвобождаемых работников; организация общественных работ для временного трудоустройства; предоставление права досрочного выхода на пенсию); 3) поддержка развития мало-

го бизнеса за счет государственных средств, местных бюджетов и общественных фондов; 4) содействие переселению населения из неперспективных моногородов (США); 5) совершенствование старой и создание новой инфраструктуры (развитие логистики, коммуникаций, строительство и реконструкция жилых кварталов.). Существуют специальные программы, например, Министерство жилищного и коммунального строительства Франции разработало программу «Содействие жилищному строительству»; 6) экологическая санация моногородов (монопрофильных городов), заключающаяся в рекультивации земель, поврежденных в результате промышленной деятельности. Мера способствует дальнейшей модернизации территории, в первую очередь, социальной и инфраструктурной. Так, в Великобритании была разработана

Таблица 1

Обзор зарубежного опыта по формированию институтов развития моногородов

| Институт развития | Моногород | Градообразующая отрасль до преобразований | Государственное участие в формировании институтов развития |
|-------------------------------|---------------------------------|---|--|
| Центр туризма | г. Пулман (США) | Машиностроение | Принятие решения Верховным судом США о вхождении г. Пулмана в состав городского образования Чикаго; Признание государством исторического объекта охраны г. Пулмана в масштабе города, штата и страны благодаря активной социальной позиции. |
| Инновационно-деловой центр | г. Хаддерсвилд (Великобритания) | Машиностроение, текстильная промышленность | Создание агентства по развитию территории г. Huddersfield Pride; Создание альянса государственных, частных, некоммерческих организаций: ассоциации Marketing Huddersfield Partnership и медицентра; Введение государством системы грантов для поощрения социальных, культурных проектов. |
| Инновационный центр | г. Эмшер-Парк (Германия) | Угледобывающая промышленность, производство стали | Стимулирование развития таких отраслей экономики, как экология, медицина; применение альтернативных источников энергии; формирование новых современных видов занятости (новые обучающие программы, компании и научные лаборатории); Создание агентства по развитию территории ИВА; Развитие малого и среднего бизнеса |
| Туристический и деловой центр | г. Солтвилл (США) | Химическая промышленность | Принятие Агентством по защите окружающей среды США мер по улучшению экологической ситуации в городе; Активное развитие малого (нередко семейного) бизнеса: введение большого набора льгот и преимуществ, консультационная поддержка и т.п. |
| Технологический центр | г. Хелмонд (Голландия) | Текстильная промышленность, металлообработка | Финансирование государством и ЕС всех расходов по возрождению города; Структурная перестройка экономики за счет льготных условий для инвестирования. В результате в город были привлечены отечественные и иностранные компании (построен автомобильный завод фирмы «Вольво»), ориентированные на широкое использование технологических новаций, активно действующие на мировом рынке; Подготовка государством кадров; Получение особого статуса («перенаселенный город») и строительство нового жилья (ежегодно строилось до 1000 домов) |
| Инновационно-сервисный центр | г. Питтсбург (США) | Черная металлургия | Развитие отраслей высоких технологий (робототехника, атомные технологии и пр.), отраслей здравоохранения (включая биотехнологии), финансовой сферы и сферы услуг; Привлечение большого количества штаб-квартир крупнейших компаний, а также их представительства; Содействие в основании 20 университетов и колледжей, а также множества библиотек, среди которых есть крупнейшие в стране; В результате город вошел в рейтинги самых чистых городов США, городов, наиболее привлекательных для молодых специалистов, а также городов с наиболее высоким уровнем оплаты труда преподавательского состава |
| Инновационно-сервисный центр | г. Бирмингем (США) | Черная металлургия | Ориентирование экономики города на медицинские исследования, банковское дело и развитие сферы услуг; В результате г. Бирмингем был признан в 1989 году наиболее удобным для проживания в США |
| «Пенсионная Мекка» | г. Эллиот-Лейк (Канада) | Добыча урановой руды | Создание муниципальной некоммерческой жилищной корпорации, целевой аудиторией которой являются пенсионеры; Предоставление недорогого жилья с помощью специальной Пенсионной жилищной программы, направленной на привлечение людей пенсионного возраста со всей страны; Микрокредитование малого и среднего бизнеса с помощью Специального фонда по развитию обществ |

правительственная программа обновления 57 городов, рассчитанная на совместные действия правительства, местных властей и частного сектора. Цель программы – оказание финансовой помощи в развитии и восстановлении городов, рекультивации земель, поврежденных в результате промышленной деятельности. Также была разработана программа под названием «Субсидии на городское развитие».

Существенным механизмом поддержки моногородов (монопрофильных городов) является законодательная поддержка городской политики государством, например, осуществляемая странами Европейского Союза (ЕС) в рамках своей компетенции. В частности, с целью решения существующих проблем в ЕС был разработан ряд документов, направленных на совершенствование городской политики, в первую очередь:

1. «О городской политике стран – членов ЕС» (1997 г.), в котором изложены основы формирования городской политики ЕС, раскрыто её влияние на города.

2. «Устойчивое развитие городов Европейского Союза: руководство к действию» (1998 г.), в котором обозначена необходимость проведения прямой городской политики. Установлены ключевые принципы и направления городской политики (субсидиарность, предполагающая принятие решений на самом нижнем из возможных уровней; партнерство, подразумевающее широкое вовлечение граждан, частного и государственного секторов в решение городских проблем; экологическая устойчивость; рыночная эффективность, предполагающая опору на рыночные механизмы).

3. Стамбульская декларация и Повестка Хабитат (1996 г.), в которых утверждены механизмы и план действий по поддержке локальных муниципальных образований [11].

В области реорганизации моногородов (монопрофильных городов) интерес представляет опыт Великобритании, Германии, Франции и Российской Федерации. В Великобритании проблема функционирования и развития моногородов обострилась в начале 1980-х годов (районы сильно зависимые от угольной и сталелитейной промышленности). В 1981-1997 гг. было закрыто 124 угледобывающих и перерабатывающих предприятий из существующих 130-и, в результате чего 193 тыс. чел. лишились своих мест [12]. Основными проблемами в моногородах являлись: значительный уровень загрязнения окружающей среды, ухудшение состояния здоровья проживающих в моногородах, внутригосударственная миграция, старение населения, несовершенная бытовая инфраструктура, не удовлетворительный уровень образования и профессиональной подготовки местными образовательными учреждениями, неразвитость традиций мелкого предпринимательства и ведения собственного хозяйства.

Восстановление экономики моногородов Великобритании связано с принятием социально-экономических решений: – диверсификация в направлении альтернативных отраслей и новых технологий (строительство и сфера услуг); – 54 площадки из 107 бывших участков горных промышленных разработок были возвращены в эксплуатацию после регенерации, а 22 находятся в процессе регенерации с последующим предназначением для развития. Жилье и офисы были построены на 44 площадках; – Национальная программа «Coalfields» позволили экономическим субъектам на льготных условиях получить в аренду/приобретение зе-

мельных участков для размещения производства в моногородах, и на близлежащих территориях; – масштабные программы компьютерного обучения и освоения новых профессий; – налоговые льготы на территории моногорода.

В Великобритании существует форма государственно-частного партнерства в сфере модернизации моногородов, такая как формирование «корпораций городского развития» – г. Кардифф Бэй и г. Токстед, табл. 2.

В Германии проблемами разработки комплексных планов модернизации моногородов зачастую занимаются крупные консалтинговые фирмы, обладающие аналитическим и организационным потенциалом, а также авторитетом в государственных органах и финансовых кругах. Такой крупной структурой является «AS&P», опыт работы более нескольких десятилетий. К основным этапам реструктуризации моногородов, применяемых корпорацией «AS&P» следует отнести: изучение конкретной ситуации (спектра проблем конкретного моногорода); комплексный анализ и оценка всех факторов; изучение международного опыта развития и модернизации идентичных моногородов; разработка стратегии развития города; определение комплекса кратко-, средне- и долгосрочных мер по модернизации моногорода; определение сумм и направлений целевых субсидий и дотаций; разработка системы государственно-частного партнерства в сфере модернизации моногорода.

Наиболее успешные проекты компании «AS&P» в сфере модернизации моногородов Германии наведены табл. 2 [13].

Во Франции (г. Сент-Эньен) в реструктуризации моногородов ведущую роль играет государство, принявшее следующие взаимосвязанные организационные решения: правительство создало два ведомства для реструктуризации моногорода (Земельное ведомство скупило земельные участки бездействующих шахт, и взяло на себя риски по финансированию и очистке их от промышленных отходов; Ведомство по развитию отвечало за развитие новых технологий в регионе, обучение и переобучение рабочего и технического персонала, а также за региональное градостроительство); развитие новых технологий в регионе, обучение и переобучение рабочего и технического персонала, а также за региональное градостроительство); крупный бизнес софинансирует развитие новых технологий, в противном случае крупные корпорации не имели права увольнять работников; средний бизнес выделяет ключевых менеджеров, помогающих развивать бизнес компаний, основанных на новых технологиях.

Опыт Франции в реструктуризации деятельности моногородов уникален тем, что государство, несмотря на то что Франция является государством с либеральной рыночной экономикой, фактически принуждало крупный и средний частный бизнес активно участвовать в процессах модернизации моногорода. На определяющую роль государства в развитии моногородов Франции указывает и Леденвик Ф., по мнению которого национальная модель реструктуризации монопромышленных городов для достижения максимальной эффективности должна базироваться на следующих принципах [14]: государство способно организовать долгосрочные и дорогостоящие процессы изменения промышленности моногорода; государство осуществляет долгосрочное социально-экономическое планирование (на 10-20 лет) развития моногорода; привлечение местного бизнеса и администрации

Таблица 2

Зарубежный опыт диверсификации отраслевой структуры моногородов

| Название моногорода | Моноотрасль экономики | Направления диверсификации экономики моногорода | Основные параметры эффективности диверсификации |
|--|-------------------------|--|--|
| г. Кардифф Бэй (Великобритания) | Угольная промышленность | Диверсификация экономики города посредством механизмов ГЧП (создания и функционирования т. н. «корпораций городского развития») в направлении развития сферы туризма и индустрии развлечений. | Обеспечение прироста реального валового территориального продукта на 76,4% (2001–2011 гг.). |
| г. Рур (Германия) | Угольная промышленность | На базе механизмов ГЧП мобильные и конкурентоспособные производства в сфере автомобилестроения, высокоточной механики, электротехники и телекоммуникаций. Уменьшение доли моноотрасли в структуре экономики региона в 2,7 раза (1990–2009 гг.). | Увеличение занятости в 1980–2002 гг. на 300,0 тыс. чел. Отсутствие спада производства в период кризиса (2008–2009 гг.). В 2009 г. город утратил статус монопромышленного. |
| г. Франкфурт-Герст (Германия) | Энергетика | Создание на территории города национального индустриального парка, ориентированного на создание и коммерциализацию передовых технологий, развитие технико-технологических фундаментальных и прикладных НИТР (в 2000-е гг.). | Рост занятости на 22,0 тыс. чел. (2000–2010 гг.). Обеспечение за счет диверсификации относительной устойчивости экономики к последствиям мирового финансово-экономического кризиса. |
| г. Аглесгорф (Германия) | Военная промышленность | В результате перепрофилирования территории были созданы научно-технологический парк, теле- и киностудия, а также размещены корпуса университета Гумбольдта. | На территории городка располагаются порядка 800 фирм, включающих 14200 занятых. В университете обучаются 6700 студентов. |
| г. Балаково (Саратовская область, Российская Федерация) | Атомная энергетика | Создание реестра свободных производственных площадок в муниципальной экономике. Льготная аренда земельной недвижимости и недостроенных объектов. Компенсация части процентной ставки по кредитам для инвесторов в экономику региона. | Рост реальных инвестиций в основной капитал в 2,2 раза (2010 г. к уровню 2009 г.) и в 1,5 раза (2011 г. к уровню 2010 г.), (в т. ч. 69,6% не в моноотрасль). Максимальный темп прироста реального объема деятельности по группе МППСЗ с АЭС РФ (2011 г. – 9,7%). |
| г. Заречный (Свердловская область, Российская Федерация) | Атомная энергетика | Диверсификация в направлении развития металлургической и химической промышленности и уменьшение на данной основе доли моноотрасли в структуре экономики с 64,3% (2008 г.) до 59,8% (2011 г.). Льготы в части налоговых платежей в местный бюджет. Функционирование бизнес-инкубатора «Заречный». | Темп реального роста экономики территории в 108,6% (2011 г. к уровню 2010 г.). Рентабельность экономики города по итогам 2011 г. составила 13,4%, что в 1,39 раза превышает уровень рентабельности по экономике в целом (9,6%). |

обязательно для успеха процессов модернизации моногородов; государство берет на себя риски связанные с подобного рода процессами и максимально привлекать местное население для выработки консенсуса.

Государственная поддержка моногородов является важнейшим фактором их эффективного функционирования и прогрессивного развития. В Российской Федерации (2009-2012 гг.) системная поддержка моногородов включает следующие основные направления [15; 16; 17]: – разработку методологию подготовки комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов (впервые местными властями проведена всесторонняя диагностика «социально-экономической среды», оценён капитал городов, проведен анализ градообразующих предприятий и объёмов финансовых

потоков экономики, исследован потенциал и выработаны основные пути выхода из сложившейся монопрофильности экономики). Комплексные планы были разработаны на территории 200 моногородов; – создание организационной структуры для вынесения решения о государственной поддержке в отношении 35 моногородов (общая сумма 22,7 млрд. рублей); – регулярный мониторинг социально-экономического положения моногородов посредством автоматизированной информационной системы государственного контроля.

Итоги данного исследования и перспективы дальнейшего исследования в данном направлении. Для дальнейшей рациональной организации реформирования моногородов целесообразно провести комплексное исследование зарубежной практики в данной сфере.

Список литературы:

1. Развитие депрессивных муниципальных образований: стратегический выбор и механизм реализации / Под ред. В. Е. Рохчина, 2001. – С. 18.
2. Кожин В. А. Управление социально-экономическим развитием моногорода / В. А. Кожин, А. А. Преснецов, В. С. Провалов. – Киров : ВятГГУ, 2008. – 312 с.
3. Моногорода России: как пережить кризис? [Электронный ресурс]. – М. : Институт проблем региональной политики, 2008. – С. 18. – Режим доступа : http://www.regionalistica.ru/projects/detail.php?ELEMENT_ID=385.
4. Правила представления государственных грантов на создание новых производств в рамках Программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.confcontact.com/20121221/4_antonova.htm.
5. Воронин И. Как будут спасать моногорода? / И. Воронин // Бюллетень недвижимости. – 2009. – 21 октября [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bn.ru/articles/2009/10/21/50200.html>.
6. Доклад (презентация) о проекте модельного закона субъекта Российской Федерации «О развитии монопрофильных территорий в (наименование субъекта Российской Федерации)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.regionalistica.ru/projects/detail.php?ELEMENT_ID=385.

- www.pandia.ru/text/77/223/19917.php.
7. Теоретические основы антикризисного управления в моногородах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://skachate.ru/ekonomika/21688/index.html>.
 8. Century Technologies Promises and Perils of a Dynamic Future [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/dataoecd/41/16/35391210.pdf>.
 9. Report of the selection meeting for the European capitals of culture 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/culture/pdf/doc674_en.pdf.
 10. Пьянкова С. Г. Формирование институтов развития монопрофильных территорий: зарубежный и отечественный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7981686.
 11. Рудова А. А. Повышение занятости в моногородах: отечественный и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.samoupravlenie.ru/50-02.php>.
 12. Модернизация моногородов: британский опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://monogorod.org/pages/7.html>.
 13. Опыт в области моноструктурированных городов: Альберт Шпеер и партнеры: презентация. — М., 2010. — С. 40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://monogorod.org/userfiles/file/%20Presentation>.
 14. Леденвик Ф. Трансформация промышленности и городов: несколько примеров из жизни французской провинции Рона-Альпы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://monogorod.org/userfiles/file/%20PresentationMoscou_basseresol.pdf.
 15. Об итогах поддержки моногородов : выступление министра регионального развития Российской Федерации на заседании Правительства Российской Федерации 7 декабря 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.minregion.ru/press_office/terms/945.html.
 16. Официальный сайт администрации Балаковского муниципального района [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.andbal.ru.
 17. Официальный сайт администрации г. Заречный Свердловской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.gorod-zarechny.ru.

Бойко О. М.

Інститут економіки і прогнозування НАН України

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МОНОМІСТ (СВІТОВИЙ ДОСВІД)

Резюме

Досліджено теоретичні питання створення та розвитку мономіст.

Ключові слова: мономісто, моно профільне місто, моно промислове місто.

Boiko O. M.

Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine

THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF COMPANY TOWNS (GLOBAL EXPERIENCE)

Summary

Studied theoretical foprosy creation and development of company towns.

Key words: one-industry town, monoprofillny city mopromyshlenny city.

УДК 65.012.8 (477)

Большотенко І. В.

Університет економіки та права «КРОК»

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сутність та зміст економічних інтересів суб'єктів аудиторської діяльності як об'єкту економічної безпеки. Здійснено смисловий аналіз економічних інтересів суб'єкта аудиту та взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища.

Ключові слова: економічні інтереси, економічна безпека, об'єкт захисту, суб'єкти зовнішнього середовища.

Постановка проблеми. Життєздатність будь-якого суб'єкта господарювання обумовлюється реалізацією його життєво важливих інтересів, головними з яких є виживання, функціонування та розвиток. Передумовою виникнення економічних загроз виступає, насамперед, конфлікт інтересів між суб'єктом господарської діяльності та діями чинників зовнішнього та внутрішнього середовища його життєдіяльності. Специфіка функціонування суб'єкту аудиту полягає в тому що, в процесі здійснення діяльності аудиторська фірма вступає у взаємодію зі значною кількістю учасників бізнес-процесів, до яких належать не тільки замовники аудиторських послуг, постачальники ресурсів, регуляторні органи, а й широке коло користувачів фінансової звітності, професійні організації, громадськість. У зв'язку з цим економічні інтереси суб'єкта аудиту характеризуються багатовекторністю та різноплановістю. Тому з'ясування, вивчення та аналіз економічних інтересів суб'єкта аудиту є важливим завданням для забезпечення його економічної безпеки. Щоб захищати економічні інтереси, потрібно їх розуміти та сприймати як об'єкт захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних наукових дослідженнях домінує позиція розгляду економічної безпеки як стану захисту підприємства від загроз. Проте, деякі науковці розглядають економічну безпеку підприємства як стан захищеності його економічних інтересів. Так, А.Г. Шаваєв, А.Т. Багаутдінов дають наступне визначення: «Економічна безпека підприємства – це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку підприємства відповідно з його статутними цілями» [1, с. 67]. Такої ж думки дотримуються Т.В. Кузнєцова, Л.А. Шергіна, визначаючи економічну безпеку підприємства як «захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, організація якої здійснюється адміністрацією й колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного й соціально-психологічного характеру» [2, с. 154]. Л.Г. Шемаєва виходить із розуміння економічної безпеки суб'єкта господарювання як «його здатності реалізувати власні стратегічні економічні інтереси при певних зовнішніх умовах завдяки захисту від існуючих і потенційних загроз та використанню можливостей, що надає зовнішнє середовище» [3, с. 12]. Колектив науковців Східноукраїнського університету імені В. Даля наголошують на визначальній ролі економічних інтересів для економічної безпеки підприємства, розглядаючи її, як

міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ними суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [4, с. 87].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Аналіз наукових джерел свідчить, що під час дослідження феномену економічної безпеки суб'єктів господарювання, економічні інтереси розглядаються в контексті причинно-наслідкового ланцюга: економічні інтереси – економічні загрози – економічна безпека. При цьому основна увага науковців зосереджена на з'ясуванні сутності та змісту загроз. Категорія «економічні інтереси» розглядається переважно з позиції кінцевої мети забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Проте, сутність та зміст економічних інтересів як об'єкту захисту на сьогодні недостатньо досліджені.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є з'ясування сутності та змісту економічних інтересів суб'єктів аудиторської діяльності як об'єкту безпеки.

Для досягнення поставленої мети вирішували наступні завдання:

- розглядали поняття потреб та економічних інтересів в контексті проблем економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності;

- з'ясовували сутність та зміст економічних інтересів суб'єктів аудиту як об'єкту безпеки;

- здійснювали смисловий аналіз комплексу економічних інтересів суб'єкта аудиту та взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Економічний інтерес розглядається вченими як реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб суб'єктів господарської діяльності [5, с. 2]. Реалізація економічних інтересів господарюючого суб'єкта відбувається через механізм забезпечення певних потреб, стає незадоволення яких створює джерело небезпеки для різних рівнів ієрархії соціально-економічних систем. Різноманіття потреб аудиторської компанії як господарюючого суб'єкта потрібно певним чином структурувати. Для цього скористуємося підходом, запропонованим О.С. Шнирко [6, с. 94-100], та побудуємо ієрархію потреб суб'єкта аудиторської діяльності, застосувавши п'ятирівневу класифікацію за аналогією із пірамідою потреб людини А. Маслоу (рисунком).

Перший рівень потреб суб'єктів аудиту – ресурсно-технологічний, який пов'язаний із забезпеченням аудиторської компанії необоротними активами, оборотними коштами, робочою силою, сучасними засобами обробки інформації, доступу до новітніх технологій збору та обробки інформації. Незадоволеність потреб цієї групи, насам-

перед, загрожує економічній безпеці на мікрорівні, тобто впливає на стан економічної безпеки конкретного суб'єкту аудиту. Проте, ймовірність поширення таких загроз в межах галузево-секторального рівня зростає через зниження конкурентоспроможності аудиторських компаній, уповільнення темпів росту ринку аудиторських послуг, неможливості поширення досвіду застосування сучасних технологій аудиту в рамках співпраці між аудиторами в професійних організаціях.

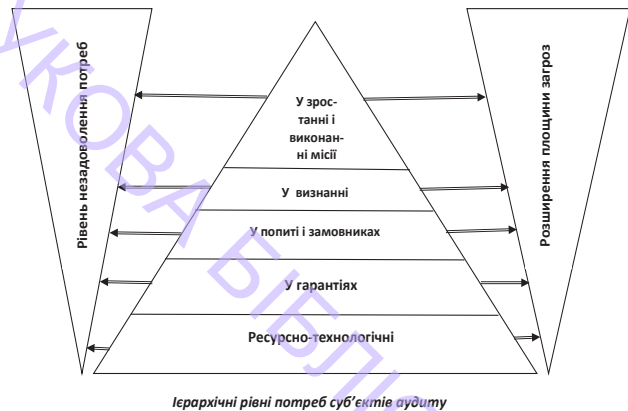


Рис. Ієрархія незадоволених потреб суб'єктів аудиту
Джерело: скомпоновано автором на підставі [54, с. 96]

Другий рівень потреб у гарантіях безпосередньо пов'язаний з нормами чинного законодавства та їх дотриманням в межах правового поля держави. Незадоволеність таких потреб супроводжується негативними наслідками зростання кількості тінювих підприємницьких структур, посиленням тенденції вибіркового правосуддя, зростання корупційності владних структур. Всі ці явища значно погіршують бізнес-клімат та знижують ступінь довіри користувачів до достовірності інформації.

Потреби третього рівня обумовлені наявністю достатньої кількості замовників та попитом на аудиторські послуги. У випадку сталого незадо-

волення зазначених потреб відбувається зниження інтенсивності діяльності суб'єкту аудиту аж до повного її згорання. Негативні наслідки відбиваються як на мікрорівні, так і на мезорівні. Внаслідок відсутності попиту на певний вид аудиторських послуг можуть бути ліквідовані вузько профільовані аудиторські компанії, що змінить конкурентні позиції аудиторських фірм на ринку. За посилення масштабності зазначеної незадоволеності в межах всієї країни функціонування інституту незалежного аудиту може опинитися під загрозою зникнення.

Потреби у визнанні стимулюють суб'єктів аудиторської діяльності підвищувати якість наданих аудиторських послуг, шукати новітні технології зниження інформаційного ризику для учасників бізнес-процесів, працювати над рівнем відповідності національної практики аудиту світовим стандартам.

На задоволення вищого рівня потреб, пов'язаних з економічним зростанням, спрямовуються зусилля керівництва аудиторської компанії через механізми реінвестування прибутку, розширеного відтворення, диверсифікації аудиторських послуг. Виконанням місії аудиту як інституту громадської відповідальності залежить від задоволеності потреб всіх перерахованих нижніх рівнів.

По мірі зростання незадоволеності потреб відбувається розширення площини загроз економічній безпеці суб'єкта аудиторської діяльності. Проте, наявність потреби як такої, не означає, що її можна задовольнити. Усвідомлення суб'єктом аудиту необхідності в задоволенні потреби як конкретної мети діяльності породжує економічні інтереси. Саме економічні інтереси спрямовують свідому діяльність суб'єкта аудиту на задоволення потреб. Можна сказати, що економічні інтереси є породженням та соціальним проявом потреб. Засоби задоволення потреб відбивають причину та форму прояву економічних інтересів. В свою чергу, економічні інтереси завжди відображають динаміку та рівень задоволення потреб.

Ступінь реалізованості економічних інтересів суб'єктів аудиту визначається його взаємодією із

Таблиця

Смисловий аналіз економічних інтересів суб'єктів аудиту з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища

| Економічні інтереси суб'єктів аудиту | | Економічні інтереси суб'єктів зовнішнього середовища | |
|---|---|--|---|
| Рівень потреб | Зміст економічних інтересів | Суб'єкт зовнішнього середовища | Зміст економічних інтересів |
| 1 рівень Ресурсно-технологічні потреби | забезпечення в достатньому обсязі корпоративними ресурсами; доступ до новітніх технологій аудиту; обмін досвідом шляхом співпраці в професійних організаціях | Аудиторські компанії - конкуренти | цивілізована конкурентна боротьба за корпоративні ресурси, за доступ до новітніх технологій аудиту; обмін досвідом шляхом співпраці в професійних організаціях |
| | | Постачальники цінностей та послуг | виконання договірних відносин, своєчасна оплата за поставлені матеріальні цінності та надані послуги |
| 2 рівень Потреби у гарантіях | стабільність норм законодавства з регулювання аудиторської діяльності; відсутність вибіркового правосуддя та криміналізації бізнес-середовища; неупереджене ставлення з боку АПУ під час дисциплінарних розглядів та контролю якості аудиторських послуг | Аудиторська палата України | нормативно - правове регулювання аудиторської діяльності; контроль якості аудиторських послуг; |
| | | Органи державної влади та управління | нормативно-регуляторні та контрольні заходи щодо здійснення суб'єктами аудиту підприємницької та аудиторської діяльності; |
| 3 рівень Потреби у попиті і замовників | збільшення кількості замовників та обсягу аудиторських послуг; забезпечення високої якості аудиторських послуг; формування позитивної репутації у замовників аудиту | Аудиторські компанії - конкуренти | цивілізована конкурентна боротьба за замовника аудиторських послуг; |
| | | Замовники та споживачі аудиторських послуг | виконання договірних умов, довіра до висновків аудиту, задоволеність якістю аудиторських послуг |

| | | | |
|--|---|--|--|
| 4 рівень Потреби у визнанні | досягнення лідерських позицій на вітчизняному ринку аудиторських послуг; формування позитивної репутації у користувачів фінансової звітності; визнання на міжнародному ринку аудиторських послуг; | Користувачі фінансової звітності підприємств | впевненість в достовірності результатів аудиту та належній якості аудиторських послуг; |
| | | Єврокомісія, Комітет з міжнародної практики аудиту МФБ | відповідність національного законодавства у сфері аудиторської діяльності європейським вимогам; |
| 5 рівень Потреби у зростанні та виконанні місії | диверсифікація аудиторської діяльності; нарощування обсягів аудиторських послуг; зниження інформаційного ризику для учасників бізнес-процесів соціальна відповідальність перед громадськістю за довіру до результатів аудиту | Професійні організації бухгалтерів та аудиторів | популяризація та підвищення ролі професії аудитора в суспільстві та бізнес-середовищі; формулювання етичних стандартів професії; розробка альтернативних шляхів розв'язання проблем застосування міжнародних стандартів аудиту в Україні |

Джерело: Авторська розробка

суб'єктами зовнішнього середовища, насамперед, наявністю протиріч та суперечностей, що породжують конфлікт інтересів. Виходячи з цього, необхідно здійснити смисловий аналіз формулювань інтересів на основі їхнього зіставлення, результати якого подано в таблиці.

Призначення смислового аналізу економічних інтересів суб'єкта аудиту та взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища полягає у встановленні відповідності інтересів, з'ясуванні можливостей розширення сфер збігу інтересів, визначенні характеру виявлених протиріч та пошуку шляхів їхнього усунення.

За даними проведеного аналізу, спостерігаємо відповідність інтересів між суб'єктом аудиту та професійними організаціями щодо популяризації та підвищення ролі професії аудитора в суспільстві та бізнес-середовищі, між замовниками аудиторських послуг й користувачами фінансової звітності щодо формування довіри до результатів аудиту та належного рівня якості аудиторських послуг. Наявні протиріччя між суб'єктами аудиту та Аудиторською палатою України щодо регулювання аудиту та здійснення контролю за якістю аудиторських послуг. Найбільш гострі суперечності спостерігаються у взаємовідносинах між суб'єктами

аудиту в процесі здійснення конкурентної боротьби за наявні корпоративні ресурси та за замовників аудиторських послуг. Результати смислового аналізу є основою пошуку напрямків збалансування економічних інтересів суб'єкта аудиту та взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища. При цьому слід врахувати, що економічні взаємовідносини між ними складаються так, що для реалізації власних інтересів кожний повинен створювати умови для реалізації інтересів інших.

Висновки. Таким чином, з'ясовано сутність та зміст економічних інтересів суб'єктів аудиту як об'єкт захисту. Оскільки економічний інтерес є породженням та соціальним проявом потреби, економічні інтереси суб'єктів аудиту сформульовано, виходячи із структурованої класифікації рівнів потреб суб'єктів аудиторської діяльності.

Ступінь реалізованості економічних інтересів суб'єктів аудиту визначається його взаємодією із суб'єктами зовнішнього середовища, насамперед, наявністю протиріч та суперечностей, що породжують конфлікт інтересів. З метою встановлення відповідності інтересів та визначення характеру протиріч здійснено смисловий аналіз економічних інтересів суб'єкта аудиту та взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища.

Список літератури:

1. Экономическая безопасность: энциклопедия / [А. Г. Шаваев, А. Т. Багаутдинов и др.] – М. : Правовое просвещение, 2001. – 510 с.
2. Кузнецова Т. В., Шергіна Л. А. Система забезпечення економічної безпеки на рівні підприємства / Т. В. Кузнецова, Л. А. Шергіна // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Випуск 3 (55). – Серія «Економіка». – 2011. – С. 153-158.
3. Шемаєва Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. ... док. екон. наук : 21.04.02 / Л. Г. Шемаєва ; ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК». – К., 2010. – 42 с.
4. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : монография / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра. 2003. – 280 с.
5. Франчук В. І. Корпоративні інтереси як об'єкт безпеки / В. І. Франчук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – № 2. – 2009. – С. 1-8.
6. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект : монографія / О. С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.

Большотенко И. В.

Университет экономики и права «КРОК»

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Резюме

Рассмотрены сущность и содержание экономических интересов субъектов аудиторской деятельности как объект экономической безопасности. Проведен смысловой анализ экономических интересов субъекта аудита и взаимодействующих с ним субъектов внешней среды.

Ключевые слова: экономические интересы, экономическая безопасность, объект защиты, субъекты внешней среды.

Bolbotenko I. V.

University of Economics and Law

ECONOMIC INTERESTS AS A SUBJECT OF ECONOMIC SECURITY AUDIT OF SUBJECTS

Summary

We consider the nature and content of the economic interests of auditing as an object of economic security. Conducted a semantic analysis of the economic interests of the subject of audit and interacting with them the subjects of the environment.

Key words: economic interests, economic security, facility security, the subjects of the environment.

УДК 657.471.1.011.27

Бонарев В. В.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ
ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті проведено теоретичний аналіз поняття «організація». Висвітлено основи організації трансакційних витрат на підприємстві. З організації трансакційних витрат виокремлено систему обліку цих витрат. Розроблено рекомендації щодо здійснення організації трансакційних витрат за сферами відповідальності, а також запропоновано схему організації обліку трансакційних витрат на підприємстві.
Ключові слова: організація, трансакційні витрати, облік, система обліку, сфера відповідальності.

Постановка проблеми. На сьогоднішньому етапі діяльність будь-якого підприємства залежить від впливу зовнішнього середовища, тому і від трансакційних витрат зокрема. Трансакційні витрати є надзвичайно різноманітними. Вони охоплюють витрати на прийняття рішень, розробку планів й організацію майбутньої діяльності, ведення переговорів про її зміст і умови; витрати на зміну планів, перегляд умов угоди та вирішення спірних питань; витрати на забезпечення того, щоб учасники додержували досягнутої домовленості [3, с. 66]. Трансакційні витрати займають вагомe місце у сукупності витрат і впливають на визначення прибутку підприємства, на імідж господарюючого суб'єкту, а також на конкурентоспроможність на ринку. Оскільки трансакційні витрати виникають на всіх стадіях кругообороту процесів, але на підприємствах в системі обліку вони розсіяні між рахунками витрат, тому постає нагальна потреба в організації обліку даних витрат на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо облікового відображення трансакційних витрат присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: К. П. Боримська, Н. О. Гончарова, О. В. Замазій, Т. А. Корнеєва, Т. Б. Кувалдіна, Н. Т. Лабінцев, Л. І. Лисенко, О. Л. Матвеева, С. І. Мельник, І. Г. Панженская, А. Н. Паращенко, О. С. Плотнікова, М. С. Пушкар, Н. Г. Сапожнікова, А. Ю. Соколов, Е. І. Сухенко, Е. С. Шапорєва, О. В. Шепеленко, М. М. Шигун, Ж. М. Ющак.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомe здобутки науковців в сфері облікового відображення трансакційних витрат, дослідження потребує більш глибокого та детального розгляду проблеми організації обліку трансакційних витрат на підприємстві.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є висвітлення теоретико-методологічних основ організації обліку трансакційних витрат на підприємстві, а також розробка схеми організації обліку цих витрат на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Поняття організації з плином часу потерпіло ряд суттєвих змін. Науковці поняття «організація» розглядають як процес і як явище, тобто як діяльність (створення структури) і як результат (саму структуру) [2]. Поняття організації має кілька значень. З одного боку, це узагальнене поняття інститутів усіх форм власності – приватних і суспільних, тобто будь-яке підприємство є організацією. З іншого боку, це поняття має інструментальний характер і описує систему формальних правил та приписів виконання робіт на підприємстві, що становить певну організацію праці. Отже, розкриття сутності поняття «організація» визначають на осно-

вні кількох підходів: 1) об'єднання людей для виконання певної діяльності з метою досягнення спільної мети; 2) внутрішня впорядкованість, узгодженість, взаємодія частин цілого, обумовлених його будовою; 3) сукупність цілеспрямованих процесів, які призводять до утворення життєздатної системи.

Теоретичні основи організації, як окремої науки, пов'язаної з управлінням, розроблялися на перетині галузей знань, таких як менеджмент, соціологія, антропологія, психологія, юриспруденція та ін. [7]. Засновником сучасної теорії організації як загальної організаційної науки вважається О. О. Богданов. Вихідним пунктом його теоретичних переконань, є необхідність підходу до вивчення будь-яких природних і суспільних явищ з організаційної точки зору. Це означає, що закони, закономірності, принципи організації єдині для будь-яких об'єктів, і навіть найбільш різноманітні явища об'єднуються між собою спільними структурними зв'язками та на основі спільних правил. Така думка О. О. Богданова свідчить про широту предметної області теорії організації [2]. Під організацією можна вважати певну внутрішню впорядкованість, узгодженість, взаємодію більш-менш диференційованих і автономних частин цілого, обумовлених його будовою; сукупністю процесів або дій, які призводять до утворення і удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого [11, с. 944].

Для досягнення успіху діяльності та ефективної організації трансакційних витрат господарюючі суб'єкти мають вести політику витримуючої позиції гнучкого керівництва, яке пристосовується до трансформації зовнішніх обставин. Чим більше невизначеним і комплексними є зовнішні обставини, тим обмеженішою і гнучкішою має бути структура і тим більшою є потреба у вертикальних потоках інформації між рівнями управління і в горизонтальних потоках між функціональними підрозділами. Організація трансакційних витрат значною мірою залежить від так званої атмосфери всередині підприємства, культури спілкування як між працівниками однієї ланки, так і за вертикальними зв'язками, тобто між керівництвом та підпорядкованими йому особами.

Отже, у сучасних умовах необхідно прагнути до гнучкої структури організації і культури взаємовідносин, що сприятиме оперативному реагуванню на немінучі зміни зовнішнього середовища. У розрізі соціального управління в управлінській діяльності підприємства організація трансакційних витрат є складовою самої управлінської діяльності та полягає у тому, що впорядковує у логічну систему продукти діяльності певних суспільних відносин (об'єкти управління) та органів управління (суб'єкти управління), а також здійснює вплив на осіб, що перебувають у ділових стосунках.

Організація трансакційних витрат на підприємстві має базуватися на двох групах законів: законах організації, що виявляються в статичних структурах (закон композиції, пропорційності та найменших) та законах організації, які виявляються в динаміці (закон онтогенезу, синергії, інформованості-впорядкованості, єдності аналізу і синтезу та самозбереження).

В організації підприємства вагоме місце посідає облік. Поняття «облік господарської діяльності» краще характеризує сутність системи, акцентуючи увагу на тому, що в ній відображаються об'єкти, явища і процеси, пов'язані з економікою, з господарською діяльністю підприємства [9, с. 80]. Роль обліку в ринковому середовищі полягає в тому, що він організовується таким чином, щоб забезпечити інформацією працівників управління про мікродіяльність кожного з агентів ринку [9, с. 102]. Ключовим завданням обліку є своєчасне створення вірогідної та достатньої інформації про економічні об'єкти, яка необхідна для виконання функцій планування, контролю, аналізу, регулювання в оперативному, поточному і стратегічному режимах [9, с. 80].

Для системи обліку найсуттєвішим елементом функціонування є механізм переробки даних та отримання інформації. Складність цієї системи проявляється в тому, що вона містить багато елементів із взаємозв'язками і взаємодією; різні підсистеми для обробки даних про минулі події (фінансовий облік), події в реальному масштабі часу (управлінський облік), майбутні події (стратегічний облік чи контролінг), які дають інформацію для різних рівнів управління; зв'язки системи із зовнішнім середовищем (отримання на вході даних про факти господарської діяльності та надання на виході інформації для користувачів). У системі обліку відбувається своєрідна циклічність інформації. Отже, система обліку складається із фінансового, управлінського та стратегічного обліку. Інформація стратегічного обліку потрібна для вищого рівня (директорат); фінансового обліку – середнього рівня, так званого рівня тактичного обліку; управлінського обліку – операційного рівня (менеджмент).

Організація обліку для суб'єктів господарювання визначає пошук раціональної системи відображення фактів господарської діяльності та узагальнення у звітних формах, за допомогою чого об'єктивно ідентифікується стан активів, зобов'язань та фінансових результатів діяльності, здійснюється сплата податків і обов'язкових платежів, оприлюднюється важлива для контролюючих органів та суспільства інформація про діяльність юридичної особи, реалізується політика оперативного та стратегічного менеджменту [6, с. 176]. Раціональна організація системи обліку за словами А. М. Кузьмінського передбачає дотримання системного підходу, цілісності, всебічності, субординації, динамічності, випереджаючого відображення, системоутворюючих відносин окремих частин і елементів [5, с. 20].

Метою організації обліку в системі управління підприємством є створення попередження небажаних результатів і наслідків його діяльності на підставі своєчасного реєстрування фактів господарської діяльності, що на ньому безперервно відбуваються, процеси поточного їх внутрішнього контролю й узагальнення для складання звітності [10, с. 15]. Система обліку виконує такі завдання: відображення активів підприємства, власного капіталу, зобов'язань, фактів господарської діяльності і фінансових результатів підприємства в системі рахунків, а також упорядкування облікових процесів та доданні їм планомірного і цілеспрямованого характеру, на основі раціонального документообігу, комп'ютеризації, впровадженні прогресивних форм і методів, що призводить до ефективності обліку [13, с. 17].

Складовими організації обліку на підприємстві є відбір облікових номенклатур, визначення форм і складання альбомів первинних документів, облікових реєстрів і звітності, а також створення бухгалтерського діловодства, що призводить до отримання оптимального варіанту комплексу взаємозв'язаних, сумісних засобів обчислювальної і оргтехніки, програмного забезпечення. Також розробка організаційних регламентів, а саме положень про бухгалтерію підприємства, про кожен топологічний підрозділ бухгалтерії, посадових інструкцій і графіків виконання облікових робіт, крім того створення системи матеріальної відповідальності і розробку обґрунтованих разових і постійних графіків проведення внутрішньогосподарських ревізій й інших форм, методів контролю [12, с. 38-39].

Б. М. Богач визначає складові для ефективної організації обліку витрат, пов'язуючи її з конкретним об'єктом. Він виділяє три складові, що необхідні для раціональної організації обліку витрат: перша складова – організація і технологія виробництва на підприємствах; друга – облікова політика щодо витрат і собівартості; третя – це склад та структура витрат [1, с. 65].

Отже, для ефективної організації обліку трансакційних витрат необхідно в наказі про облікову політику вказати відповідальних осіб, які будуть займатися збиранням, обробкою та передачею інформації про виникнення трансакційних витрат керуючій ланці господарюючого суб'єкта. Також необхідно зазначити склад та структуру трансакційних витрат, що полегшить роботу відповідальній особі по виокремленню даних витрат із загальної сукупності витрат.

Організацію обліку витрат необхідно здійснювати за допомогою децентралізації управлінського процесу, що дасть можливість виявляти ефективність діяльності кожного структурного підрозділу підприємства. Інформаційна база обліку, аналізу та контролю забезпечує процес управління структурними відповідальними підрозділами, а також у сукупності формує сферу відповідальності господарюючого суб'єкта [4, с. 160]. Л. В. Нападовська зазначає, що «виділення в структурі підприємства сфери відповідальності дає змогу поєднувати централізоване керівництво з максимальною ініціативою менеджерів структурних підрозділів в інтересах досягнення спільної мети» [8, с. 470]. Сферою відповідальності, на нашу думку, слід вважати відповідальність окремих осіб, зокрема менеджерів, за окремі види витрат. Такі особи наділені повноваженнями з питань розпорядження, прийняття рішення, раціонального використання та звітування за ті види витрат, за які вони несуть безпосередню відповідальність.

Отже, організувати облік трансакційних витрат на підприємстві необхідно за сферами відповідальності, а тому ми пропонуємо схему організації обліку трансакційних витрат на підприємстві, яка представлена на рис. 1.

Запропонована схема організації обліку трансакційних витрат показує підрозділи підприємства у яких виникають трансакційні витрати, а також дає можливість зрозуміти вплив кожної ланки підприємства на розмір такого роду витрат.

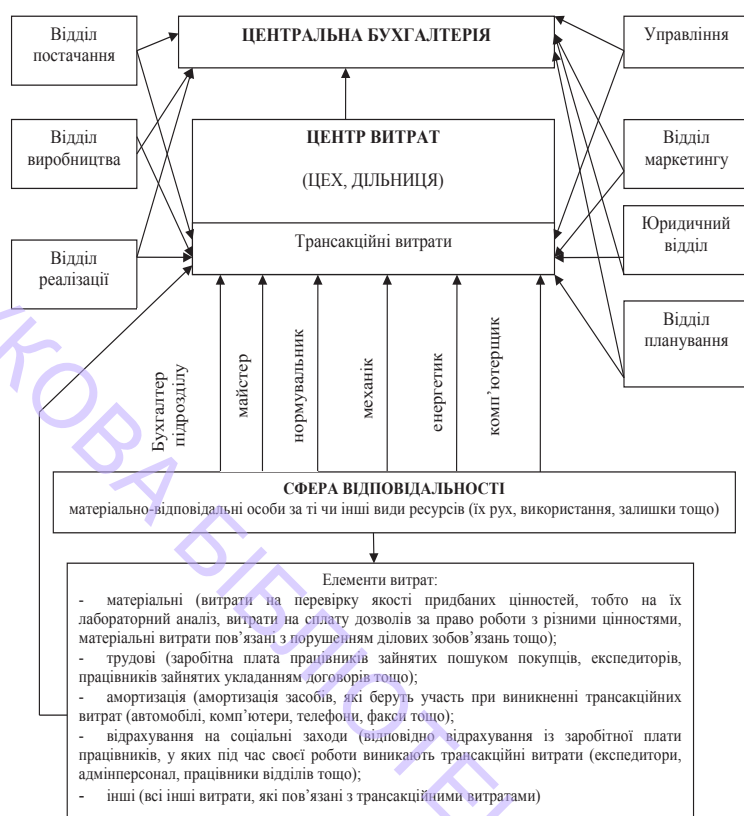


Рис. 1. Схема організації обліку трансакційних витрат

Збір інформації про трансакційні витрати повинен організувати з усіх напрямків виникнення такого роду витрат (відділу постачання, виробництва, реалізації, маркетингу, планування, юридичного відділу та управління). Отримання достовірної та повної інформації з усіх підрозділів про трансакційні витрати дозволить більш ефективно та оперативніше приймати управлінські рішення.

Висновки та пропозиції. Отже, організація трансакційних витрат на підприємстві дозволяє господарюючому суб'єкту займати конкуруючі позиції на ринку. Для створення ефективної організації обліку трансакційних витрат на підприємстві, необхідно в наказі про облікову політику зазначити зміст та склад трансакційних витрат, а також сфери відповідальності по виникненню таких витрат. Здійснювати організацію обліку такого роду витрат необхідно з усіх видів діяльності (операційна, фінансова та інвестиційна діяльність), а також з усіх підрозділів, де виникають ці витрати. Для раціональної побудови організації обліку трансакційних витрат на підприємствах необхідно здійснювати управлінський облік такого роду витрат. Проаналізована проблематика окреслює перспективи подальшого розвитку досліджуваної теми.

Список літератури:

1. Богач Б. М. Організація виробничого обліку й аналізу собівартості продукції підприємств лісового господарства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Богач Борис Миколайович. – Тернопіль, 2008. – 188 с.
2. Богданов А. А. Тектология (Всеобщая организационная наука) / А. А. Богданов. – М. : Изд-во «Экономика», 1989. – 590 с.
3. Бонарев В. В. Трансакційні витрати як економічна категорія / В. В. Бонарев // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 8(29). – Ч. 2. – Луцьк, 2011. – С. 65-78.
4. Дюкарева Х. Л. Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб'єктів господарювання / Х. Л. Дюкарева // Науковий вісник НЛТУ України. Вип. 18.6. – Львів, 2008. – С. 159-168.
5. Кузьмінський А. М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : підручник / А. М. Кузьмінський, В. П. Завгородній, В. В. Сопко ; за ред. А. М. Кузьмінського. – К. : Вища школа, 1993. – 223с.
6. Левицька С. Організація обліку господарської діяльності підприємства / С. Левицька // Збірник наукових праць «Економічний аналіз». Випуск 6. – Тернопіль, 2010. – С. 174-177.
7. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
8. Нападівська Л. В. Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападівська – К. : Книга, 2004. – 544 с.
9. Пушкар М. С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія : монографія / М. С. Пушкар – Тернопіль : Картобланш, 2007. – 359 с.
10. Сльозко Т. М. Організація обліку : навч. пос. / Т. М. Сльозко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 224 с.
11. Советский энциклопедический словарь / научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М. : Советская энциклопедия, 1981. – 1600 с.
12. Хоптинський Ю. Организационные аспекты бухгалтерского учета / Ю. Хоптинський // Бухгалтерський учет и аудит. – 2003. – № 4. – С. 36-39.
13. Чацкіс Ю. Д. Організація бухгалтерського обліку / Ю. Д. Чацкіс, Е. С. Гейер, О. Л. Наумчук, І. О. Власова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 564 с.

Бонарев В. В.

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА
ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Резюме

В статье проведен теоретический анализ понятия «организация». Описаны основы организации транзакционных издержек на предприятии. С организации транзакционных издержек выделено систему учета этих издержек. Разработаны рекомендации с осуществления организации транзакционных издержек по сферам ответственности, а также предложена схема организации учета транзакционных издержек на предприятии.

Ключевые слова: организация, транзакционные издержки, учет, система учета, сфера ответственности.

Bonarev V. V.

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS ORGANIZATION
OF ACCOUNTING TRANSACTION COSTS AT THE ENTERPRISE**

Summary

The article provides theoretical analysis of the concept of «organization». Describes the fundamentals of transaction costs in the enterprise. With the organization of transaction costs allocated to the accounting system of the costs. The recommendations from the organization of the transaction costs on the areas of responsibility, as well as the scheme of organization of accounting of transaction costs in the enterprise.

Key words: organization, transaction costs, accounting, accounting system, the scope of responsibility.

УДК 330.111.62

Брайловський І. А.

Донецький національний університет

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ МОДЕЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Стаття присвячена аналізу підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства. Автор наводить характеристику основних класифікацій моделей ДПП у світі, а також пропонує власне бачення даної проблеми.

Ключові слова: державно-приватне партнерство (ДПП), моделі, класифікація, світовий досвід.

Постановка проблеми. Взаємозалежність таких секторів економіки, як державний і приватний веде до зростаючої необхідності взаємодії і кооперації. Кожна країна і навіть окремих регіон мають власну стратегію розвитку механізму державно-приватного партнерства (ДПП).

ДПП сьогодні широко використовується для реалізації державних завдань по створенню об'єктів інфраструктури і їх оновленню, включаючи школи, громадський транспорт, охорону здоров'я, автомобільні дороги, аеропорти, водопостачання, тунелі, порти, мости, музеї, бібліотеки, суди, соціальні будинки, урядові установи.

В рамках формування моделей ДПП визначаються права і обов'язки, які держава передає на реалізацію приватному сектору, при цьому вигоди, які отримуються сторонами, залежать від розподілу ризиків між ними і вибору механізму платежу з боку держави приватному сектору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми державно-приватного партнерства розглядаються в дослідженнях Л. Шарінгера, П. Самуельсона, Л.Дж. Гітмана, В.І. Якуніна, М.В. Вілісова, В.Г. Варнавського та інших авторів. Практично всі вони в тій чи іншій мірі розглядають моделі ДПП та здійснюють спроби їх класифікації. Водночас, на нашу думку, наявність великої кількості підходів до класифікації моделей ДПП ускладнює їх вивчення, тому аналіз таких класифікацій є корисним для практичної діяльності в даному напрямку.

Мета статті – аналіз підходів до класифікації моделей державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Структура проектів ДПП може бути достатньо складною, з участю в договірних відносинах значного числа сторін, включаючи уряд, спонсорів проекту, операторів проекту, фінансистів, постачальників, підрядників, інженерів, третіх осіб (наприклад, ескроу агентів), і клієнтів.

Для аналізу моделей державно-приватного партнерства, звернемося спочатку до основних можливих форм взаємодії державного і приватного секторів, аби ледве пізніше виділити ті форми, які відноситимуться до ДПП:

- контракт на надання послуг (типова тривалість менше 5 років) укладається між державним і приватним партнерами на надання певних видів послуг. Мета даного виду контракту полягає в тому, аби використовувати конкурентні переваги приватного сектора, наприклад високоспеціалізовані технології, які дуже дорогі для їх придбання державою і які приватний сектор може застосовувати ефективніше. Даний тип контракту зазвичай входить в комплект до основного контракту ДПП по створенню об'єкту інфраструктури, оскільки реалізація пакету послуг приваблює для приватного сектора і дозволяє розподілити капітальні витрати на тривалішому проміжку часу, а також поліпшити можливості для одержання прибутку на тривалому часовому інтервалі;

- контракт на управління (типова тривалість – від 3 до 5 років) полягає в передачі повноважень на управління державними установами і надання послуг приватному партнерові, включаючи повну відповідальність і повноваження по управлінню всіма необхідними функціями і персоналом для забезпечення ефективнішого менеджменту. Сьогодні цей тип контракту прийнято відносити до квазі-ДПП;

- концесія (типова тривалість – від 10 до 60 років) – угода з приватним партнером, при якій останній може нести відповідальність за проектування, будівництво, фінансування, оновлення, управління і експлуатацію створеного або існуючого об'єкту інфраструктури, при цьому права власності на об'єкт найчастіше залишаються у держави або можуть бути передані на якийсь час приватному сектору до моменту закінчення будівництва або концесійного періоду. Концесії застосовуються як до існуючих об'єктів інфраструктури, так і до створюваних об'єктів.

В рамках формування моделей ДПП визначаються права і обов'язки, які держава передає на реалізацію приватному сектору, при цьому вигоди, які отримуються сторонами, залежать від розподілу ризиків між ними і вибору механізму платежу з боку держави приватному сектору.

ДПП сьогодні широко використовується для реалізації державних завдань за поданням об'єктів інфраструктури і їх оновленню, включаючи школи, громадський транспорт, охорону здоров'я, автомобільні дороги, аеропорти, водопостачання, тунелі, порти, мости, музеї, бібліотеки, суди, соціальні будинки, урядові установи.

Механізм ДПП по суті дозволяє досягти чіткості в описі вимог до результату проекту, складання контрактів, які забезпечені правовим захистом з відчутними стимулами-реакціями і прозорою процедурою тендеру на укладення контракту.

Оскільки державно-приватне партнерство використовується з метою забезпечити фінансування, проектування, будівництво і експлуатацію об'єктів інфраструктури для надання традиційних державних послуг, підвищення якості життя населення і позитивного впливу на економічний розвиток країни, розглянемо ключові особливості такого партнерства. У якості таких експерти виділяють:

- довгостроковість періоду надання послуг (іноді строком до 75 років);
- передача ризиків приватному сектору;
- різноманіття форм довгострокових контрактів, що укладаються юридичними особами з державними і муніципальними структурами.

Оскільки всі розглянуті вище ключові особливості є варіативними, то скористаємося поняттям «моделі» реалізації інвестиційного проекту на основі державно-приватного партнерства, що включає в себе ці характеристики. Слід зазначити, що моделі ДПП найчастіше мають галузеві або

сегментарні особливості, які відображають різного роду потреби держави в розвитку інфраструктури.

Сучасна практика переконливо показує, що найбільш важливою особливістю ДПП, а отже, і його найпоширеніших моделей є проблема розподілу ризиків (довгостроковість періоду надання послуг визначається не бажанням держави, а необхідністю для приватного сектору повернути свої інвестиції; різноманіття форм контрактів лише юридично закріплює зобов'язання сторін, які прямо пов'язані з розподілом відповідальності і ризиків) між сторонами – учасниками партнерства.

Вибір моделі ДПП залежить від багатьох характеристик проекту і цілей уряду, при цьому частенько навіть за наявності повної інформації ухвалення рішення є складним процесом.

Необхідно відзначити, що механізм ДПП не може бути застосований для будь-якого проекту. ДПП вигідно використовувати тоді, коли якість послуг, які надаються на базі створеного об'єкту інфраструктури, можна точно визначити в контракті або, іншими словами, можуть бути встановлені чіткі критерії якості послуг, що надаються, як основа для винагороди або встановлення штрафу приватному операторові.

З точки зору подальшого узагальнення і класифікації як безпосередньо різних моделей ДПП, так і визначення їх в різних країнах, вважаємо за доцільне виділити чотири ключові елементи державно-приватного партнерства, які економічної взаємодії (табл. 1).

Так само, як і у випадку визначення дефініції державно-приватного партнерства, сьогодні існують суттєві відмінності у класифікації моделей ДПП, які використовуються різними країнами, міжнародними організаціями.

Так, прийнята Світовим банком практика крім класифікації найпоширеніших моделей ДПП при реалізації інфраструктурних проектів характеризує основні принципи розподілу ризиків між державою і приватним сектором, а також диференціює їх по наступних чотирьох категоріям: [5]

1) «Контракти на управління і оренду» (Management and Lease Contracts) – модель ДПП, коли приватна компанія бере на себе управління державним інфраструктурним об'єктом на фіксований період часу.

2) «Концесії» (Concessions) – модель ДПП, коли приватний сектор ухвалює на себе управління приналежної державі власністю (інфраструктурним об'єктом) і значні інвестиційні ризики протягом певного періоду.

3) «Проекти «з чистого аркуша» (Greenfield Projects) – приватна компанія або спільне державно-приватне підприємство здійснює будівництво і експлуатацію нового інфраструктурного об'єкта протягом періоду контракту, після закінчення якого об'єкт може бути повернутий державі.

4) «Передача активів» (Divestitures) – приватна компанія купує пакет акцій державного підприємства, що володіє інфраструктурним об'єктом, через публічний продаж активів, програми приватизації і інші механізми.

У кожен із зазначених груп входить ще ряд підмоделей.

Основні моделі державно-приватного партнерства, використовувані при реалізації інфраструктурних проектів у країнах Європейського союзу, дещо відрізняються від наведеної вище класифікації, головним чином ступенем залучення і передачі ризиків проекту від держави приватному сектору: [1]

«Сервісний контракт» (Service Contract) – угода між державним органом і приватною компанією про передачу простих, короткострокових експлуатаційних державних потреб.

«Контракт на управління і експлуатацію» (O&M – Operation and Management Contract) – угода між державним органом і приватною компанією, відповідно до якого відповідальність за управління і експлуатацію інфраструктурного об'єкта передається приватному сектору.

«Орендний договір» (Leasing) – угода, при якій приватна компанія одержує доходи, сгенеровані державним активом – інфраструктурним об'єктом, в обмін на фіксовані орендні платежі і обов'язок експлуатувати об'єкт, підтримуючи його в працездатному стані (експлуатаційній готовності).

«Будівництво «під ключ»» (Turnkey Procurement) або «Будівництво, експлуатація і передача» (BOT – Build, Operate, and Transfer) – є інтегрованою моделлю державно-приватного партнерства, при якому приватний сектор бере на себе відповідальність за проектування, будівництво і експлуатацію інфраструктурного проекту [1].

«Проектування, будівництва, фінансування і експлуатація» (DBFO – Design, Build, Finance, and Operate) – модель, у якій приватний партнер проектує інфраструктурний об'єкт відповідно до вимог державних органів, фінансує його будівництво, потім переходить до фази експлуатації. Після закінчення терміну контракту активи можуть бути повернуті державі, якщо це передбачене умовами контракту.

Таблиця 1

Ключові елементи різних схем державно-приватного партнерства

| | | Аутсорсинг | ПФІ | Поступка | Оренда | Будівництво, експлуатація, передача |
|--------------|--|------------|-----|----------|--------|-------------------------------------|
| Операції | Обслуговування | X | X | X | X | X |
| Фінансування | Капітальні вкладення за рахунок приватного сектора | | X | X | | X |
| | Відшкодовується зборами з користувачів | | | X | X | |
| | Відшкодовується за договором з державними органами | X | X | | | X |
| Створення | Створення активів приватною компанією | | X | X | | X |
| Власність | Державна до та після укладання контракту | X | X | X | X | |
| | Приватна при укладанні контракту, державна – після | | | X | | X |
| | Приватна постійно | | | | | |

Джерело: розроблено автором

В США класифікація моделей ДПП відрізняється насамперед характером розподілу відповідальності між державним і приватним сектором, що включає і різноманітні ризики [4]. Крім того, одна частина моделей більше підходить для будівництва нових об'єктів, інша – до експлуатації або реконструкції існуючих, третя – має змішаний характер.

«Проектування і будівництво» (DB – Design, and Build) – є моделлю реалізації проекту, яка поєднує в собі дві окремі послуги в рамках єдиного контракту.

«Проектування, будівництво і експлуатація/утримання» (DBO/DBM – Design, Build, and Operate/Maintain) – модель комплексного партнерства, яка поєднує в собі контрактні зобов'язання приватного партнера в моделі «Проектування і будівництво» (DB – Design, and Build) – проектування і будівництво, з експлуатацією/технічним обслуговуванням.

На зобов'язання приватного сектору, забезпечені єдиним контрактом, накладається державне фінансування проекту. Дана модель одержала досить широке поширення, у тому числі під назвами «Будівництво «під ключ»» (Turnkey Procurement) і «Будівництво, експлуатація і передача» (BOT – Build, Operate, and Transfer) [2].

Визначення моделей DBFO, O&M Concession, RLT, LC схоже з уже розглянутими визначеннями даної моделі Світовим банком і у Європейському союзи, тому ми не бачимо необхідності в їх повторі.

Таким чином, ДПП є набором моделей побудови стосунків між державою і приватним сектором для спільної реалізації проектів по створенню інфраструктури суспільного сектора або надання послуг на його основі, в рамках яких відбувається розподіл обов'язків, прав і ризиків, а також заходи фінансової залученості сторін в проект. Міжнародна практика утворення партнерств показує, що вони можуть здійснюватися в різних галузях економіки. Сфери вживання ДПП визначаються розвиненістю економіки країни і розробленістю законодавства в цій галузі.

Узагальнюючи існуючі підходи, вважаємо за можливе класифікувати існуючі моделі ДПП за п'ятьма основними категоріями у порядку, як правило (але не завжди) більш активної участі і прийняття на себе ризиків приватним сектором:

- контракти постачання і управління;
- проекти під ключ;
- affermage/оренда;
- концесії;
- приватна власність на активи (роздержавлення).

Кожна модель має свої плюси і мінуси, вони можуть бути придатні для досягнення різних цілей державного і приватного секторів.

Особливості деяких секторів, їх технологічний розвиток, правові і нормативні режими, суспільне і політичне сприйняття послуг у конкретному секторі, може виступати в якості вирішальних факторів в ухваленні рішення про придатність тієї або іншої моделі державно-приватного партнерства. Так, контракти на управління, характер-

ні для водопостачальної і транспортної галузей, affermage/оренда для транспортного сектору, концесії – транспортного і телекомунікаційного, приватна власність на активи (роздержавлення) – для енергетичного.

Існують також моделі форм співпраці державного і приватного секторів, які не засновані на контрактах (табл. 2). «Лібералізація» змінює структуру певного сектора економіки таким чином, що приватні компанії можуть увійти на нього і конкурувати на ньому, не будучи зобов'язаними робити це за контрактом. Різні форми продажу державних компаній так само пов'язані з передачею прав власності, але вони можуть здійснюватися поза рамками договорів. Спільні підприємства муніципалітетів і приватних компаній, як правило, створюються за рахунок розподілу частки акцій між ними.

Таблиця 2

Неконтрактні форми співпраці державного і приватного секторів

| | |
|-------------------------------|--|
| Лібералізація | Відноситься до відкриття сектора для конкуренції. Як правило, здійснюється у формі розформування державних монополій сектора та подальшого відкриття ринків. Використовується на рівні ЄС в таких галузях як, наприклад, Енергетика, а також на рівні національної ініціатииви |
| Продаж активів | Продаж всієї або частини державної компанії |
| Первинне розміщення акцій | Первинне розміщення акцій – перший продаж акцій компанії державі |
| Продаж у рамках однієї галузі | Якщо державний актив проданий приватній компанії без публічного розміщення акцій |
| Спільне підприємство | Компанія частково належить муніципалітету, а частково-приватній компанії |

Джерело: розроблено автором на основі: *Public-private partnerships around the world / George T. Telliford, editor. – NY : Nova Science Publishers, 2009. – P. 69-51.*

Висновки. Спроба класифікації всіх моделей державно-приватного партнерства не в змозі охопити весь спектр можливих шляхів залучення приватного сектора до співпраці з державним. Велика різноманітність моделей ДПП і їх підвидів (варіантів) забезпечує необхідну гнучкість у відповідності очікуванню держави, широке охоплення реальних умов здійснення інвестиційних проектів транспортної інфраструктури, і в першу чергу відносно справедливого розподілу між сторонами-партнерами численних ризиків. Наприклад, прогресивна практика показує, що приватний сектор демонструє кращу здатність до управління будівельними ризиками і ризиками, пов'язаними з експлуатацією транспортних об'єктів, у той час як ризики регулятивного характеру більш доречно нести державному сектору.

Правильна оцінка можливостей і потенціалу кожної зі сторін – учасниць ДПП безпосередньо впливає на вибір моделі ДПП і ймовірність успішної реалізації проекту.

Список літератури:

1. Dewatripont Mathias and Legros Patrick. Public-private partnerships: contract design and risk transfer, European Investment Bank (EIB) Papers. – Volume 10. – №. 1. – 2005.
2. Grout Paul A. (1997), the Economics of the Private Finance Initiative, Oxford Review of Economic Policy. – Vol. 13. – № 4. – 1997. – P. 53-66.
3. Kouwenhoven Vincent. Public-Private Partnership: A Model for the Management of Public-Private Cooperation, in: Jan

- Koiman (ed), Modern Governance – New Government Society Interactions, London 1993. – P. 119-130.
4. Public-private partnership in American cities : seven case studies / edited by R. Scott Fosler, Renee A. Berger. – Lexington, Mass. : Lexington Books, 1982. – P. 43-45, 52-57.
 5. Public-private partnerships: in pursuit of risk sharing and value for money / Organisation for Economic Co-operation and Development. – OECD Publishing, 2008. – 141 p.

Брайловский И. А.

Донецкий национальный университет

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Резюме

Статья посвящена анализу подходов к классификации моделей государственно-частного партнерства. Автор приводит характеристику основных классификаций моделей ГЧП в мире, а также предлагает собственное видение данной проблемы.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), модели, классификация, мировой опыт.

Braylovskiy I. A.

Donetsk National University

ANALYSIS APPROACH TO THE CLASSIFICATION OF MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Summary

The article analyzes the approaches to the classification of models of public-private partnerships. The author gives description of the main classifications PPP models in the world, as well as offering their own visions of the problem.

Key words: public-private partnership (PPP) model, classification, world experience.

УДК 338.2

Точилін В. О.

Венгер В. В.

Інститут економіки та прогнозування НАН України

СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано сучасний стан внутрішнього ринку металопродукції України. Доведено, що несприятлива кон'юнктура на світовому ринку металопродукції може нівелюватися інтенсивним розвитком металоспоживання всередині країни. Запропоновано основні напрями подальшого розвитку внутрішнього ринку металопродукції.

Ключові слова: внутрішній ринок металопродукції, світова кон'юнктура, експорт, імпорт, внутрішнє споживання.

Постановка проблеми. Орієнтація сектора чорної металургії на пріоритетне задоволення зовнішнього попиту робить його залежним від перманентних світових економічних криз. Так, через світову фінансово-економічну кризу 2008 р., яка спровокувала спадну фазу чергового циклу у розвитку світової металургійної галузі, відбулося зниження попиту та обсягів виробництва на світовому ринку металопродукції. Від такого спаду постраждали більшість металургійних країн, проте найбільше з них – Україна [1, с. 106].

Суттєве скорочення обсягів споживання і виробництва металопродукції на світовому ринку негативно вплинуло не лише на динаміку вітчизняного виробництва, а й призвело до скорочення надходжень валюти в державу та зменшення надходжень до бюджету.

Несприятлива кон'юнктура на світовому ринку металопродукції актуалізувала тезу про необхідність інтенсивного розвитку металоспоживання всередині країни. Головним аргументом при цьому виступає вразливість вітчизняного сектора чорної металургії у випадку погіршення зовнішньоторговельної кон'юнктури, а збільшення обсягів споживання вітчизняної металопродукції всередині країни здатне забезпечити українським виробникам певний базис стабільності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку сектора чорної металургії висвітлено у працях Л. Капранової [2]; Р. Подольського [3]; В. Гарнатурова, В. Осипова, В. Шалімова [4]; Т. Гайдукової [5]; Н. Куреди та С. Корінного [6] та інших. Проте недостатньо уваги приділяється питанням щодо визначення пріоритетних напрямів розвитку внутрішнього ринку металопродукції України.

Метою дослідження є оцінка сучасного стану внутрішнього ринку металопродукції та визначення пріоритетних напрямів його подальшого розвитку.

Основні результати дослідження. Сьогодні Україна єдина держава в світі, чиї підприємства майже 80% виробленої металопродукції експортують і лише трохи більше 20% продають на внутрішньому ринку. Водночас зорієнтувавшись на експорті металопродукції, вітчизняні виробники значно скоротили марочний та розмірний сортаментний ряд, суттєво зменшивши при цьому виробництво високотехнологічної продукції. Відповідно сьогодні основними продуктовими групами у структурі експорту вітчизняної металопродукції є напівфабрикати та готовий прокат, що свідчить про її недосконалість¹. Внаслідок цього постійно збільшуються диспропорції між структурою по-

тенційного попиту на метал, структурою металопродукції, що користується попитом на внутрішньому ринку, та, особливо, структурою металу, що експортується.

Оцінка та аналіз внутрішнього споживання напівфабрикатів та готового прокату показали, що у 2012 р. на внутрішньому ринку країни було спожито 6,6 млн т напівфабрикатів, що майже в 2 рази більше ніж у 2009 р. та 7,5 млн т готового прокату, що на 29,5% більше порівняно з аналогічним періодом 2009 р. (табл. 1). При цьому імпорт напівфабрикатів до України є незначним (у межах 0,2 – 0,4 млн т у різні роки) і суттєвого впливу на внутрішній ринок не має.

Таблиця 1

Виробництво, експорт, імпорт, внутрішнє використання напівфабрикатів та готового прокату у 2007–2012 рр., млн т

| Показник | Роки | | | | | |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Напівфабрикати | | | | | | |
| виробництво | 14,7 | 14,8 | 14,6 | 15,8 | 17,8 | 16,4 |
| експорт | 11,8 | 12,5 | 11,4 | 11,3 | 10,6 | 10,1 |
| імпорт | 0,4 | 0,3 | 0,2 | 0,4 | 0,4 | 0,3 |
| власне використання | 3,3 | 2,6 | 3,4 | 4,9 | 7,5 | 6,6 |
| Готовий прокат | | | | | | |
| виробництво | 24,5 | 20,5 | 16,1 | 17,6 | 19,5 | 18,4 |
| експорт | 16,4 | 13,9 | 11,0 | 12,3 | 13,4 | 12,3 |
| імпорт | 1,6 | 1,9 | 0,7 | 1,2 | 1,4 | 1,4 |
| власне використання | 9,7 | 8,5 | 5,8 | 6,5 | 7,5 | 7,5 |

Джерело: розраховано автором за даними [7; 8].

Попри те, що імпорт готового прокату у 2012 р. зріс порівняно з аналогічним періодом 2009 р. вдвічі, його частка у структурі внутрішнього споживання теж залишається незначною – 15–22%. Це свідчить про те, що на відміну від ситуації з експортом, де несприятлива кон'юнктура провокує зниження обсягів споживання та цін, *внутрішній ринок металопродукції фактично контролюється вітчизняними виробниками.*

Враховуючи те, що існуючі можливості внутрішнього ринку металопродукції оцінюються експертами максимально в 10–11 млн т, а це майже втричі менше порівняно з тими обсягами металопродукції, які експортуються на зовнішні ринки, виникає об'єктивне запитання – *які існують реальні шляхи подальшого розвитку внутрішнього ринку України?* Щоб відповісти на це запитання, необхідно достеменно знати, хто є основними споживачами металопродукції на внутрішньому ринку країни.

За оцінками експертів, до найбільших споживачів металопродукату на внутрішньому ринку від-

¹ У товарній структурі експорту металопродукції переважає продукція низької якості та ступеня обробки, ресурсомістка та «брудна» з точки зору екології.

носять насамперед саму металургію (понад 35% від загальних обсягів внутрішнього споживання). На машинобудівні підприємства припадає понад 20%, підприємствами металообробної галузі споживається понад 8%, в автомобілебудівній галузі – понад 2%. Підприємствами будівельної галузі (крім малих підприємств та приватних споживачів) щорічно споживається близько 5%, підприємствами з виробництва будівельних матеріалів – понад 1%, на металосервісні центри, підприємства малого будівництва та приватних споживачів припадає понад 18%. На інших споживачів – майже 11% металопродукції.

До основних споживачів імпортного металопрокату належать:

- трубні заводи (близько 40% від загального імпорту);
- машинобудівні підприємства (близько 25%)²;
- металосервісні центри (близько 20%) [9].

Отже, найбільшими споживачами металопродукції на внутрішньому ринку України є безпосередньо сама металургія (особливо виробники труб і метизів) та металотрейдери. Ці два сегменти у сукупності споживають понад 55% виробленого в Україні металу.

Водночас у структурі внутрішнього споживання металопродукції досить низькою є частка таких галузей вітчизняної економіки, як машинобудування, автомобілебудування, металообробної та будівельної галузей. Потенційно саме ці галузі можуть суттєво забезпечити зростання попиту на металопродукцію вітчизняного виробництва. Винятком у короткостроковому періоді може бути лише машинобудування, оскільки продукція вітчизняних металургів має недостатню номенклатуру сталевих листів. Проте, за підрахунками експертів, саме через недостатню номенклатуру металургійні комбінати щорічно недоотримують близько 3 млрд дол. США, а внутрішній попит на цей сортамент безальтернативно задовольняють збутові структури іноземних виробників, насамперед російських [10].

Суттєво розширити внутрішній ринок металопродукції можна за рахунок масштабного відновлення вітчизняного металофонду, більше половини якого перебуває зараз у зношеному стані. Так, наприклад, сьогодні існує гостра потреба в оновленні рухомого складу та реконструкції шляхів сполучення «Укрзалізниці». Зокрема, за Програмами оновлення рухомого складу лише у середньостроковій перспективі необхідно більше ніж 1,5 млн т металу, у довгостроковій – ще близько 1 млн т. Також негайної заміни вимагають понад 60% вітчизняних тепломереж, які працюють понад нормативний термін експлуатації.

В цілому, на думку В. Власюка, для заміни зношеного металофонду країни необхідно приблизно 330 млн т прокату – це той реальний портфель замовлень для вітчизняних металургів, на виконання якого потрібно 15 років [11]. Особливо це стосується об'єктів інфраструктури як економічної (виробничої), так і соціальної сфери, а також машинобудування як основи інноваційного розвитку країни. Певне зростання попиту на металопродукцію вітчизняного виробництва можуть забезпечити сільське господарство, деревообробна промисловість, будівництво доріг, мала механізація побутової сфери послуг тощо.

² Здебільшого машинобудування орієнтується на імпортну продукцію, бо українські підприємства не виробляють той прокат, який потрібен машинобудівникам.

Розширення внутрішнього ринку металопродукції за рахунок перелічених галузей вітчизняної економіки є цілком реальним, проте без активної участі держави таке розширення може залишитися предметом марних розмірковувань. Активна участь держави має полягати, насамперед, в активізації розвитку галузей, які споживають металопродукцію, зокрема в розробленні та реалізації національних програм в промисловості, особливо в машинобудуванні, транспорті, енергетиці, будівництві та житлово-комунальному господарстві країни.

Відповідно основними завданнями розвитку внутрішнього ринку металопродукції мають бути [12, с. 51]:

- визначення потенціалу та місткості внутрішнього ринку металопродукції, яка може досягти 25 млн т на рік. Проте такі обсяги споживання можливі лише за умов стабільного економічного розвитку економіки країни та реалізації широко-масштабних національних проектів;
- законодавче стимулювання споживання на внутрішньому ринку металопродукції вітчизняних виробників, що сприятиме забезпеченню українських споживачів високоякісними товарами, зростанню промислово-економічного потенціалу та оптимізації структури промислового виробництва України;
- надання державних гарантій по інвестиційних кредитах, що передбачають збільшення використання металопродукції українського походження та виробів з неї;
- удосконалення законодавчо-нормативної бази стимулювання та підтримки українських виробників, збільшення реалізації їх продукції на внутрішньому ринку, а також обмеження імпорту товарів, що можуть вироблятися в Україні.

Реалізація запропонованих завдань щодо розширення внутрішнього ринку металопродукції сприятиме:

- збалансуванню та розвитку металургійного комплексу, оптимізації обсягів виробництва і споживання основних видів продукції, підвищенню ВВП і якості життя населення;
- задоволенню попиту на внутрішньому ринку та скороченню обсягів імпорту металопродукції за рахунок розвитку власного конкурентоспроможного виробництва.

Проте виконання цих завдань можливе лише за умов збільшення обсягів виробництва продукції глибокої переробки та створення її нових видів, підвищення якості та конкурентоспроможності металопродукції, зниження її ресурсомісткості, скорочення витрат на тону прокату, а також інноваційного вдосконалення техніки і технології виробництва металопродукції; зниження шкідливої дії підприємств галузі на навколишнє середовище.

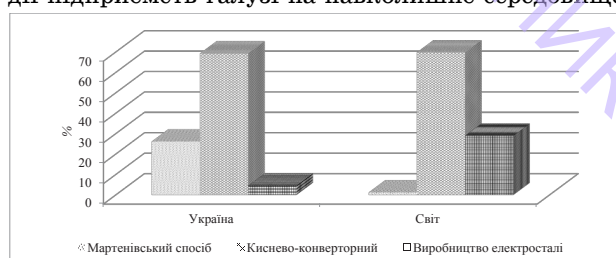


Рис. 1. Технологічна структура виробництва сталі в Україні та світі у 2010 р., %

Джерело: [13].

Це пояснюється тим, що сьогодні в Україні продовжується експлуатація деяких апріорі

неконкурентних застарілих металургійних потужностей (рис. 1), які в умовах ринкової економіки можуть існувати лише за екстремально високих цін на металеву продукцію або за рахунок значних преференцій – здешевленого за рахунок державних дотацій газу, вугілля, електроенергії, пільг на залізничні перевезення тощо.

Використання застарілих технологій у секторі зумовлює надто високу енергомісткість вітчизняного металургійного виробництва та призводить до неефективного споживання паливно-енергетичних ресурсів, спонукає витратити понад 8,5 млрд куб. м природного газу та збільшує залежність підприємств металургійного сектора від його імпорту.

У свою чергу, високі витрати енергоносіїв призводять до зниження конкурентоспроможності української металопродукції. Так, енергомісткість виробництва чавуну на вітчизняних металургійних підприємствах на 30% вища, ніж на провідних підприємствах світу. Це зумовлено недостатнім використанням нових технологій, зокрема спалюванням пилувугільного палива (ПВП) у доменних печах. У середньому витрати ПВП в Україні становлять 16,9 кг/т на виробництво чавуну, тоді як в країнах ЄС – 104 кг/т, у Китаї – 120 кг/т [14, с.12].

Значна частка енергоресурсів, що споживається при виробництві чавуну в Україні, припадає на природний газ (щорічно майже 3,0 млрд куб м), тоді як у провідних країнах світу газ при його виробництві практично *не використовується*. Особливо енергомістким є мартенівське виробництво сталі: витрати енергоресурсів при цьому майже у 5 разів (а природного газу в 15 разів) більші, ніж при конверторному виробництві.

Через застарілі технології виплавки сталі на вітчизняних підприємствах практично не застосовуються прогресивне електронно-променеє плавлення сталі та методи прямого відновлення залізних руд, які належать до п'ятого технологічного укладу.

Висновки. Оцінка та аналіз сучасного стану внутрішнього ринку металопродукції дає змогу виокремити основні напрями його подальшого розвитку, зокрема необхідно:

- створити сприятливі економічні умови для прискореного оновлення та модернізації основних

виробничих засобів з метою підвищення енергоефективності насамперед сектора чорної металургії та конкурентоспроможності його продукції;

- сприяти розвитку технічного та технологічного рівнів металургійного виробництва відповідно до світового рівня з метою суттєвого зниження енергетичних і матеріальних витрат на виробництво продукції та поліпшення екологічного стану довкілля;

- диверсифікувати виробництво та оптимізувати його структуру в результаті збільшення номенклатури нових сортamentів, зокрема електроплавильного виробництва сталі, виробництва спеціальних сталей і сплавів, титанових сплавів та прокату, збільшення обсягів випуску прокату і труб з антикорозійним покриттям, каліброваного прокату, гнутих профілів;

- постійно координувати плани розвитку підприємств сектора чорної металургії з стратегіями інших галузей промисловості України;

- сконцентрувати ресурси на вирішенні пріоритетних завдань;

- використати будь-які можливості державного впливу шляхом розроблення та введення в дію законодавчої бази, спрямованої на створення сприятливих умов для розвитку внутрішнього ринку металопродукції та забезпечення потреб України власною металопродукцією;

- сформувати дієву та ефективну підтримку науково-технічного потенціалу країни, фундаментальних та прикладних досліджень, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку.

Реалізація зазначених пропозицій сприятиме зростанню ефективності виробництва та конкурентоспроможності металопродукції, що позитивно позначиться на розвитку галузей-споживачів продукції, сприятиме розв'язанню енергетичних та екологічних проблем, збалансованому розвитку та соціальній стабільності в країні.

Тобто державна політика щодо подальшого розвитку сектора чорної металургії повинна формуватися з урахуванням напрямів *розширення внутрішнього ринку (через технічне переозброєння³ підприємств з метою випуску нових видів готового прокату, які зможуть замінити імпортну продукцію) при збереженні існуючих експортних позицій та їх розширенні*.

Список літератури:

1. Проблеми, напрями та чинники сприяння розвитку внутрішнього ринку України (реальний сектор економіки) : кол. монограф. / [Дейнеко Л. В., Осташко Т. О., Точилін В. О. та ін] ; за ред. чл.-кор. НАНУ А. І. Давиленка ; д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко ; д-ра екон. наук, проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. НАНУ. – К., 2013. – 292 с.
2. Капранова Л. Г. Трансформація внутрішнього ринку металопродукції / Л. Г. Капранова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2008_3/1206.pdf>.
3. Подольський Р. Ю. Аналіз кон'юнктурних тенденцій на світовому ринку металопродукції / Р. Ю. Подольський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2007_3/1186.pdf>.
4. Гарнатуров В. М. Регіональні аспекти розвитку українського внутрішнього ринку металопродукції / В. М. Гарнатуров, В. М. Осіпов, В. Д. Шалімов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_47/st_47_09.pdf>.
5. Гайдукова Т. Оцінка кон'юнктурних змін та позиціонування України на міжнародному ринку металопродукції в умовах світової фінансової кризи / Т. Гайдукова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/iver/2009_2_2/16_122-132.pdf>.
6. Куреда Н. М. Співвідношення інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на світовому ринку чорних металів і виробів з них / Н. М. Куреда, С. О. Корінний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_3/files/EC311_03.pdf>.
7. Виробництво основних видів промислової продукції у 2007-2012 рр. [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

³ Відповідно до галузевої програми скорочення споживання природного газу промисловими підприємствами, модернізація підприємств сектора чорної металургії у короткостроковій перспективі знизить не тільки споживання природного газу (близько 1,2 млрд. мі/рік), а й його імпорт.

8. Экспорт-импорт за країнами світу за 2007-2012 рр. Недорогоцінні метали та вироби з них [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
9. Зайцев Р. Обсяг імпорту металопрокату на український ринок виріс на 98,7% [Електронний ресурс] / Р. Зайцев. – Режим доступу : <<http://btm.com.ua>>.
10. Чи зможе внутрішній ринок врятувати українську металургію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.realt5000.com.ua>>.
11. Кондратьєва І. Експерт: Сталева передбачуваність ГМК – чому все ще не розвалилося й коли на це чекати? [Електронний ресурс] / І. Кондратьєва. – Режим доступу : <<http://eutg.net>>.
12. Гончар Т. Державне регулювання розвитку внутрішнього ринку металопродукції / Т. Гончар // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1. – С. 48-52.
13. Steel Statistical Yearbook 2011 [Електронний ресурс] / World Steel Association. – Режим доступу : <<http://www.worldsteel.org>>.
14. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення. – К. : НІСД, 2011. – 54 с.

Точилин В. А.

Венгер В. В.

ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье проанализировано современное состояние внутреннего рынка металлопродукции Украины. Доказано, что неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке металлопродукции может нивелироваться интенсивным развитием металлопотребления внутри страны. Предложены основные направления дальнейшего развития внутреннего рынка металлопродукции.

Ключевые слова: внутренний рынок металлопродукции, мировая конъюнктура, экспорт, импорт, внутреннее потребление.

Tochilin V. A.

Venger V. V.

SO «Institute for Economics and Forecasting, National Academy of Sciences of Ukraine»

CONDITIONS AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE UKRAINE'S METAL PRODUCTS DOMESTIC MARKET

Summary

This paper analysis baseline conditions of the Ukraine's metal products domestic market. It is shown that poor world metal products market conditions can be offset by intensive growth of the domestic metal consumption. Key directions of the metal products domestic market development are proposed.

Key words: domestic metal products market, world market conditions, export, import, domestic consumption.

УДК 311.1:331.52:316.48

Волохова Л. Ф.

Євсєєнко О. Ф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУГИ НА РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Досліджуються основні структурні елементи ринку праці. Аналізуються найбільш небезпечні чинники, які створюють соціальну напругу в суспільстві. Проводиться статистичне оцінювання взаємозв'язку та тенденцій розвитку складових ринку праці в Україні.

Ключові слова: статистичне оцінювання, ринок праці, соціальна напруга, працездатне населення, рівень зайнятості, рівень безробіття, реальна зарплата.

Постановка проблеми. Особливості ринку праці в Україні, рівень зайнятості населення й безробіття є наслідком історичних, соціальних та економічних умов, які склалися у державі протягом багатьох десятиліть. Трансформація економіки у ринкову систему вимагає адекватних економіко-трудова відносин з урахуванням соціально-правової захищеності населення. За таких умов всебічне дослідження та моніторинг процесів, що мають місце в цій складовій соціально-економічних відносин, є необхідними і актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній літературі теоретичні та методичні питання стосовно проблем ринку праці, зайнятості, безробіття в різних аспектах знайшли відображення в наукових трудах В.В. Онікієнко, В.М. Петюха, Д.П. Богині, М.В. Шаленко, Е.М. Лібанової, Е.О. Грішнєвої, Г.Т. Завіновської, Г.М. Шульги, А.В. Калини, А.А. Нікіфорової, В.С. Васильченко та ін.

Разом з тим проблемні питання комплексу складових єдиної системи ринку праці, що породжують соціальну напругу в суспільстві, обумовлює необхідність поглиблених досліджень функціонування ринку праці, його сучасних тенденцій розвитку.

Тому метою даної роботи є аналіз та статистичне оцінювання складових ринку праці: зайнятості, безробіття, рівня оплати праці працюючих, структурних та міграційних процесів та визначення взаємозв'язків і тенденцій розвитку цих явищ.

Виклад основного матеріалу. В цілому сучасна модель українського ринку праці є парадоксальною і характеризується суперечностями, що перешкоджають його ефективній інтеграції. Політика зайнятості та політика оплати праці не скоординовані, державні та ринкові регулятори не взаємодіють, ринок праці відірваний від ринків житла, кредитів, інвестицій, товарів та послуг тощо.

Все це породжує соціальну напругу як особливий стан суспільної свідомості і поведінки громадян, а також специфічне сприйняття і оцінка ними дійсності. Соціальна напруга може мати свої кількісні і якісні характеристики. Кількісні свідчать про широту та масовість розповсюдження соціальної напруги, а якісні про гостроту суперечностей та рівень незадоволеності. Серед значної кількості соціально-економічних, політико-демографічних, екологічних та інших показників для вимірювання соціальної напруги нами були обрані рівень безробіття та заборгованість по заробітній платі населенню.

Однією з корінних і соціально-економічних проблем сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки та важливою характеристикою конкурентоспроможності ринку праці є безробіття. Станом на 1 травня 2013 року кількість зареєстрованих безробітних становила 534,7 тис. осіб. За

даними Державної служби статистики, рівень безробіття в Україні знизився у 2013 році порівняно з 2012 роком з 7,9% до 7,5% [1; 5].

За офіційними даними рівень безробіття в Україні залишається нижчим, ніж у середньому по країнах Євросоюзу, де він зріс з 8,9% у 2010 р. до 9,6% у 2011 р. та становив, зокрема, у Франції – 9,7%, Болгарії – 9,9%, Португалії – 11,0%, Угорщині – 11,2%, Греції – 12,0%, Ірландії – 13,5%, Словаччині – 14,5%, Естонії – 16,9%, Литві – 17,8%, Латвії – 19,3%, Іспанії – 20,1%. [2, 5].

Проте показник щодо рівня зареєстрованого безробіття не дає повного уявлення про загальну ситуацію з безробіттям в країні. Для визначення реальних масштабів зайнятості і безробіття використовується світова практика – дані вибіркового обстеження населення з питань економічної активності.

На сьогоднішній день у структурі зайнятого населення продовжується скорочення питомої ваги найманих працівників на фоні зростання частки осіб, які забезпечують себе роботою самостійно або працюють безоплатно як члени сімей. За методологією МОП така зайнятість належить до категорії вразливої. І саме ці люди мають найбільшу схильність до міграції або зневірюються у пошуку роботи і стають маргіналами. За основними видами економічної діяльності (сільське господарство, добувна, переробна, будівництво, транспорт та зв'язок тощо) чисельність вивільнених працівників перевищує чисельність прийнятих на роботу.

Крім того, зростає частка осіб без професії, 23% працюючих займають робочі місця, які не потребують кваліфікації. Водночас продовжується зростання кількості зайнятих у неформальному секторі економіки. Крім того, на вітчизняному ринку праці явно простежується криза трудових настроїв та ціннісних орієнтацій населення, насамперед молоді. На тлі розгалуженої системи пільг у суспільстві зростають утриманські настрої: знижується престижність робітничих професій навіть за обмеженого доступу до зайнятості; недостатньою є мотивація людей до легальної праці тощо [3].

Нами було проведено дослідження щодо визначення впливу основних чинників на рівень безробіття. Для аналізу були обрані офіційні статистичні дані за 2012-2013 рр. [5]. На основі індексного методу, де розраховуються відносні величини, можна поррахувати вплив окремих факторів на загальну зміну безробітних в країні в абсолютних одиницях виміру:

$$\Delta ZU = \sum U_1 q_1 - \sum U_0 q_1 = -55, 32 \text{ тис. осіб}; \quad (1)$$

$$\Delta Z_{\text{стрЕАН}} = (\sum U_0 q_1 / \sum q_1 - \sum U_0 q_0 / \sum q_0) \sum q_1 = -0,14 \text{ тис. осіб}; \quad (2)$$

$$\Delta Z_{\text{ЗабсЕАН}} = (\sum q_1 - \sum q_0) U_0 = 0,212 \text{ тис. осіб.}, \quad (3)$$

Де: Z – чисельність безробітних, тис.осіб; U – рівень безробіття, %;

q – чисельність економічно-активного населення, тис. осіб.

Отже, внаслідок зміни індивідуального рівня безробіття у секторах економіки чисельність безробітних зменшилась на 55,32 тис. осіб.

При цьому зміна в структурі економічно активного населення та його чисельності не суттєво вплинули на зменшення безробіття в країні. Таким чином, загальне зменшення безробіття становитиме приріст:

$$\Delta Z_{\text{заг}} = \Delta Z_U + \Delta Z_{\text{стрЕАН}} + \Delta Z_{\text{абсЕАН}} = \sum U_1 q_1 - \sum U_0 q_0 = -55392 \text{ особи.} \quad (4)$$

Отже, загальне зменшення безробітних становило 55392 особи.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу нами було обрано наступні змінні: квартальні дані щодо безробіття в Україні протягом 2003-2012 років, як залежна змінна та відповідні фактори впливу: обсяг ВВП за період на 1 особу, тис. грн. (X_1); середня місячна заробітна плата, тис. грн. (X_2); обсяг промислового виробництва в розрахунку на 1-цю вартість основних засобів (капіталовіддача), грн. (X_3).

На базі побудови множинної лінійної регресії, одержуємо рівняння регресії, яке має наступний вигляд:

$$U = 8.02021 - 0,0324X_1 + 0,52171X_2 - 0,84743X_3 \quad (5)$$

Для перевірки моделі на адекватність користуємося критерієм Фішера. Для цього порівнюємо практичне значення статистики Фішера з теоретичним рівнем при заданому рівні значущості або порівнюємо значення $\text{Prob}(F\text{-statistic})$ з 1-рівнем значущості. Отримані 1-рівні значущості менші за 0,05, а отже модель є адекватною [4, с. 83].

Коефіцієнти регресії свідчать, про наявність зв'язку між рівнем безробіття та обсягом ВВП на одну особу, середньою зарплатою та капіталовіддачею, що варто враховувати при формуванні макроекономічної політики. Адже зростання ВВП на одну особу на 1 тис. грн. призводить до зменшення безробіття на 0,03%, проте зростання зарплати на 1 тис. грн. призведе до збільшення безробіття на 0,5%, а зростання обсягу промислового виробництва в розрахунку на 1-цю вартість основних засобів на 0,1 грн. призведе до зменшення безробіття на 0,08%.

Для перевірки коефіцієнтів на значимість порівнюємо практичне значення статистики Стюдента кожного з коефіцієнтів з теоретичним значенням. На практиці, це можна зробити, порівнявши Prob з рівнем значущості. Відповідно, до нашого аналізу при рівні значущості 0,93 ($1-\alpha=0,07$) усі коефіцієнти будуть значимими.

За офіційними статистичними даними спостерігається позитивна тенденція щодо рівня зареєстрованого безробіття, який визначається як відношення кількості безробітних зареєстрованих у державній службі зайнятості до середньорічної кількості населення працездатного віку (%). З огляду на це, доцільно буде побудувати трендову модель з метою визначення прогнозних показників враховуючи тенденцію, що склалася. Якщо представити залежність рівня безробіття (y) від часу (t), то рівняння тренду матиме наступний вигляд:

$$y = a + bt; \quad (6)$$

На основі відповідних формул отримуємо наступні результати:

$$b = \frac{n \sum yt - \sum y \sum t}{n \sum t^2 - \sum t \sum t} = -0,217 \quad (7)$$

$$a = y - bt = 4,1 \quad (8)$$

$$y = 4,1 - 0,217t \quad (9)$$

Тобто кожного року, згідно з даною моделлю, рівень безробіття зменшуватиметься на 0,217%.

При цьому у нульовому періоді (2000 рік) він був на рівні 4,1 %.

Для здійснення прогнозу на наступний період (2014 рік) достатньо підставити відповідне значення $t=14$ у рівняння регресії, відповідно отримуємо, що прогнозне значення рівня безробіття на 2014 рік становить 1,06%. Для проведення інтервальної оцінки прогнозу визначимо довірчі інтервали з ймовірною 0,95 [4, 87]: $U_{t+v} \pm t S_p$, (10)

Де: t – критерій Стюдента, S_p – похибка прогнозу. Кінцевий результат є наступним: 1,06 ± 0,26 (11)

$$0,80 < U_{14} < 1,32 \quad (12)$$

Отже, застосовуючи критерій Стюдента та стандартну похибку прогнозу, робимо висновок, що з ймовірністю 95% у 2014 році рівень безробіття знаходитиметься в межах від 0,80% до 1,32%.

Таким чином, зважаючи на дані офіційної статистики, в Україні рівень зареєстрованого безробіття серед працездатного населення щороку зменшується на 0,22 процентні пункти. За такою тенденцією можна було б сподіватися, що через декілька років в Україні не буде безробіття взагалі, що малоймовірно. Це обумовлює необхідність вдосконалення реєстрації безробітних та надання їм реальної допомоги службами зайнятості.

Залишається низькою (порівняно із загальносвітовою практикою) частка заробітної плати у ВВП. Зокрема, за 1995-2011 рр. вона зросла з 43,5% до 49,7%, тоді як у країнах Європейської спільноти вона становить у середньому 65%. Свідченням низького рівня оплати праці в нашій країні є зменшення її частки у собівартості виробленої продукції від 13,6% у 1996 р. до 8% у 2010 р.

Реальна заробітна плата (у відсотках до попереднього року) у 1996-1997 рр. становила 96,6%, у 1998 р. – 96,2%, у 1999 р. – 91,1%, у 2000 р. – 99,1%. Протягом 2001 – 2010 рр. динаміка її зростання характеризувалася значною нерівномірністю: від 115% у 2003 р. порівняно з 2002 р. до 106,3% у 2009 році порівняно з 2008 р. [3, 6].

Важливим чинником зниження реальної заробітної плати є постійне підвищення цін на товари широкого вжитку, а також на енергоносії, сировину, матеріали тощо, що збільшує виробничі затрати, а, відповідно, і зростання цін на товари першої необхідності, тарифів на житлово-комунальні та інші послуги в Україні. При цьому ціни на товари й послуги, що споживаються широкими верствами населення, збільшуються більш високими темпами порівняно з іншими групами товарів. За 2005-2010 рр. індекс цін на продукти харчування зріс з 97,3% до 124,5%, а на предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла з 100,7% до 116,2% [5].

Це унеможливило формування сукупного попиту на товари масового споживання вітчизняного виробництва, що спричиняє його занепад, а отже безробіття, руйнацію фінансово-економічних основ соціального захисту як зайнятого, так й інших верств населення (пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, фінансування освіти, охорони здоров'я тощо).

У загальному обсязі заборгованість по заробітній платі в Україні по промисловості складає 41,05%, у будівництві – 8,84%, а в транспортній сфері – 6,11%. Висока питома вага заборгованості і по сільському господарству – 6,34% [3, 7].

Заборгованість із виплати заробітної плати є основним показником соціальної напруги. Аналіз заборгованості по Україні виступає достатньо складним процесом. З метою визначення основної тен-

денції змін заборгованості виплати заробітної плати побудовано графік (рис. 1), який дозволяє зробити висновок що падіння суми несплаченої заробітної плати в Україні є позитивною тенденцією.

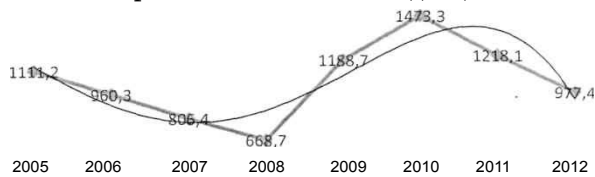


Рис. 1. Емпіричні і теоретичні значення обсягів заборгованості із виплати заробітної плати за 2005-2012 рр.

Графічне зображення також дає можливість стверджувати про наявність нелінійного рівняння тренду.

Методом перебору функцій було обрано поліноміальну параболу четвертого порядку, яка мала найвищий показник адекватності. Рівняння тренду має вигляд:

$$Y = -3,5447t^4 + 44,278t^3 - 99,743t^2 - 105,32t + 1243,5 \quad (13)$$

Одержані результати можна прокоментувати наступним чином: обсяги несплаченої заробітної плати протягом останніх 8 років в середньому становили 1243,5 млн. грн. і щорічно зменшувалися у середньому на 105,32 млн. грн.

Фактичне значення коефіцієнта детермінації дорівнює $R^2 = 0,78$, що вказує на те, що даний тренд є оптимальний та адекватно зображує несплачену заробітну плату.

На кінець 2013 року можна очікувати, що, за прогнозними даними, розмір несплаченої заробітної плати становитиме 953 млн. грн.

Для визначення інтервальної прогнозної оцінки розраховувалася стандартна похибка прогнозу, яка дорівнює: $\mu = 115,82$

За таблицею критичних значень $t(8) = 1,86$, отже, рівень заборгованості по зарплаті у 2013 році мав би коливатися у межах: $Y \pm \mu t$ (14)

А саме: $935 \pm 115,82 \cdot 1,86$. Таким чином, обсяг заборгованості із виплати заробітної плати буде коливатися від 719,57 тис. грн. до 1150,43 тис. грн.

За офіційними даними на 1.10.2013 року, несплачені по заробітній платі становлять 1025 млн. грн. [5]. Сума несплаченої заробітної плати протягом вересня 2013 року збільшилася на 4,3%, або на 41,6 млн. грн., в основному за рахунок таких галузей, як транспорт, складське господарство, поштова і кур'єрська діяльність, підприємства з виробництва машин і устаткування, будівництво.

Зупинимось ще на одній актуальній проблемі щодо функціонування ринку праці, яка певним чином створює соціальну напругу.

Щороку до державної служби зайнятості звертається в середньому 5-7% випускників навчальних закладів. Це означає, що після завершення навчання роботу не отримали 56 тис. випускників ВНЗ, 36 тис. – СНЗ та 6 тис. – загальноосвітніх шкіл. Це є однією з причин, чому сьогодні кваліфіковані кадри та перспективна молодь усе частіше шукають роботу за межами держави, а на заміну їй приходять робоча сила нижчої кваліфікації [8, 5].

Найпоширенішою проблемою доступу молоді до робочих місць з гідною оплатою праці як в Україні, так і на європейському ринку праці є якість набутих знань. Українські навчальні заклади спрямовані на отримання студентами професійних знань і майже не навчають таким надзвичайно важливим речам, як особистісні компетенції.

Отже, конкурентними перевагами вітчизняної робочої сили можуть стати сучасні професійні знання та навички з урахуванням перспективних потреб галузей, що розвиваються в Європі. Передусім це сфера збереження наявних та розробки нових енергоресурсів, галузі, пов'язані з охороною здоров'я та довкілля, і, безумовно, сфера інформаційних технологій.

Водночас має враховуватися такий небажаний ризик як відтік найбільш активної частини молоді за кордон. Це може стати для країни істотною проблемою, адже, по-перше, ускладнить задоволення потреб вітчизняних виробників товару та послуг у кадрах, а по-друге, в умовах демографічних негараздів призведе до зниження стійкості національної пенсійної системи.

Загальновідомо, що глобалізація та інтеграція на сьогодні – об'єктивна реальність. Разом із тим національна державна політика у сфері зайнятості має здійснюватися заради соціальної справедливості в умовах глобалізації. Криза продемонструвала, що результати процесу глобалізації та інтеграції є вигідними тільки для декількох країн, проте не є справедливими для більшості з них, адже декларація рівних прав не означає гарантії їх додержання, особливо в умовах економічного спаду. Отже, слід розуміти, що членство у Євросоюзі не перетворить українську робочу силу автоматично з мігрантів на місцевих жителів. Серйозними ризиками євроінтеграції стосовно робочої сили є також різні професійні стандарти, пропозиція для мігрантів низькокваліфікованих робочих місць, мовні бар'єри тощо.

Залишається ще один дуже важливий, а можливо й найістотніший фактор, що об'єктивно створює соціальну напругу – це демографічний фактор, а саме депопуляція населення України. Демографічні тенденції та старіння населення породжують певні демографічні труднощі – обмеження щодо ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку на перспективу, оскільки зумовлюють скорочення чисельності й частки працездатних контингентів у населенні, викликають необхідність підвищення соціальних видатків на утримання осіб похилого віку (включаючи як власне пенсійне забезпечення, так і заходи щодо збереження здоров'я тощо).

Водночас явище депопуляції – скорочення чисельності населення за рахунок його природного руху – на європейських теренах нині вже перестало бути екстраординарним: близько третини європейських держав на сьогодні фіксують природне зменшення населення. Україна серед європейських країн вирізняється, крім того, масштабністю й затяжним характером депопуляції. Наразі у складі європейських країн, охоплених депопуляцією, найвищий показник природного зменшення населення (-0,6‰) має Україна [9].

Характеризуючи специфічні риси депопуляції у межах самої України, слід, насамперед, наголосити на вищій інтенсивності природного зменшення населення та довготривалості депопуляційних тенденцій у сільській місцевості країни, де перевищення числа померлих над кількістю народжених спостерігається вже майже тридцятиріччя (з 1979 р.).

Згідно з середнім варіантом багатоваріантного демографічного прогнозу, розробленого фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, найбільш вірогідним є скорочення загальної чисельності населення України до початку 2020 р. – майже до 43,3 млн. осіб (тобто більш ніж на 3 млн. осіб, або на 6,7% порівняно з ниніш-

ньою його чисельністю). При цьому контингент населення працездатного віку зменшиться майже на 3,7 млн. осіб (або на 13%). За імовірного загального скорочення чисельності населення України до 2050 р. більш ніж на 18%, чисельність його працездатного контингенту зменшиться більш як на 1/3 [10].

На процесі демографічного відтворення негативно позначаються і міграції населення. Кожен п'ятий працездатний українець працює за кордоном. Адже серед мігрантів переважають представники найбільш продуктивних у дітородному й економічному відношеннях вікових груп. Сьогодні, за різними оцінками, за межами України шукають роботу і працюють від 5 до 8 млн. осіб, що безумовно, не сприяє зростанню народжуваності в Україні [3, 5].

Висновки і рекомендації. Ринок праці України знаходиться на відносно початковому етапі розвитку. Більшість економічно активного населення ще працює в державному секторі, а це означає, що перерозподіл робочих місць та робочої сили ще попереду. У той же час, незважаючи на низький рівень відкритого безробіття, ринок праці перебуває у депресивному стані, а можливості зайнятості залишаються обмеженими.

Враховуючи зазначене можна констатувати, що кризові явища в економіці гальмують

економічний розвиток України. Проте, динаміку рівнів зайнятості та безробіття необхідно розглядати як каталізатор структурних змін у вітчизняній економіці. Для цього необхідно сформулювати пріоритетні напрями реформування ринку праці: вдосконалення системи оплати праці; соціальна підтримка окремих верств населення; підвищення якості та конкурентоспроможності робочої сили; посилення ролі реального сектору економіки; вивчення досвіду провідних країн світу щодо захисту населення від безробіття шляхом запровадження страхової моделі соціального забезпечення.

В умовах наближення офіційного входження України до ЄС та серйозних викликів сучасності держава має виконувати функції регулювання ринку праці. Зайнятість має піднятися на рівень державних пріоритетів які забезпечать створення нових робочих місць в галузях, що здатні дати максимальний конкурентний ефект. При цьому перевага у створенні робочих місць має віддаватися національному бізнесу.

На шляху подолання кризи мають стати соціальні цінності, на базі чого зростатимуть і соціальна відповідальність бізнесу, і соціальна згуртованість людей праці та соціальна стабільність у державі.

Список літератури:

1. Основні показники ринку праці (річні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukxstat.gov.ua>.
2. Криза і вітчизняний ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ulo-socium.com/nteruj-50-2009-12-09-17-54-42/1610-2010-04-21-12-41-45>.
3. Друга хвиля світової кризи вже в Україні. П'ять ознак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.fmance.ua/ua/toplist/~2/258028>.
4. Прикладна статистика / Укладачі: Н. П. Лутчин, І. В. Прокопович-Павлюк. – Львів : Видавництво ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 24 с.
5. Сайт Державної Служби Статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.
6. Міністерство праці та соціальної політики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.kmu.gov.ua/control/uk/index>.
7. Статистика : навч. посібник / [С. О. Матковський, О. С. Гринькевич, О. З. Сорочак та ін.]: за ред. С. О. Матковського. – Львів : Світ, 2007. – 438 с.
8. Z - Україна – статистика, аналітика, економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zet.in.ua/>.
9. Соціально-економічне становище України за 2012 рік. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. 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.

Волохова Л. Ф.

Евсєєнко О. Ф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОЦЕНИВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ НА РЫНКЕ ТРУДА В УКРАИНЕ

Резюме

Исследуются основные структурные составляющие рынка труда. Анализируются наиболее опасные факторы, которые могут явиться причиной социальной напряженности в обществе. Проводится статистическое оценивание взаимосвязей и тенденций развития рынка труда в Украине.

Ключевые слова: статистическое оценивание, рынок труда, социальная напряженность, трудоспособное население, уровень занятости, уровень безработицы, реальная зарплата.

Volokhova L. F.

Evseenko O. F.

Kyiv National Taras Shevchenko University

STATISTICAL ESTIMATION OF THE SOCIAL TENSIOIS OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE

Summary

We study the basic constituents of the labor market. Analyzes the most dangerous factors that can cause social tensions. Conducted a statistical evaluation of the relationship and trends of the labor market in Ukraine.

Key words: statistical estimation, the labor market, social tension, the working-age population, employment, unemployment, real wages.

УДК 338.439:639.38

Ганжуренко І. В.

Міжнародний університет бізнесу і права

СУЧАСНИЙ СТАН І РОЗВИТОК РИБОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА СВІТУ

У статті розглянуто сучасний стан і перспективи розвитку національного рибопродуктового підкомплексу та тенденції виробництва рибної продукції в світі. Проаналізовані рівні вилову та виробництва аквакультури в розрізі різних областей та в Україні в цілому за останні 17 років. Досліджена динаміка виробництва продукції рибної галузі за всіма найбільш серйозними суб'єктами-операторами ринку підкомплексу на фоні загальнодержавного споживання зазначеної продукції та загальносвітового балансу.

Ключові слова: рибопродуктовий підкомплекс, внутрішні водойма, рибогосподарська діяльність, загальний вилов, споживання, динаміка.

Постановка проблеми. Загальновідома роль і значення водних об'єктів в забезпеченні потреби людини, насамперед у білках тваринного походження, вітамінах, мікроелементах та біологічно активних речовинах. В глобальному масштабі – рибне господарство забезпечує цінною сировиною харчову галузь і функціонує, що надзвичайно важливо, за рахунок само відновлювальних біологічних ресурсів Світового океану і внутрішніх водойм.

Світовий ринок виробництва й улов усіх водних організмів вже давно перевищив 100 млн т і забезпечує на 25-35% потреби світової спільноти в продовольчому білку. Україна на є виключенням і риба тут є одним з основних джерел тваринного білка. Щодо України, та максимальні обсяги загального вилову риби і морепродуктів в окремі періоди досягали 1,2 млн т, а споживання на душу населення – до 18-19 кг за рік, з них 8,6 кг – рибних продуктів.

На жаль, останнім часом відбуваються істотні зміни у використанні біопродукційних можливостей гідросфери як в планетарному вимірі, так і в українському рибопродуктивному підкомплексі. У зв'язку з цим є необхідність більш поглибленого розгляду даної проблеми та розробки рекомендацій по її вирішенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій по вивченню сучасного стану справ в рибопродуктивній галузі та розробка заходів виходу з кризової ситуації, яка охопила зовнішні і внутрішні водойми і викликана низькою продуктивністю рибодобувного флоту, недосконалою кредитною політикою, змінами у морському законодавстві, підвищення цін на паливо, комбікорм, занепад індустріальних технологій вирощування риби, коли йде мова про внутрішні водойми та ін. стало предметом вивчення цілого ряду вчених: Гринжевського М., Козлова В., Мовчана В., Литвинової Т., Федорченко В., Френкеля А. та ін.

Формулювання завдання дослідження: аналіз ситуаційних моментів та розробка практичних рекомендацій щодо покращення стану розвитку рибо продуктивного підкомплексу національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Системне погіршення економічного стану вітчизняної економіки істотно вплинуло на стан справ у рибопродуктивній галузі, що привело до зменшення обсягів зариблення водосховищ дніпровського каскаду, водойм – охолоджувачів ДРЕС, і як наслідок зменшення уловів риби в цих категоріях водойм. У більшості рибних господарств рибництво стало збитковим, а обсяги вилову риби з внутрішніх водойм знизилися.

Річне споживання риби і рибопродуктів на душу населення України знизилось до 4,8 кг при нормативному показнику 20 кг. Крім того, занепад

рибного господарства внутрішніх водойм призвів до погіршення соціально-економічного стану значної кількості населення, яке працює в цій галузі.

Разом з тим значні площі внутрішніх водойм України придатні для вирощування риби. Так, на сьогодні площа водних ресурсів перевищує 1 млн га, з них водосховища займають майже 800 тис. га, стави – 122,5 тис. га, озера – 86,5 тис. га, інші водойми – 19,5 тис. га.

Введення економічних зон обмежень неконтрольованих можливостей експлуатації в 200-мильних зонах, що належать країнам, розташованих на берегах морів і океанів, улови морських риб теж різко зменшились, а морське риболовство в багатьох випадках не виправдовує понесених затрат.

В даній ситуації, пов'язаній із обмеженням можливостей морського рибальства, потребують розробки і здійснення заходи докорінного поліпшення рибогосподарського використання внутрішніх прісноводних і солонуватих водойм шляхом розширення та удосконалення технології вирощування риби в різних водоймах.

Враховуючи фізіологічно обґрунтовану норму споживання риби і рибопродуктів в Україні та кількість нинішнього населення, річне споживання риби і рибопродуктів повинно становити 900-920 тис. т. Враховуючи потенціал внутрішніх водойм, зазначену кількість риби можна забезпечити власними можливостями і повністю вирішити потреби населення держави в цій продукції.

З самого початку отримання українською державою незалежності, виникла ціла низка додаткових проблем, пов'язаних з розривом виробничих зв'язків, а саме: необхідність виготовлення нових рибопотужностей, технологічного устаткування, спеціалізованого автотранспорту, спеціалізованого одягу та взуття, приладів за контролем якістю води та ін. Цей етап мав затяжний період і лише в останні 5-7 років ситуація в рибогосподарській галузі дещо стабілізувалася.

Сучасні тенденції розвитку рибопродуктової галузі на внутрішніх водоймах обумовлені основними цілями, які по суті є його активаторами. Це, насамперед, відтворення та використання водних живих ресурсів, переважно риби для одержання різних видів харчової, технічної та медичної продукції.

Рибогосподарські господарства на внутрішніх водоймах розміщені практично на території всіх областей України і мають вихід на існуючу логістичну мережу. В перспективі, згідно з цільовими програмами розвитку цієї галузі, орієнтир буде зроблено на автомагістралі міжнародного класу, що буде сприяти швидкому надходженню риби і рибної продукції до ринків збуту в густонаселених районах.

Наші дослідження стану розвитку рибопродуктової галузі України показали, що спад вироб-

ництва (вилову) риби і добування інших водних живих ресурсів, який почався у 1997 році не припиняється, і лише починаючи з 1995 року, його темпи дещо знизились (табл. 1).

Виключення становлять такі області, як АР Крим, Запорізька, Одеська, Херсонська, де за цей же період відмічається збільшення обсягів вилову риби та інших водних живих ресурсів (табл. 2).

Як видно з даних табл. 1, вилів риби у внутрішніх водоймах України зменшився з 67,8 тис. т у 1995 році до 41,6 тис. т у 2012 році. Ця тенденція відслідковується і по вилову риби та добуванню інших водних живих ресурсів за цей же період і відкритій частині Світового океану, відповідно зниження з 22,7 тис. тонн до 7,5 тис. тонн. Крім того, слід відзначити, що останні чотири роки вилів рибопродуктів у відкритих океанських водоймах українським риболовним флотом не проводиться.

Разом з тим вилів риби в морській економічній зоні України зростає, а в морських економічних зонах інших держав навпаки знижується. У першому випадку з 30,1 тис. тонн до 63,5 тис. тонн, в другому з 279,5 тис. тонн до 98,9 тис. тонн. Загальний обсяг вилову за період, що аналізується, впав з 400,2 тис. тонн до 203,9 тис. тонн, в т. ч. вилів риби з 363,4 тис. тонн до 195,5 тис. тонн [1].

Зниження обсягу вилову риби на внутрішніх водоймах в Чорному, Азовському морях спостерігається протягом останніх 50 років і зумовлене втратами природних нерестовищ і місць нагулу

риби, погіршенням екологічного стану водойм, недосконалою орієнтацією промислу, пресом браконьєрського лову риб. Стратегія державних заходів відтворення рибних запасів у водосховищах Дніпровського каскаду водосховищ включала в себе побудову, за рахунок компенсаційних коштів декількох нерестово-вирощувальних господарств: Канівського, Кременчугського, Каховського, Цюрупинського, загальною площею ставів 2470 га.

Для виробничих об'єднань рибного господарства, рибкомбінатів і рибницьких підприємств визначальними є такі види діяльності: розведення і вилів товарної риби та її реалізація, вирощування мальків риб, що використовується як рибопосадковий матеріал для власних потреб та зариблення ставів, озер, водосховищ, лиманів, затоки, виробництва харчової рибної продукції. Але, враховуючи специфіку рибного господарства як галузі з уповільненим оборотом капіталу і сезонним характером виробництва, важливу роль відіграє роль держави в ефективному функціонуванні рибного підкомплексу України.

На державному рівні система управління рибним господарством України охоплює управління науково-технічним прогресом, маркетинг внутрішніх і зовнішніх ринків рибопродукції, інформаційне забезпечення товаровиробників, контрольно-інспекційний моніторинг господарської діяльності у правовому полі, регулювання ресурсного забезпечення товаровиробників. Серед областей України, де знайшла свій розвиток рибопро-

Таблиця 1
Вилів риби та інших водних ресурсів в системі рибогосподарського підкомплексу України

| Рік | Вилів риби та добування інших водних живих ресурсів | | | | | У т. ч. вилів риби |
|------|---|----------------------------|---|------------------------------------|--------------------------------------|--------------------|
| | Усього | у т. ч. за видами водоймищ | | | | |
| | | у внутрішніх водоймах | у виключній (морській) економічній зоні України | у виключних (морських) економічних | у відкритій частині Світового океану | |
| 1995 | 400191 | 67816 | 30133 | 279548 | 22694 | 363444 |
| 1996 | 390819 | 55107 | 19563 | 306861 | 9288 | 376424 |
| 1997 | 419971 | 41721 | 30239 | 346176 | 1835 | 411742 |
| 1998 | 396097 | 40736 | 35825 | 307913 | 1623 | 379234 |
| 1999 | 341977 | 42523 | 45050 | 251101 | 3303 | 332199 |
| 2000 | 350087 | 38210 | 56990 | 175033 | 79854 | 346699 |
| 2001 | 333363 | 38257 | 134585 | 151613 | 8908 | 310451 |
| 2002 | 293205 | 38011 | 93030 | 153324 | 8840 | 253842 |
| 2003 | 248176 | 37703 | 55027 | 140991 | 14455 | 222385 |
| 2004 | 225905 | 35365 | 52467 | 126834 | 11239 | 195067 |
| 2005 | 265585 | 37396 | 61176 | 149622 | 17391 | 234185 |
| 2006 | 228840 | 36701 | 46799 | 122374 | 22966 | 202231 |
| 2007 | 213669 | 43207 | 46909 | 123553 | - | 198335 |
| 2008 | 244527 | 41229 | 55037 | 140705 | 4556 | 220543 |
| 2009 | 256853 | 42201 | 67314 | 147338 | - | 238600 |
| 2010 | 218681 | 38364 | 69725 | 110592 | - | 215017 |
| 2011 | 211182 | 37574 | 74870 | 98738 | - | 205285 |
| 2012 | 203926 | 41569 | 63454 | 98903 | - | 19549 |

Таблиця 2

Вилів риби та інших водних живих ресурсів по регіонах України

| Рік | 1995 | 2000 | 2005 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Україна | 400191 | 350087 | 265585 | 213669 | 244527 | 256853 | 218681 | 211182 |
| Автономна Республіка Крим | 102478 | 126698 | 34269 | 25026 | 25265 | 17194 | 15207 | 19273 |
| Запорізька | 5028 | 3722 | 9668 | 10291 | 10642 | 11623 | 11926 | 11826 |
| Одеська | 68120 | 31512 | 23258 | 15659 | 10098 | 48979 | 19527 | 10150 |
| Херсонська | 5372 | 5816 | 6840 | 5548 | 4865 | 5400 | 4801 | 5940 |

дуктова галузь окреме місце займає Херсонська область, яка по площі зовнішніх та внутрішніх водних ресурсів займає перше місце.

Не дивно, що рибогосподарською діяльністю в області займається майже 40 суб'єктів. Частина з цих підприємств та господарств входять до двох крупних об'єднань, це, насамперед «Укррибколгоспоб'єднання» яке налічує 3 господарства, «Укррибгосп» – 3 підприємства, до категорії інших рибо господарчих господарств – 24, сільськогосподарчі підприємства – 6 господарств. Традиційно найбільшу частину в загальному обсязі виловленої риби (до 60,0%) становить рибопродукція морської економічної зони держави, разом з ним, слід відмітити зростаючу тенденцію вилову риби у внутрішніх прісноводних водоймах, що в перспективі дає змогу забезпечення попиту населення області власними рибопродуктами. На сьогодні їх доля в загальній кількості виловленої риби сягає 37,0%. Як відомо, до вітчизняної рибопродукції входить риба, раки, краби, креветки. Для рибогосподарської галузі Херсонщини характерне майже стовідсоткове формування загального обсягу рибопродукції за рахунок вилову риби. Так, з 540 тис. ц загального обсягу вилову риби та інших водних живих ресурсів, вилов риби становить 53,3 тис. ц [2, с. 274; 3, с. 327].

Аналіз динаміки вилову рибопродуктів показує на стійку тенденцію зростання цього показника в підприємствах «Інші господарючі суб'єкти», що пояснюється декількома причинами: більшою їх мобільністю, кращим технологічним забезпеченням та зростанням їх кількості. Із загальної кількості 53,3 тис. ц на долю цих господарств припадає в окремі роки 31-33 тис. ц.

Однак, на сьогодні в національному рибному підкомплексі ще не створено відповідних умов функціонування підприємств рибної галузі в ринкових умовах, не відпрацьовано механізм ефективного кредитування, не задіяний страховий захист рибного господарства, відсутня фінансова підтримка, що в комплексі створює недостатній державний захист вітчизняного риботорговельного виробництва. В цьому плані заслугове на увагу досвід підтримки національного рибного господарства, який існує в ряді зарубіжних країн. Так, законодавством США передбачено державну підтримку рибогосподарського бізнесу країни в таких формах: організація позичок рибалкам; державні субсидії, пільговий податок при будівництві об'єктів рибогосподарської сфери; формування фонду відшкодувань рибалкам за фактом випадково завданої шкоди.

В Російській Федерації створено фонд водних ресурсів, засоби якого використовуються для нагляду за рибальством, прикордонною службою, для роботи Державного комітету рибного господарства, для державної підтримки прибережних регіонів. У свою чергу Держрибгосп за отримані кошти утримує метеослужбу, організовує нагляд за внутрішніми водоймами, підтримує рятувальний флот, учбові судна, забезпечує виконання зобов'язань перед міжкордонними організаціями щодо консервації водно-біологічних ресурсів тощо [4, с. 14].

Аналіз світового стану риболовства і аквакультури показує, що в 2010 році риболовство і аквакультура поставили в світовому масштабі близько 149 млн. тонн риби (загальною вартістю 217,5 млрд. дол. США), з яких 128 млн. тонн було використано на харчові цілі, згідно даних 2011 року обсяги виробництва риби зросли до 154 млн. тонн, із яких 133 млн. тонн були направлені на виробництво харчової продукції. На фоні стабільного зростання виробництва риби і удосконалення каналів її розподілу світовий обсяг пропозицій харчової риби за останні 50 років суттєво збільшилися.

Так, за період 1961-2011 років середньорічний приріст склав 3,2% і перевищив показники приросту населення планети, який склав 1,7% в рік. Світовий обсяг пропозицій харчової риби на душу населення збільшився з 9,9 кг в 1960 роки до 18,4 кг в 2009 році, попередні оціночні данні вказують на подальше зростання обсягів споживання риби до 18,6 кг (табл. 3).

Значна доля споживання риби в розвинутих країнах світу приходиться на імпорт, а враховуючи стає зростання попиту і зниження внутрішнього виробництва рибопродукції (в 2000-2010 рр. це зниження склало 10%), на найближчі роки прогнозується зростання залежності цих країн від імпорту, зокрема з країн, що розвиваються. Загальносвітовий обсяг продукції промислового вилову риби залишається стабільним і складає порядку 90 млн. тонн, не дивлячись на ряд явних змін в тенденціях вилову, що спостерігається по країнах, регіонах промислу та видам. В останній період (2004-2012 рр.) загальні обсяги морських видів риби коливалися в діапазоні 72,1-73,3 млн. тонн.

Висновки. Забезпечення ефективного і сталого розвитку рибопродуктової підгалузі України лежить в площині вирішення комплексного завдання, основним чинником якого є активізація цілого ряду заходів організаційного, економічного та техніко-технологічного характеру, пов'язаних з рибовиробництвом вітчизняними внутрішніми водоймам.

Таблиця 3

Виробництво і використання рибопродукції і аквакультури в світі, млн. т.

| Виробництво | 2006р. | 2007р. | 2008р. | 2009р. | 2010р. | 2011р. |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Риболовство | | | | | | |
| Внутрішні води | 9,8 | 10,0 | 10,2 | 10,4 | 11,2 | 11,5 |
| Морські води | 80,2 | 80,4 | 79,5 | 79,2 | 77,4 | 78,9 |
| Разом | 90,0 | 90,3 | 89,7 | 88,6 | 90,4 | |
| Аквакультура | | | | | | |
| Внутрішні води | 31,3 | 33,4 | 36,0 | 38,1 | 41,7 | 44,3 |
| Морські води | 16,0 | 16,6 | 16,9 | 17,6 | 18,1 | 19,3 |
| Разом | 47,3 | 49,9 | 52,9 | 55,7 | 59,9 | 63,6 |
| Всього світове рибогосподарство | 137,3 | 140,2 | 142,6 | 145,3 | 148,5 | 154,0 |
| Використання | 2006р. | 2007р. | 2008р. | 2009р. | 2010р. | 2011р. |
| Людське споживання | 114,3 | 117,3 | 119,7 | 123,6 | 128,3 | 130,8 |
| Нехарчове споживання | 23,0 | 23,0 | 22,9 | 21,8 | 20,2 | 23,2 |
| Населення (млрд.) | 6,6 | 6,7 | 6,7 | 6,8 | 6,9 | 7,0 |
| Пропозиція риби на душу населення (кг) | 17,4 | 17,6 | 17,8 | 18,1 | 18,6 | 18,8 |

Список літератури:

1. Гринжевський М. В. Фактори підвищення ефективності рибного господарства / М. В. Гринжевський // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 4. – С. 34-40.
2. Статистичний щорічник Херсонської області за 2012 рік (за ред. В. А. Вознюка). – Херсон : Головне управління статистики у Херсонській області, 2013. – 610 с.
3. Хорунжий І. В., Мухіна І. А. Сучасний стан виробництва продукції рибницькими підприємствами Херсонської області / І. В. Хорунжий, І. А. Мухіна // Таврійський науковий вісник. – Херсон, 2010. – Вип. 72. – С. 325-330.
4. Мойсеев П. А. Современное состояние мирового рыбного хозяйства / П.А. Мойсеев // Рыбное хозяйство. – 1995. – Вып. 4. – С. 1-22.

Ганжуренко І. В.

Международный университет бизнеса и права

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫБОПРОДУКТОВОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ И МИРА

Резюме

В статье рассмотрено современное состояние и перспективы развития национального рыбопродуктового подкомплекса и тенденции производства рыбной продукции в мире. Проанализованы уровни вылова и производства аквакультуры в разрезе разных областей и Украины в целом за последние 17 лет. Исследована динамика производства продукции рыбной отрасли по всем наиболее серьезным субъектам-операторам рынка подкомплекса на фоне общегосударственного потребления данной продукции и общемирового баланса.

Ключевые слова: рыбопродуктивный подкомплекс, внутренние водоемы, рыбохозяйственная деятельность, общий вылов, потребление, динамика.

Ganzhurenko I. V.

International University of Business and Law

MODERN CONDITION AND DEVELOPMENT OF UKRAINIANS AND WORDS FISH PRODUCTIVITY SUB-COMPLEX

Summary

In the article the modern state and prospects of development of national fish-productivity sub-complex and tendency of production of fish goods are considered in the world. An analysis is done the levels of fishing-out and production of aquaculture in the cut of different areas and Ukraine on the whole for the last 17. Studies of dynamics of production of goods of fish industry are undertaken on all most serious to-operators of market of sub-complex on a background the national consumption of this products and world balance.

Key words: fish productivity sub-complex, inland waters, fish farming, general fishing-out, consumption, dynamics.

УДК 657.421

Ганусич В. О.

Ужгородський національний університет

СТАДІЇ КРУГООБИГУ КАПІТАЛУ, ВКЛАДЕНОГО В ОСНОВНІ ЗАСОБИ

Визначені дві основні стадії кругообігу капіталу, вкладеного в основні засоби. На першій стадії вартість, інвестована в основні засоби, набуває форми необоротного капіталу. На другій стадії, по мірі віднесення амортизації на витрати, відповідна частина вартості основних засобів повністю набирає всіх ознак оборотного капіталу та приймає участь в кожному господарському обороті доти, доки знову не буде інвестована в основні засоби.

Ключові слова: капітал, основні засоби, амортизація, оборотність капіталу, стадії кругообігу капіталу.

Постановка проблеми. Стрімкі зміни економічних умов господарювання призводять до того, що методологія бухгалтерського обліку не завжди відповідає викликам сьогодення. Її вдосконалення можливе лише через глибоке дослідження економіки суб'єктів господарювання, вивчення природи економічних явищ, розуміння їх внутрішніх взаємозв'язків. Вдосконалення методології такого складного об'єкту обліку як основні засоби в першу чергу вимагає вивчення процесу акумулювання коштів та здійснення капітальних інвестицій в основні засоби і повернення вкладених коштів в процесі господарського обороту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення змісту капіталу та його оборотності стало основним предметом вивчення для більшості економічних шкіл. А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Кене, Н. Сеніор – неповний перелік видатних вчених, які сформували економічну науку та сучасні уявлення про капітал як важливішу економічну категорію.

Обліковий ракурс питання оборотності основного капіталу та ролі амортизації в процесі його відновлення вивчали М.Г. Чумаченко, М. В. Кужельний, В.Г. Швець, Т.М. Білуха, Н.М. Ткаченко, В.В. Собко, С.Ф. Голов, О.А. Наумчук, Н.І. Самбурська, О. Борисюк та інші. Ці вчені зробили вагомий внесок у дослідження етапів оборотності основного капіталу, хоч, деколи, притримувалися кардинально протилежних думок. Для облікової науки, як ні для якої іншої, важливий пошук істини в цьому питанні, оскільки саме в системі облікової інформації формуються дані щодо вартості різних складових капіталу підприємства, які застосовують для управління та прийняття рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на суттєву кількість праць з даної проблематики досі не вирішеним та спірним лишається питання відображення в обліку амортизаційних відрахувань в якості власного джерела фінансування. Це пов'язано передусім з недостатньою чіткістю визначення стадій, які проходить капітал, вкладений в основні засоби, в процесі свого кругообігу.

Мета статті. Метою статті є дослідження процесу руху вартості, яка інвестується в основні засоби, визначення стадій її кругообігу та форм, яких набуває ця вартість в процесі використання та відновлення основних засобів.

Виклад основного матеріалу. Термін «капітал» походить від латинського *capitalis* – головний [1, с. 149].

Сутність капіталу як одної з фундаментальних економічних категорій вивчається протягом ряду століть. По мірі розвитку економічної думки початкове абстрактне поняття капіталу наповнювалося конкретним змістом. Різноманіття визначень терміну «капітал» зумовлюється різноманіт-

тям змістових сторін цієї економічної категорії. І.А. Бланк таким чином узагальнює характеристики капіталу, що визначають його зміст: капітал як об'єкт економічного управління; капітал як накопичена цінність; капітал як виробничий ресурс (фактор виробництва); капітал як інвестиційний ресурс; капітал як джерело доходу; капітал як об'єкт часової переваги; капітал як об'єкт купівлі-продажу; капітал як об'єкт власності та розпорядження; капітал як носій фактору ризику; капітал як носій фактору ліквідності [2, с. 10-20].

І.А. Бланк визначає капітал як накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових засобів та реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс та фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах та пов'язано з факторами часу, ризику та ліквідності [2, с. 21].

Не зважаючи на велику кількість трактувань цього поняття, в політичній економії капітал переважно розуміється як «інвестиційні ресурси», які охоплюють всі засоби виробництва [3, с. 37].

Для облікової науки важливіше окреслити зміст капіталу підприємства, ніж розглядати макроекономічний ракурс цієї категорії.

Ближчим до загальноприйнятої концепції обліку є визначення, згідно якого загальна сума всіх цінностей, які знаходяться в господарстві називається капіталом [4, с. 21].

Інтегрувавши дві попередні дефініції можна сформулювати визначення капіталу підприємства: капітал підприємства складає вартість інвестованих в нього ресурсів.

Наведене визначення передбачає концепцію оцінки вартості капіталу підприємства через вартість його активів. Причому ця концепція як раз і закладена у вітчизняних стандартах, де передбачено процедури для оцінки активів за ринковою вартістю (необоротних активів – за справедливою вартістю, запасів – за чистою вартістю реалізації, дебіторської заборгованості – за чистою реалізаційною вартістю) з відповідним відображенням змін у складі власного капіталу. Процедури, пов'язані з переоцінкою, чинять вплив на результати діяльності або показник капітал у дооцінках. Отже вартість власного капіталу в балансі оцінена через вартість активів.

Основним внутрішнім джерелом зростання капіталу підприємства є прибуток. Його отримання досягається через оборотність капіталу: піком кожного обороту є отримання доходу від реалізації, в якому і закладена певна сума прибутку. Тому підвищення оборотності сукупного капіталу та окремих його складових є значним резервом для зростання прибутку підприємства.

Щодо виробничих відносин капітал класифіку-

ють як основний і оборотний. Основний капітал переноситься на кінцевий продукт (відтворюється в ньому) частинами протягом тривалого строку за допомогою механізму амортизації. До основного капіталу відноситься та частина капіталу, яка авансується для придбання: основних засобів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових інвестицій, довгострокової дебіторської заборгованості, відстрочених податкових активів та інших необоротних активів. Оборотний капітал, на відміну від основного, повністю переноситься на кінцевий продукт протягом одного виробничого циклу, в кінці якого повністю відтворюється. Протягом одного обороту основного капіталу (від моменту вкладення грошових коштів у придбання необоротних активів до моменту їх відтворення) оборотний капітал здійснює безліч оборотів. [5, с. 7-8]

Дослідники В. Швець та О. Борисюк, розглядаючи характер руху необоротних активів в процесі кругообігу капіталу, визначають три етапи вартісного кругообігу. На першому етапі сформовані підприємством необоротні активи в процесі свого використання і зносу переносять частину своєї вартості на готову продукцію; на другому етапі в процесі реалізації продукції знос необоротних активів накопичується у формі амортизаційних відрахувань; на третьому етапі амортизаційні засоби як частина власних фінансових ресурсів підприємства спрямовуються на відновлення діючих або придбання нових видів необоротних активів [6, с. 55].

Отже, традиційний підхід до визначення оборотності капіталу розглядає оборотний та основний (необоротний) капітал як чітко розмежовані категорії. Описуються дві окремі вартості: необоротний капітал, який обертається повільно, та оборотний капітал, який обертається протягом одного операційного циклу. Насправді діалектичний взаємозв'язок оборотного та необоротного капіталу зумовлює їх постійне взаємне перетікання з одної форми в іншу. На рис. 1 описано схему руху вартості в процесі обороту капіталу, вкладеного в основні засоби. Позначення, які застосовані на рис. 1: Г – грошові кошти, авансовані у виробництво, Т – товар (продукт, який виробляє підприємство), А – амортизація яка відноситься на вартість створеного продукту, n – кількість операційних циклів, протягом яких нараховується амортизація.

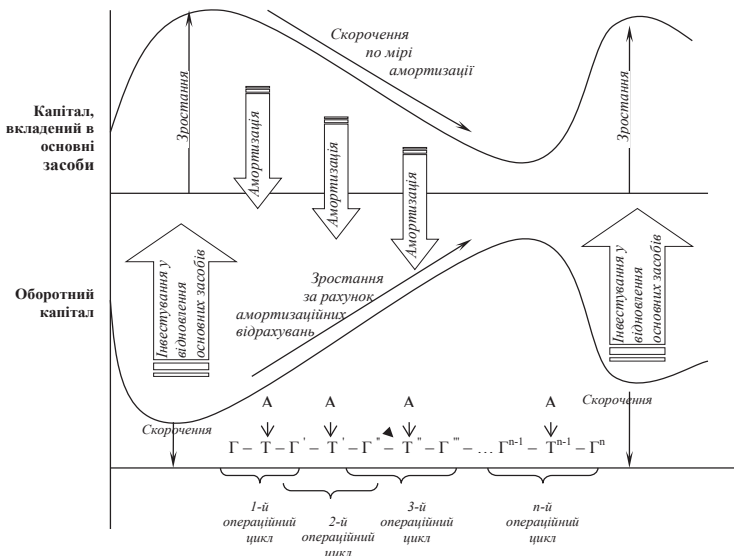


Рис. 1. Схема руху вартості в процесі обороту капіталу, вкладеного в основні засоби.

Схема відображає, що капітал, вкладений в основні засоби, повертається у грошовій формі частинами в кінці кожного операційного циклу, протягом терміну використання. Специфіка його оборотності полягає у тому, що по мірі нарахування амортизації частина вартості перетікає із складу необоротних активів до оборотних. Отже, природа оборотності необоротного капіталу полягає у поступовому перетворенні його на оборотний капітал, в складі якого він обертається кожний операційний цикл і лише при акумулюванні достатньої суми, в процесі відновлення основних засобів, знову набуває форми необоротного капіталу.

Отже капітал, вкладений в основні засоби в процесі кругообігу набуває двох форм та проходить дві основні стадії:

1. Стадія перебування у формі необоротного капіталу. На цій стадії кошти вилучені з обороту.
2. Стадія перебування у формі оборотного капіталу. По мірі віднесення суми амортизації на витрати відповідна частина вартості основних засобів повністю набирає всіх ознак оборотного капіталу та приймає участь в кожному господарському обороті доти, доки знову не буде інвестована в основні засоби.

В спрощеному вигляді оборотність капіталу, вкладеного в основні засоби, представляє схема на рис. 2.



Рис. 2. Оборотність капіталу, вкладеного в основні засоби

Важливість визначення стадій, на яких перебуває необоротний капітал, зокрема вкладений в основні засоби, в процесі кругообігу зумовлюється потребою у вдосконаленні методології його обліку. Проамортизована вартість основних засобів за чинної системи обліку фактично «розчиняється» в оборотних коштах. Згідно з теоретичними положеннями більшості економічних наук, амортизаційні відрахування є одним із важливих власних джерел фінансування. Сьогодні інформація щодо накопичення та використання амортизаційних відрахувань відображається тільки в позабалансовому обліку. Розуміння процесів нагромадження вартості для відтворення основних засобів створює підґрунтя для нового бачення їх відображення через об'єкти бухгалтерського обліку.

Розуміння ролі проамортизованої частини капіталу, вкладеного в основні засоби, для поповнення оборотних коштів підприємства дозволяє зробити

висновки щодо впливу амортизаційної політики на прибуток. Прискорені методи амортизації у перших роках використання об'єктів негативно впливають на прибуток. Але через те, що амортизаційні відрахування поповнюють оборотні кошти та обертаються кожний операційний цикл, ця додаткова вартість у складі оборотних активів здатна приносити додатковий прибуток.

Висновки і пропозиції. Капітал підприємства можна визначити як вартість інвестованих в його діяльність ресурсів. Оборотність цих ресурсів призводить до отримання прибутку – основної мети діяльності будь-якого підприємства. Тому важливим є поділ капіталу на оборотний та необоротний, які різняться характером участі в господарському обороті. У статті визначено, що капітал, вкладений в основні засоби, не просто окупується протягом

декількох операційних циклів, а в процесі свого кругообігу здатен перетворюватися на повноцінну частину оборотного капіталу. Отже, уявлення щодо оборотності основного та оборотного капіталу як окремих роз'єднаних категорій є хибним. Частина основного капіталу в процесі амортизації акумулюється в складі оборотних коштів і обертається на рівні з іншими елементами оборотного капіталу доти, доки підприємство не здійснить нову інвестицію у відновлення основних засобів і ця вартість знову набуде форми основного капіталу. У чинній системі обліку ні в активі, ні в пасиві не відображається акумулювання вартості проамортизованих основних засобів в складі оборотного капіталу. Розробка механізму відображення в обліку цієї складової оборотних коштів може стати предметом наступних наукових досліджень.

Список літератури:

1. Щетинін А. І. Політична економія : підручник. / А. І. Щетинін. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 40 с.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
3. Макконелл К. Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. Т. 1. / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – Издательство «Туран», 1996 г. – 399 с.
4. Сиверс Е. Е. Классификация ценностей и основанная на ней классификация счетов / Е. Е. Сиверс // Коммерческое образование. – 1908. – № 1. – С. 21.
5. Круш П. В. Капітал та основні засоби підприємства : навч. посіб. / П. В. Круш, В. І. Подвігіна, О. В. Клименко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.
6. Швець В. Необоротні активи в системі кругообігу капіталу підприємства / В. Швець, О. Борисюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, 2010. – Випуск № 118. – С. 53-55.

Ганусич В.А.

Ужгородский национальный университет

СТАДИИ КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА, ВЛОЖЕННОГО В ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА

Резюме

Определены две основные стадии кругооборота капитала, вложенного в основные средства. На первой стадии стоимость, инвестированная в основные средства, приобретает форму необоротного капитала. На второй стадии, по мере отнесения амортизации к расходам, соответствующая часть стоимости основных средств полностью приобретает признаки оборотного капитала и принимает участие в каждом хозяйственном обороте до тех пор, пока не будет опять инвестирована в основные средства.

Ключевые слова: капитал, основные средства, амортизация, оборотность капитала, стадии кругооборота капитала.

Ganusych V.A.

Uzhgorod National University

STAGE OF THE CIRCUIT OF CAPITAL INVESTED IN FIXED ASSETS

Summary

Identified two main stages of the circulation of capital invested in fixed assets. In the first stage the value invested in fixed assets takes the form of non-current capital. In the second stage the part of the cost of fixed assets included in the costs through depreciation acquires all the features of working capital. This cost is involved in every economic circulation as long as there will be invested again in fixed assets.

Key words: capital, fixed assets, depreciation, circulation of capital, stage of the circuit of capital.

УДК 338.43: 631.1

Голович Н. М.

Херсонський державний аграрний університет

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проведено аналіз існуючих методик оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Проаналізовано недоліки та переваги існуючих методів оцінки рівня економічної безпеки відносно діагностики сільськогосподарського підприємства. Запропоновано авторську методику оцінки рівня економічної безпеки функціонування сільськогосподарських підприємств, яка складається із шести секторів.

Ключові слова: економічна безпека, методи оцінки, рівень економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, складові економічної безпеки, сектор економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Постановка проблеми. В нестабільних ринкових умовах, підкріплених опортуністичними настроями політичної ситуації в країні, діагностика економічної безпеки є важливим інструментом для виявлення резервів й можливостей збільшення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. Зосереджуючись на локальних короткострокових завданнях, сільськогосподарські підприємства нехтують визначенням рівня економічної безпеки підприємства, тому ризикують понести величезні збитки, знищити конкурентні переваги, нівелювати власний потенціал і, як наслідок, привести до банкрутства. Тому актуальним є питання визначення методики оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню оцінки рівня економічної безпеки підприємства присвячено наукові праці таких вчених як Марущак С.М., Бендикова М.А., Ілларіонова А., Ковальова Д., Сухорукової Т., Штовби С.Д., Олейнікова Е.А., Реверчук Н.Й., Довбня С.Б., Гічової Н.Ю., Ткаченко А.М., Резніков О.П., Іванової Н.С. та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається не вирішеним питання єдиної методики оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є удосконалення методики оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Виклад основного матеріалу. Акцентуючи увагу лише на збільшенні валового доходу та максимізації прибутку, суб'єкти господарської діяльності, виробництво яких зосереджено в аграрному секторі України, нівелюють існуючий потенціал галузі, мінімізуючи інноваційну діяльність та зводячи моніторинг рівня економічної безпеки до розрахунку чистого прибутку (збитку). Для оцінки економічної безпеки підприємств (ЕБП) пропонується велика варіативність моделей, методів та методик, систематизуючи які можна виокремити (рис. 1): індикаторний підхід; ресурсно-функціональний підхід; програмно-цільовий підхід.

Звернемо увагу, що науковці у визначенні методики оцінки досліджуваного поняття не мають єдиної думки, хоча й прослідковується певна системність. Зокрема Рубанов М.М. виокремив два напрями оцінки економічної безпеки

підприємств: на основі показників безпеки та показників небезпеки [1, с. 153]. Кракос Ю.Б. і Серик Н.І. рівень економічної безпеки розглядають за різними сторонами діяльності компаній [2, с. 105], тоді як Шпанковська Н.Г., Костанецький В.В., Котенко Н.О. наполягають, що оцінка рівня економічної безпеки підприємства повинна ґрунтуватися на аналітичних показниках динаміки, структури та співвідношень взаємопов'язаних показників.

У роботах Покропивного С.Ф., Донець Л.І., Ващенко Н.В. та багатьох інших [3, с. 137], оцінку економічної безпеки підприємств, до яких відносяться також і сільськогосподарські підприємства, пропонують проводити на підставі розрахунку сукупного критерію економічної безпеки (формула 1):

$$K_{EB} = \sum_{i=1}^n k_i * d_i, \quad (1)$$

де, k_i – величина окремого критерію за i -ю функціональною складовою;

d_i – питома вага (значимість) i -ої функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Значення k_i визначають за формулою 2:

$$k_i = \frac{C3_i}{3_i}, \quad (2)$$

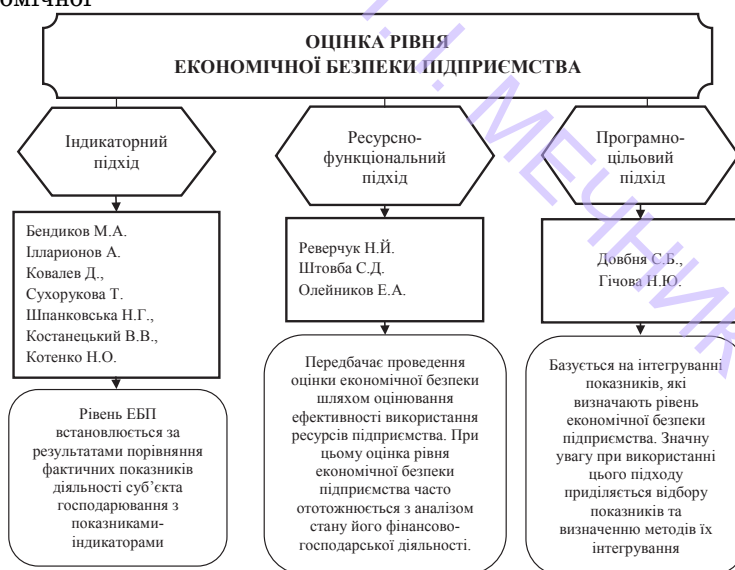


Рис. 1. Підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства *

* Згруповано автором за даними [3; 5; 11; 15]

де $СЗ_i$ – сукупний збиток за i -ю функціональною складовою;

Z_i – сумарні витрати на реалізацію заходів щодо попередження збитку сільськогосподарських підприємств за i -ю функціональною складовою.

Академік Ткаченко А.М. та Резніков О.П. всю сукупність існуючих методик оцінки економічної безпеки підприємства, до яких належить досліджувана категорія підприємств, об'єднують у дві групи: 1) оцінка рівня економічної безпеки підприємств в цілому по підприємству, переважно з використанням евристичних методів або використання показників однакових для всіх складових; 2) оцінка економічної безпеки підприємства за певними окремими складовими, після чого інтегрування та зведення оціночних показників до кінцевого, остаточного значення. Вони зауважують, що діагностика повинна враховувати стратегічні цілі, задачі підприємства, галузеву й виробничу специфіку, а також базуватися на соціальній, виробничо-технічній, організаційно-адміністративній єдності [2, с. 102-106].

Шлемко В.Т. й Бінько І.Ф. пропонують узагальнюючу оцінку економічної безпеки підприємства на підставі зіставлення граничних і фактичних значень індикаторів [3; 4], поєднану з використанням графічного аналізу, що дає змогу виокремити три зони безпеки сільськогосподарського підприємства: зону нормального рівня, зону критичного рівня та зону передкризового рівня. У якості індикаторів можуть виступати нормовані значення показників, розрахованих на базі граничних значень вихідних показників за формулою 3:

$$X_i = \left(\frac{P_{\text{фп}}}{P_{\text{ін}}} \right)^b, \quad (3)$$

де $P_{\text{фп}}$, $P_{\text{ін}}$ – відповідно фактичні та нормативні значення i -го показника;

b – показник ступеня (для показника типу «мінімум» = 1, для типу «максимум» = -1).

Отримана на основі проведених досліджень графічна модель дозволяє наочно побачити не тільки існуючий стан безпеки, але й пріоритетний [4], що є головною перевагою даної методики у визначенні рівня ЕБП сільського господарства.

Широкого розповсюдження набув індикаторний метод діагностики рівня економічної безпеки сільськогосподарського підприємства. Наприклад, Ковальов Д. й Сухорукова Т. використовують такі підсистеми економічної безпеки підприємства як технологічна безпека, ресурсна безпека та фінансова безпека, до кожної з яких виокремлюють певний набір індикаторів та відповідні вимоги до їх величин або умов дії [5]. На основі бальних оцінок складових пропонує діагностувати рівень економічної безпеки підприємств Реверчук Н.Й. звужуючи аналіз до показників техніко-технологічної, фінансової, кадрової, екологічної, інформаційної, політико-правової, силової та ринкової безпеки [6]. Пропонуючи граничні межі запропонованого набору коефіцієнтів, науковець не дає обґрунтування свого вибору, що ускладнює його застосування. Не зважаючи на досить великий асортимент показників, автор не врахувала деякі особливості, що характерні для сільськогосподарських підприємств.

На чотири блоки поділяють систему індикаторів оцінки Клебанова Т.С. і Сергієнко Є.А.: блок ринкових факторів, блок не ринкових факторів, блок соціально-політичних факторів та блок факторів впливу економічного простору [9]. Варто наголосити, що для функціонування сільськогоспо-

дарських підприємств важливою є оцінка впливу контрагентів на рівень економічної безпеки, що не враховано в даній методиці.

Таким чином, аналіз методик заснованих на діагностиці окремих складових економічної безпеки сільськогосподарських підприємств мають ряд найпоширеніших спільних недоліків, а саме:

- відсутня обґрунтована рекомендація вибору показників, що відображають стан обраних функціональних складових;

- відсутня єдина градаційна шкала для аналізу стану обраних оціночних складових рівня економічної безпеки підприємства;

- відсутня єдина система показників за однаковими функціональними складовими. Автори методик не мають спільної думки щодо критеріальних коефіцієнтів, а тому результати оцінювання не є однаковими;

- суб'єктивний характер визначення вагових коефіцієнтів, який залежить від думки експертної групи;

- неврахування якісних показників діагностики функціональних складових економічної безпеки підприємства або складність визначення їх впливу. Так для сільськогосподарських підприємств важлива роль належить високій кредитній репутації, але разом з тим він є не важливим за умови самофінансування діяльності; через високу плинність кадрів, пов'язану із сезонністю виробництва у галузі, важко оцінити рівень відданості персоналу, а тому існує високий ризик небезпеки кадрової складової. Тоді як рівень довіри до суб'єкта господарської діяльності його контрагентів безпосередньо пов'язаний одночасно з прибутковістю підприємств, дотриманням договірних умов, репутації та іншого;

- алгоритм оцінювання економічної безпеки є не досконалим та має складності у практичній реалізації;

- важкість практичного розрахунку, яка пов'язана з великим асортиментом функціональних складових рівня економічної безпеки підприємств, що пропонуються різними авторами. Необхідно мати на увазі, що запропонована І. Нагорною інноваційна та ретроспективна складові економічної безпеки промислового підприємства не можуть бути розраховані на практиці для більшості агропромислових підприємств, через недоліки методології статистичної звітності та низький рівень нововведень у практичній діяльності сільськогосподарських підприємств. Тоді як комерційна, ринкова, соціальна, сировинна та енергетична складові рівня економічної безпеки підприємства, запропоновані дослідниками С. Довбня й Н. Гічовою [7, с. 88-97] є актуальними для аграрного сектора економіки.

На інвестиційну підтримку умов, які забезпечують економічну безпеку підприємств, до яких відносяться також і сільськогосподарські підприємства, звернули увагу Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. [8] та Шлемко В.Т. [4, с. 138] у методиці визначення співвідношення величини бруто-інвестицій до суми ресурсів, необхідних для умов високого рівня економічної безпеки (формула 4):

$$P_{\text{ЕБ}} = \frac{BI^t}{I_{\text{ЕБ}}^t} \rightarrow 1, \quad (4)$$

де BI^t – бруто-інвестиції у році t ;

$I_{\text{ЕБ}}^t$ – інвестиції підприємства в році t , необхідні для забезпечення економічної безпеки підприємства.

На основі отриманих даних, автори методики пропонують сім рівнів економічної безпеки та відповідну характеристику їх стану: підтримуючий (до 0,05), мінімальний (0,06-0,10), дуже низький (0,11-0,19), низький (0,2-0,29), середній (0,3-0,49), високий (0,5-0,7), дуже високий (більше 0,7) [8], що дозволяє отримати не лише кількісний, а й якісний аналіз досліджуваного стану, зосереджуючись на конкурентних здатностях підприємства, але не враховуючи інші функціональні складові. Звернемо увагу, що для підприємств сільського господарства роль інвестицій у підтриманні належного стану розвитку є важливою, а тому вважаємо, що методика бруто-інвестицій здатна об'єктивно охарактеризувати стан безпеки (небезпеки).

Через загрозливий і всеохоплюючий характер світової фінансової кризи, частина науковців наголошують на пріоритетності фінансової складової економічної безпеки підприємства [10; 11]. Так, Свдокімов Ф.І., Мізіна О.В. й Бородіна О.О. пропонують бальну експрес-оцінку фінансової безпеки підприємства, що ґрунтується на граничних значеннях показників та їх рейтингу. Ляшенко С.Н. апелює до оцінки рівня економічної безпеки підприємства, яка основана на аналізі фінансової стійкості, що залежить від кількості оборотних коштів для здійснення виробничо-збутової діяль-

ності [10]. Солідарним до діагностики економічної безпеки підприємства за фінансовим станом є також Гришко Н.Є., Полтавська Є.О., Кавун С.В., Вихристюк О.С. [11, с. 199] та інші.

Досліджуючи економічну безпеку агропромислового підприємства, до яких варто віднести й сільськогосподарські підприємства, Іванова Н.С. в результаті канонічного аналізу виокремлює чинники-симптоми рівня економічної безпеки, а саме фінансові коефіцієнти: коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт фінансової стійкості (коефіцієнт фінансування), коефіцієнт обіговості капіталу, валова рентабельність продаж, рентабельність власного капіталу, коефіцієнт придатності основних засобів та фондівіддачу. Автор пропонує п'ять рівнів економічної безпеки підприємства, до кожного з яких запропоновано граничне значення: абсолютно безпечні, безпечні, достатньо безпечні, небезпечні, криза економічної безпеки [12, с. 27].

Але даний підхід, що заснований на фінансовій складовій досліджуваного поняття, не може об'єктивно охарактеризувати рівень економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, для яких велике значення мають й інші складові. Так, наприклад за даними аналітиків 80% збитку матеріальним активам наносить власний персонал

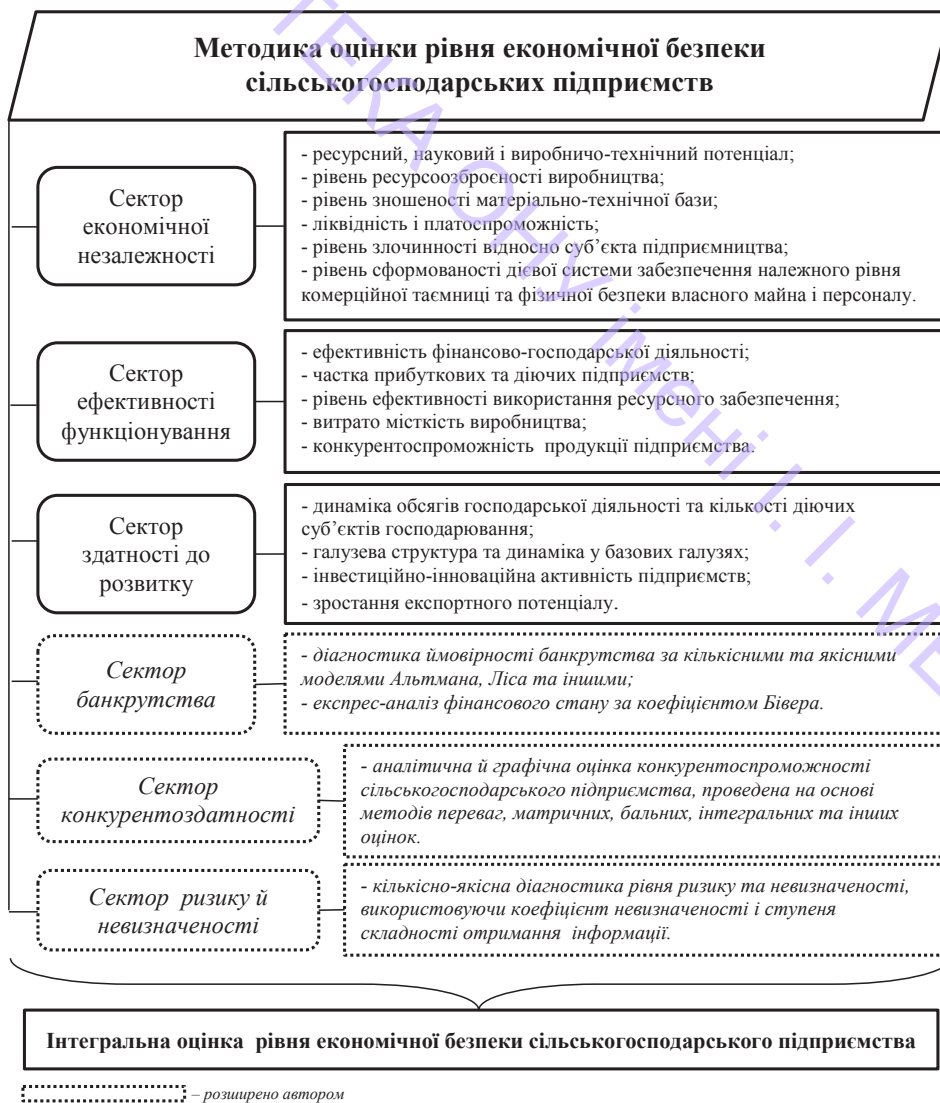


Рис. 2. Методика оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств *

* Згруповано за даними [14; 15] та розширено автором

компаній [13], а в середньому проблеми кадрової безпеки знижують прибуток на 6-9% [3, с. 124]. Тому для сільськогосподарських підприємств, для яких характерна висока плинність кадрів через сезонність виробництва, а також низький рівень заробітної плати й важкі умови праці, важливим є врахування даної складової в інтегральній оцінці економічної безпеки підприємства, хоча зауважимо високу значимість у ній рівня фінансової складової

Враховуючи, що сільське господарство є одним з фундаментів АПК України та ключовим елементом у зміцненні продовольчої і, як наслідок, національної безпеки країни, зауважимо, що важливим аспектом аналізу економічної безпеки сільського господарства повинно бути дослідження рівня банкрутства, конкурентоздатності, невизначеності й ризику підприємства, тому вважаємо за необхідне поглибити методику оцінки економічної безпеки сільськогосподарських підприємств та проводити її за такими секторами: сектор економічної незалежності; сектор ефективності функціонування; сектор здатності до розвитку; сектор банкрутства; сектор конкурентоздатності; сектор ризику й невизначеності (рис. 2).

Кожен із запропонованих секторів рівня економічної безпеки сільськогосподарського підприємства складається з критеріальних показників, оцінку стану яких варто порівнювати з їх норма-

тивними значеннями галузі. У результаті на основі проведеного аналізу розраховують інтегральний показник, який становить суму шести запропонованих секторів з врахуванням вагового коефіцієнта кожного. Слід наголосити, що аналіз за даною методикою враховує стан основних складових економічної безпеки й на нашу думку найбільш точно віддзеркалює особливості функціонування сільськогосподарського підприємства.

Висновки і пропозиції. Отже, моніторинг рівня економічної безпеки дає змогу своєчасно виявити існуючі та можливі загрози функціонування сільськогосподарського підприємства. Виявлено, що на сьогодні існує три основних підходи до оцінки рівня економічної безпеки підприємства (індикаторний, ресурсно-функціональний, програмно-цільовий), але жоден із них не враховує в повній мірі особливостей функціонування підприємств сільського господарства, а тому нами запропоновано методику оцінки, засновану на визначенні стану базових секторів: сектор економічної незалежності; сектор ефективності функціонування; сектор здатності до розвитку; сектор банкрутства; сектор конкурентоздатності; сектор ризику й невизначеності, кожен з яких складається з відповідних критеріальних показників та індикаторів, на основі розрахунку яких визначають інтегральну оцінку рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств.

Список літератури:

1. Рубанов М. М. Оцінка економічної безпеки підприємства / М. М. Рубанов // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Безпекознавство: теорія та практика», 15.03-15.04.2013 р. – Луганськ – С. 153-156.
2. Ткаченко А. М. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства / А. М. Ткаченко, О. Л. Резніков // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 101-106.
3. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / [В. М. Гець, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.]; за ред. В. М. Гейця. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
4. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
5. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48-52.
6. Реверчук Н. Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур : монографія / Н. Й. Реверчук. – Львів : ЛБІ НБУ, 2004. – 195 с.
7. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88-97.
8. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
9. Клебанова Т. С. Моделі оцінки, аналізу та прогнозування економічної безпеки підприємства / Т. С. Клебанова, Є. А. Сергієнко // БізнесІнформ. – 2006. – № 8. – С. 65-72.
10. Ильяшенко С. Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия / С. Н. Ильяшенко // Наукові праці ДовНТУ – 2002. – № 48. – С. 16-22.
11. Вихристюк О. С. Методичні підходи до вимірювання економічної безпеки підприємства. / О. С. Вихристюк. // Наукові праці МАУП. – 2010. – Вип. 1 (24). – С. 194-200.
12. Іванова Н. С. Модель оцінки економічної безпеки агропромислових підприємств / Н. С. Іванова // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 7-8 – С. 26-29.
13. Johansen S. Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models / S. Johansen // Econometrica. – 1991. – № 9. – P. 1551-1580.
14. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
15. Кредісов В. А. Розвиток підприємництва у сучасних транзитивних економічних системах : дис. ... доктора екон. наук : 08.01.01 / Кредісов Вячеслав Анатолійович. – К. : Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2005. – 368 с., 51 арк. – Бібліогр.: арк. 353-368.

Голович Н. М.

Херсонский государственный аграрный университет

МЕТОДИКА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Проведен анализ существующих методик оценки уровня экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий. Проанализированы недостатки и преимущества существующих методов оценки уровня экономической безопасности в отношении диагностики сельскохозяйственного предприятия. Предложена авторская методика оценки уровня экономической безопасности функционирования сельскохозяйственных предприятий, которая состоит из шести секторов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, методы оценки, уровень экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия, составляющие экономической безопасности, сектор экономической безопасности сельскохозяйственного предприятия.

Golovich N. M.

Kherson State Agrarian University

METHODOLOGICAL ANALYSIS AND EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The analysis of existing methodologies to assess the level of economic security of farmers. Analyzed the advantages and disadvantages of the existing methods of assessing the level of economic security regarding diagnosis farm. An original technique of assessing the level of economic security of the farm, which consists of six sectors.

Key words: economic security, methods of assessment, the level of economic security of agricultural enterprises that make economic security, economic security sector agricultural enterprises.

УДК 519.8

Горбачук В. М.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ РИНКОВИХ НЕДОСКОНАЛОСТЕЙ У ГАЛУЗІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Вхід нової фірми у телекомунікаційну галузь збільшує корисність уже приєднаних споживачів і залишає незмінною корисність новоприєднаних споживачів. Монополія максимізує свій прибуток, встановлюючи свою ціну за приєднання так, щоб кількість користувачів перевищувала половину всіх наявних. Вона залишає поза мережею низькоплатоспроможних споживачів.

Ключові слова: мережні продукти, мережні зовнішні ефекти, монополія, соціальний добробут, оптимальність.

Постановка проблеми полягає у дослідженні можливості ендogenousого і майже розривного шляху дифузії (нової мережної технології), основаної на ефекті встановленої бази (наявній кількості користувачів технології) [1-3].

Сучасні дослідження у галузі глобальної стільникової телефонії говорять, що технологія виявляє ефекти встановленої бази у прийнятті (нової технології) і що стільникова дифузія змінюється поміж країн і груп країн в силу технологічних, соціоeкономічних і регуляторних факторів, які впливають на процес дифузії. Як правило, існуючі моделі не можуть емпірично розрізнити періоди швидкої дифузії, звичайні для більшості індустріалізованих країн, від критичної маси, яка не спирається на зменшення ціни чи екзогенно змінювані технології [4-7]. Відомі спроби виключити іншу потенційну причину ендogenousої дифузії – епідемічні ефекти, в яких зростає рівень проникнення при постійній інтенсивності користування.

Нерозв'язане питання – властивості моделей, які дозволяють знаходити критичну масу поширення технології і пропонувати відповідні регулювання.

Мета роботи – строго обґрунтувати регулювання у галузі телекомунікацій.

Основні результати виходять з моделі економіки, що складається з двох однакових за чисельністю груп споживачів, які бажають приєднатися до певної телекомунікаційної послуги (скажімо, отримання телефонного зв'язку): η споживачів типу H високо (high) цінують приєднання до цієї послуги, а $\eta > 0$ споживачів типу L – низько (low).

Позначимо $p \geq 0$ плату за приєднання до цієї послуги. Якщо фактична кількість приєднаних (до послуги) споживачів становить q , то функція корисності споживача типу L дорівнює

$$U_L = \begin{cases} q - p, & \text{споживач приєднаний} \\ 0, & \text{споживач не приєднаний} \end{cases} \quad (1)$$

а функція корисності споживача типу H –

$$U_H = \begin{cases} \alpha q - p, & \text{споживач приєднаний} \\ 0, & \text{споживач не приєднаний} \end{cases} \quad (2)$$

де $1 < \alpha$ вимірює важливість послуги для споживача типу H : $U_H > U_L$.

При побудові функції попиту (у координатах p по вертикалі та q по горизонталі) на телекомунікаційні послуги скористаємося припущенням А2 [7] про відсутність невдачі координації: якщо кожний споживач групи (H або L) виграє від підписки (передплати) до послуги, то всі споживачі групи підписуватимуться до послуги. Тоді споживачі групи H приєднуються до послуги за умови приєднання всієї даної групи, тобто η споживачів, а споживачі групи L – за умови приєднання всіх наявних 2η споживачів.

Звернімо увагу, що корисність $U_L = q - p \leq 2\eta - p$

перевищує 0 за умови $p < 2\eta$, тобто за достатньо низької ціни. Отже, $q = 2\eta$ при $0 \leq p \leq 1\eta$. Залишається розглянути випадки $q = \eta$ та $q = 0$.

Для $q = \eta$ нерівності

$$0 > U_L = q - p = \eta - p, \quad 0 \leq U_H = \alpha q - p = \alpha\eta - p$$

мають місце при $\eta < p \leq \alpha\eta$, тобто при $1 < \alpha$. Враховуючи випадок $0 \leq p \leq 2\eta$, обсяг попиту становить $q = \eta$ при $2\eta < p \leq \alpha\eta$, для чого припускаємо

$$2 < \alpha. \quad (3)$$

Таким чином, $q = 0$ при $p > \alpha\eta$, а функція агрегованого попиту задається

$$q = \begin{cases} 2\eta & \text{при } 0 \leq p \leq 2\eta \\ \eta & \text{при } 2\eta < p \leq \alpha\eta \\ 0 & \text{при } p > \alpha\eta \end{cases}. \quad (4)$$

Після побудови кривої попиту визначимо поняття, яке телекомунікаційні фірми вважають дуже корисним при маркетингу своєї нової послуги: при даній платі приєднання до послуги, **критична маса** – це мінімальне число користувачів, потрібне для гарантування того, що прийнятні це число споживачів матиме невід'ємну корисність від підписки. Щоб організувати вечірку чи подорож на вихідні, організатор має переконати потенційних учасників у тому, що у ній точно візьме участь певна мінімальна кількість людей, а це фактично означатиме ще більшу кількість приєднаних учасників внаслідок зростаючих мережних ефектів. У телекомунікаціях критична маса завжди є функцією ринкової ціни: підвищення ціни означатиме збільшення критичної маси, а зменшення ринкової ціни знижуватиме критичну масу, бо за нижчої ціни користувачів задовольнятиме менший розмір мережі. Володіючи такими поняттями, колишній студент автора розробила проект Djuice, який заробив компанії Київстар понад два мільярди доларів за п'ять років [8].

Якщо в рівновазі лише один тип споживачів приєднується до даної послуги, то це – тип H : споживачі, які високо цінують послугу, першими її придбають. Співвідношення (2) означає, що споживач типу H приєднуватиметься до послуги за умови $p \leq \alpha q$, звідки випливає значення критичної маси (critical mass) $q^{cm} = \frac{p}{\alpha}$. У координатах p по осі ординат і q по осі абсцис ці значення лежать на відріжку променя від початку координат $(0, 0)$ до точки $(\eta, \alpha\eta)$.

У маркетингу важливо знати критичну масу, щоб визначити рівень реклами нових телекомунікаційних послуг: якщо q^{cm} споживачів купують послугу, то ще більше споживачів приєднається до неї, незважаючи на скорочення реклами.

До 1980-х рр. більшість країн мала монопольну ринкову структуру у галузі телекомунікацій. Наприклад, в Україні така монопольна фірма називалася Укртелеком, в Естонії – Estonia Telecom. В Ізраїлі до 1960-х рр. подібна фірма також надавала поштові послуги.

Припустимо, що єдина фірма, яка забезпечує приднання споживачів до ринку з попитом, заданим співвідношенням (4), має витратити суму

$$\mu < p \quad (5)$$

на кожного споживача, а також деяку фіксовану суму ϕ на вхід у ринок (технологію мережі). Невід'ємність монопольного прибутку

$$\pi(p) = \begin{cases} 2\eta(p - \mu) - \phi & \text{при } 0 \leq p \leq 2\eta \\ \eta(p - \mu) - \phi & \text{при } 2\eta < p \leq \alpha\eta \\ 0 & \text{при } p > \alpha\eta \end{cases} \quad (6)$$

має місце за умови

$$\phi \leq \min\{\eta(\alpha\eta - \mu), 2\eta(2\eta - \mu)\} \quad (7)$$

і монопольної ціни $p = p^m$.

Максимальний прибуток від обслуговування споживачів лише типу H більший максимального прибутку від обслуговування всіх споживачів за умови

$$0 < \eta(\alpha\eta - \mu) - \phi - [2\eta(2\eta - \mu) - \phi] = \alpha\eta^2 - \eta\mu - 4\eta^2 + 2\eta\mu = \eta^2(\alpha - 4) + \eta\mu, \quad (8)$$

$$\alpha > 4 - \frac{\mu}{\eta}.$$

В силу співвідношень (1), (2), (6) функція соціального добробуту

$$W = \eta U_H + \eta U_L + \pi(p^m)$$

дорівнює

$$W = \begin{cases} \eta(2\alpha\eta - p^m) + \eta(2\eta - p^m) + 2\eta(p^m - \mu) - \phi & \text{при } 0 \leq p^m \leq 2\eta \\ \eta(\alpha\eta - p^m) + \eta(p^m - \mu) - \phi & \text{при } 2\eta < p^m \leq \alpha\eta \\ 0 & \text{при } p^m > \alpha\eta \end{cases} =$$

$$= \begin{cases} \eta(2\alpha\eta - 2\eta) + \eta(2\eta - 2\eta) + 2\eta(2\eta - \mu) - \phi & \text{при } p^m = 2\eta \\ \eta(\alpha\eta - \alpha\eta) + \eta(\alpha\eta - \mu) - \phi & \text{при } p^m = \alpha\eta \\ 0 & \text{при } p^m > \alpha\eta \end{cases} =$$

$$= \begin{cases} \eta(2\alpha\eta - 2\eta) + 2\eta(2\eta - \mu) - \phi & \text{при } p^m = 2\eta \\ \eta(\alpha\eta - \mu) - \phi & \text{при } p^m = \alpha\eta \\ 0 & \text{при } p^m > \alpha\eta \end{cases}.$$

Значення цієї функції при обслуговуванні всіх споживачів більше, ніж при обслуговуванні споживачів лише типу, за умови

$$0 < 2\eta(\alpha\eta - \eta + 2\eta - \mu) - \phi - [\eta(\alpha\eta - \mu) - \phi] = 2\eta(\alpha\eta + \eta - \mu) - \eta(\alpha\eta - \mu) =$$

$$= \eta(2\alpha\eta + 2\eta - 2\mu - \alpha\eta + \mu) = \eta(\alpha\eta + 2\eta - \mu),$$

$$\alpha > \frac{\mu - 2\eta}{\eta} = \frac{\mu}{\eta} - 2. \quad (9)$$

Нерівності (3) і (5) означають

$$\mu < p = p^m \leq \min\{2\eta, \alpha\eta\} = 2\eta, \quad \frac{\mu}{\eta} < 2,$$

а тоді з нерівності (8) випливає нерівність (9). Таким чином, монопольний провайдер телекомунікаційних послуг не максимізує соціальний добробут, максимізуючи свій прибуток.

Протягом 1980-х рр. уряди почали усвідомлювати, що монопольні ринкові структури у галузі телекомунікацій, яких вважали природними монополіями, спотворюють галузеві ринки. Головною подією, що вела до запровадження конкуренції у цій галузі, став у 1982 р. поділ компанії AT&T США на 7 регіональних телефонних компаній, а також створення компаній MCI й SPRINT як основних конкурентів на міжміському та міжнародному ринках [6].

У 1980-х рр. регулятори обговорювали три базові питання:

знаючи, що багато користувачів (типу H) уже приєднано до наявного монопольного провайдера телекомунікаційних послуг, чи можна поліпшувати соціальний добробут, дозволяючи новому оператору приєднувати інших споживачів (типу L) до мережі;

чи матиме прибуток новий оператор, який входить у ринок;

коли входження нових провайдерів є соціально бажаним, то як можна запобігти втягуванню наявної монополії у хижацьке ціноутворення для привертання більшої кількості споживачів, а відтак у звуження потенційного ринку для нової фірми, що входить у галузь телекомунікацій.

У 1997 р. в Ізраїлі ринок для міжнародних телефонних дзвінків було дерегульовано, коли в ринок одночасно входили дві нові фірми. Щоб запобігти втягуванню наявної монополії Bezeq Comrapu в недобросовісні практики скорочення цін, Міністерство телекомунікацій Ізраїлю видало обмеження, яке забороняло цінові знижки від Bezeq Comrapu при частці ринку Bezeq Comrapu понад 70%. Тому припускаємо, що регулятор наказує наявній монополії не знижувати її ціну (плату) приднання (до мережі), коли не завершений вхід в ринок конкуруючого провайдера: наявна монополія обслуговує споживачів лише типу H , а нова фірма може обслуговувати всіх споживачів типу L , зменшуючи свою плату приднання нижче плати наявної монополії.

Коли новий телекомунікаційний провайдер (entrant) входить у галузь після того, як η споживачів типу H вже сплатили наявній монополії за приднання, то на свою послугу матиме не агрегований попит (4), а залишковий попит

$$q^e = \begin{cases} \eta & \text{при } p \leq 2\eta \\ 0 & \text{при } p > 2\eta \end{cases}.$$

Тому новий провайдер, максимізуючи свій прибуток, обирає ціну $p^e = 2\eta$ й дістає додатний в силу нерівності (7) прибуток

$$\pi^e = q^e(p^e - \mu) - \phi = \eta(2\eta - \mu) - \phi > 0.$$

Отже, при вході в ринок нового провайдера він збільшує свій вигравш від 0 до π^e , наявна монополія зберігає свій вигравш від приднаних раніше споживачів, споживач типу H збільшує свій вигравш від $U_H = \alpha\eta - p^m = \alpha\eta - \alpha\eta = 0$ до $U_H = \alpha\eta - p^e = \alpha\eta - 2\eta = \eta(\alpha - 2) > 0$, а вигравш споживача типу L залишається рівним $0 = U_L = q - p^e = 2\eta - 2\eta$.

Твердження 1. Вхід у телекомунікаційну галузь збільшує корисність уже приєднаних споживачів і залишає незмінною корисність новоприєднаних споживачів, збільшує прибуток нової фірми й залишає незмінним прибуток наявної фірми.

Коли, крім ринку для приднань, враховувати також ринок для потоку надання послуг (телефонних дзвінків) після приднання споживачів типу L при вході нової фірми, то наявна фірма зазнаватиме зменшення прибутку, але соціальний добробут зростатиме внаслідок зниження ціни.

Нехай економіка складається не з двох, а з трьох однакових за чисельністю груп споживачів типу $i = 1, 2, 3$, а корисність споживача типу i визначається

$$U_i = \begin{cases} iq - p, & \text{споживач приєднаний} \\ 0, & \text{споживач не приєднаний} \end{cases}.$$

Якщо чисельність споживачів одного типу становить η , то приднання лише $q = \eta$ споживачів означає, що споживачі типу 3 готові платити не більше $p = 3\eta$ за послугу, щоб отримувати невід'ємну корисність

$$0 \leq U_3 = iq - p = 3\eta - p;$$

при $q = 2\eta$ споживачі типу 2 готові платити не більше $p = 4\eta$, щоб отримувати невід'ємну корисність $0 \leq U_2 = iq - p = 2(2\eta) - p = 4\eta - p;$

при $q = 3\eta$ споживачі типу 1 готові платити не більше $p = 3\eta$, щоб отримувати невід'ємну корисність $0 \leq U_1 = iq - p = 3\eta - p.$

Тоді функція агрегованого попиту задається

$$q = \begin{cases} 3\eta & \text{при } 0 \leq p \leq 3\eta \\ 2\eta & \text{при } 3\eta < p \leq 4\eta, \\ 0 & \text{при } p > 4\eta \end{cases}, \quad (10)$$

бо для $q = 2\eta$, $3\eta < p \leq 4\eta$ мають місце нерівності

$$\begin{aligned} 0 \leq U_3 = 3q - p &= 3(2\eta) - p = 6\eta - p, \\ 0 \leq U_2 = 2q - p &= 2(2\eta) - p = 4\eta - p. \end{aligned}$$

Якщо монополійний провайдер послуг не має виробничих витрат, пов'язаних з приєднанням споживачів до мережі ($\mu = 0 = \phi$), то в силу залежності (10) монополія вибирає між а) ціною 3η при попиті 3η та б) ціною 4η при попиті 2η . Очевидно, варіант а) дає більший прибуток монополії.

Оскільки монополія не має витрат, то соціальний добробут максимізується за приєднання всіх споживачів, що відбувається у варіанті а).

Аналіз телекомунікаційної галузі виходить з того, що корисність споживача від послуги зв'язку збільшується, коли інші приєднуються до цієї послуги [9]. Позначимо $x \in [0, 1]$ готовність споживача платити за послугу: чим більше значення X , тим менше готовий платити споживач. Корисність споживача типу X визначимо як

$$U_x = \begin{cases} (1-x)q_e - p, & \text{споживач приєднаний} \\ 0, & \text{споживач не приєднаний} \end{cases}, \quad (11)$$

де q_e – очікувана (expected) кількість споживачів, які приєднуються до даної мережі. Оскільки ця корисність споживача зростає при збільшенні q_e , то виявляє мережні зовнішні ефекти.

Для байдужого до підписки споживача $\hat{x}(p)$ за ціни P має місце

$$0 = U_{\hat{x}} = (1-\hat{x})q_e - p, \quad (12)$$

$$1-\hat{x} = \frac{p}{q_e}, \quad \hat{x}(p) = \hat{x} = 1 - \frac{p}{q_e} = \frac{q_e - p}{q_e};$$

всі споживачі $x \in [0, \hat{x})$ приєднуються до мережі, а всі споживачі $x \in (\hat{x}, 1]$ – ні. Значимо, що \hat{x} зростає із збільшенням q_e : за мережних зовнішніх ефектів, при більшій очікуваній кількості користувачів більше споживачів приєднується до мережі.

Якщо η – постійна кумулятивна функція розподілу типу споживачів на $[0, 1]$, то загальна кількість споживачів становить $\eta = \int_0^{\hat{x}} dx$, а число приєднаних споживачів дорівнює

$$q = \int_0^{\hat{x}} \eta dx = \eta \hat{x} = \eta \hat{x}. \quad (13)$$

Хоча на споживчі очікування можуть впливати рекламні чи інші кампанії провайдерів, вважати- мемо, що споживачі, прагнучи отримувати достовірну інформацію, вірно передбачають кількість користувачів: $q_e = q$. Тоді рівняння (12) і (13) дають функцію оберненого попиту на телекомунікаційні послуги

$$p = (1-\hat{x})q_e = (1-\hat{x})q = (1-\hat{x})\eta\hat{x}, \quad (14)$$

яка зростає для $\hat{x} \in [0, 0.5]$ і спадає для $\hat{x} \in [0.5, 1]$. Це означає, що при низьких рівнях агрегованого попиту споживач готовність p платити зростає зі збільшенням попиту, бо мережний ефект переважає ціновий ефект; при високих рівнях попиту ціновий ефект переважає мережний. Значення η прямо пропорційне величині p .

З рівняння (14) випливає, що фіксований (fixed) плати p_f за приєднання відповідає два рівні $\hat{x}(p_f)$ байдужого споживача:

$$p_f = \eta\hat{x} - \eta\hat{x}^2, \quad \eta\hat{x}^2 - \eta\hat{x} + p_f = 0, \quad \hat{x} = \frac{\eta \pm \sqrt{\eta^2 - 4\eta p_f}}{2\eta},$$

$$\hat{x}_l = \frac{1}{2} - \frac{\sqrt{\eta(\eta - 4p_f)}}{2\eta}, \quad \hat{x}_h = \frac{1}{2} + \frac{\sqrt{\eta(\eta - 4p_f)}}{2\eta},$$

де вважаємо $p_f \leq \frac{\eta}{4}$. При низькому (low) рівні попиту $q = \eta\hat{x}_l$ приєднуються споживачі, які цінують послугу високо, а при високому (high) рівні попиту $q = \eta\hat{x}_h$ приєднуються також споживачі, які цінують послугу низько. Отже, приєднуються всі споживачі типу $x \in [0, \hat{x}_l]$ і всі споживачі типу $x \in [0, \hat{x}_h]$, що означає приєднання всіх споживачів типу $x \in (\hat{x}_l, \hat{x}_h]$ після досягнення критичної маси $\eta\hat{x}_l$ мережі.

У випадку $\mu = 0 = \phi$ прибуток монополії становить

$$\pi = pq = (1-\hat{x})q^2 = (1-\hat{x})\eta^2\hat{x}^2, \quad (15)$$

звідки маємо умову максимізації по X першого порядку

$$0 = \frac{\partial \pi}{\partial \hat{x}} = -(\eta\hat{x})^2 + 2\eta^2\hat{x}(1-\hat{x}) = \eta^2\hat{x}(-\hat{x} + 2 - 2\hat{x}) = \eta^2\hat{x}(2 - 3\hat{x}). \quad (16)$$

\hat{x} виразу (15) впливає $\pi(\hat{x}=0) = 0 = \pi(\hat{x}=1)$: прибуток монополії нульовий як за відсутності підписників, так і за підписки всіх потенційних споживачів, бо в останньому випадку монополії доведеться знизити до 0 плату за приєднання (відповідно до залежності (14)). З умови (16) отримуємо два екстремуми: $\hat{x} = 0$ та $\hat{x} = \frac{2}{3}$. Оскільки друга похідна $\frac{\partial^2 \pi}{\partial \hat{x}^2} = \eta^2(2 - 3\hat{x} - 3\hat{x}) = 2\eta^2(1 - 3\hat{x})$ від'ємна в точці $\hat{x} = \frac{2}{3}$, то ця точка є локальним максимумом; $\hat{x} = \frac{2}{3}$ є точкою глобального максимуму $\pi(\hat{x})$, бо перша похідна додатна для $\hat{x} \in (0, \frac{2}{3})$. Тоді в силу залежності (14) монополійна ціна дорівнює

$$p = (1-\hat{x})\eta\hat{x} = \left(1 - \frac{2}{3}\right)\eta\frac{2}{3} = \frac{2\eta}{9}. \quad (17)$$

Звідси монополійний прибуток в силу рівності (15) становить

$$\pi = pq = p\eta x = \frac{2\eta}{9} \times \frac{2\eta}{3} = \frac{4\eta^2}{27}.$$

Твердження 2. Монополійна телефонна компанія максимізує свій прибуток, встановлюючи свою ціну за приєднання так, щоб кількість користувачів перевищувала половину всіх наявних і щоб були неприєднані споживачі.

В силу співвідношень (11), (13), (17) при $\hat{x} = \frac{2}{3}$ корисність приєданого споживача типу $x \in [0, \hat{x})$ пропорційна значенню η :

$$U_x = (1-x)q_e - p = \frac{2\eta(1-x)}{3} - \frac{2\eta}{9} = \frac{2\eta(3-3x-1)}{9} = \frac{2\eta(2-3x)}{9} > 0$$

Твердження 3. При збільшенні загальної кількості споживачів пропорційно зростають монополійна ціна й корисність приєднаних користувачів, квадратично зростає монополійний прибуток.

Ефекти встановленої бази можуть походити від інших ефектів соціального розповсюдження, зокрема соціального навчання за невизначеності та соціально-нормативних тисків. При сильному зменшенні інтенсивності користування епідемічний ефект здебільшого відсутній або принаймні затінений іншими факторами, насамперед, споживчою неоднорідністю. Звідси випливає, що рушійними силами дифузії є постійно спадаючі ціни та/або зростаюча якість.

Основний висновок полягає у тому, що вхід нової фірми у телекомунікаційну галузь збільшує корисність уже приєднаних споживачів і залишає незмінною корисність новоприєднаних споживачів. Монополія максимізує свій прибуток, встановлюючи свою ціну за приєднання так, щоб кількість користувачів перевищувала половину всіх наявних і щоб були неприєднані споживачі. Питання, які потребують подальшого дослідження: чи екзогенні зміни відповідають за всю дифузії (без критичної маси); чи існує елемент ендегенної дифузії.

Список літератури:

1. Великий А. П., Горбачук В. М., Єрмольєв Ю. М., Кнопов П. С. Взаємодія централізації і децентралізації у міждисциплінарній кібернетичі академіка Глушкова / Сучасна інформатика: проблеми, досягнення та перспективи розвитку. – К. : Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України, 2013. – С. 241-243.
2. Горбачук В. М., Кулик В. В., Хорозов О. А. Сучасні шляхи поліпшення макроекономічного менеджменту / Там же. – С. 293-295.
3. Горбачук В. М. Модернізація, нові технології і стандарти життя / Глушковські читання. – К. : НТУУ «КПІ», 2013. – С. 94-96.
4. Доленко Л. Х., Горняк О. В. Економіка підприємства. – Одеса : Астропринт, 2001. – 508 с.
5. Shy O. The economics of network industries. – Cambridge : Cambridge University Press, 2001. – 315 p.
6. Горбачук В. М. Методи індустріальної організації. Кейси та вправи. Економіка та організація виробництва. Економічна кібернетика. Економіка підприємства. – К. : А.С.К., 2010. – 224 с.
7. Горбачук В. М. Умови суспільної оптимальності випуску сумісних або несумісних продуктів монополією // Вісник Одеського національного університету. Серія: економіка. – 2013. – Т. 18. – Випуск 1/1. – С. 67-71.
8. Антоніна Радзіховська / Українські випускники американських програм обміну. Розбудова нової країни: моя історія. – К. : Київський ресурсний центр для випускників, 2012. – С. 14.
9. Rohlfs J. A Theory of interdependent demand for a communications service // Bell journal of economics. – 1974. – 5(1). – P. 16-37.

Горбачук В. М.

Інститут кібернетики імені В. М. Глушкова НАН України

**ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ НЕСОВЕРШЕНСТВ
В ОТРАСЛИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ**

Резюме

Вход новой фирмы в телекоммуникационную отрасль увеличивает полезность уже присоединившихся потребителей и оставляет неизменной полезность вновь присоединившихся потребителей. Монополия максимизирует свою прибыль, устанавливая свою цену за присоединение так, чтобы количество пользователей превышало половину всех имеющихся в наличии. Она оставляет вне сети низкоплатежеспособных потребителей.

Ключевые слова: сетевые продукты, сетевые внешние эффекты, монополия, социальное благосостояние, оптимальность.

Gorbachuk V. M.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute, National Academy of Sciences of Ukraine

**THE WAYS OF COPING WITH MARKET IMPERFECTIONS
IN THE TELECOMMUNICATION INDUSTRY**

Summary

Entry of a new firm to the telecommunication industry increases the utility of already connected consumers and leaves the utility of newly connected consumers unchanged. A monopoly maximizes its profit by establishing its price for connection so that the number of users exceeds a half of consumers available. It leaves low income customers out of the network.

Key words: network products, network externalities, monopoly, social welfare, optimality.

УДК 658.818.2:621

Городиська Н. А.

Національний університет «Львівська політехніка»

МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНЖИНІРИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розроблено метод експрес-оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства, що вирізняється з-поміж існуючих установленням кількісно-лінгвістичних оцінок станів складових потенціалу (матеріальна, інтелектуальна й ринково-економічна) та їхнім подальшим агрегуванням в інтегральний показник із урахуванням коефіцієнтів вагомості.

Ключові слова: інжиніринг, машинобудівне підприємство, метод машинобудування, потенціал.

Постановка проблеми. У ринкових умовах господарювання одним із першочергових чинників здобуття машинобудівними підприємствами стійких конкурентних позицій на ринку у сфері надання інжинірингових послуг є наявність у них потенціалу високого рівня. Саме це нерідко стає причиною формування нових конкурентних переваг у цих суб'єктів господарювання.

Високий рівень потенціалу інжинірингової діяльності часто свідчить про відповідний рівень економічного розвитку машинобудівних підприємств, уможливує впровадження різних змін щодо збільшення обсягів інвестицій, залучення висококваліфікованого персоналу, зростання доходів, впровадження інноваційних продуктів тощо. Відтак, розвиток існуючих напрацювань у цій сфері є актуальним і своєчасним завданням для вітчизняного машинобудування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій і виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як свідчить вивчення теорії і практики, проблема висвітлення окремих аспектів формування і використання різних видів потенціалу сьогодні на достатньому рівні розглядається у літературних джерелах (у працях І.М. Боярка, І.І. Ісмагілова, О.Є. Кузьміна, Є.В. Ляпіна, О.Г. Мельник, О.В. Нечипорук, М.Р. Тимошук, Р.Ф. Фецура та багатьох інших). Зокрема, численні напрацювання у цій сфері стосуються сутнісно-змістового трактування поняття «потенціал», загальної характеристики потенціалу підприємства, його структури, типології, методичних засад формування, методів оцінювання, побудови моделей аналізування тощо. Незважаючи на такі вагомні досягнення теорії і практики, сьогодні відсутні комплексні та системні напрацювання у сфері формування й використання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств. Результати досліджень свідчать, що такий вид потенціалу має свої особливості, у зв'язку із чим науково необґрунтованим є здійснення простої проєкції на нього досліджень інших видів потенціалу. Він має свою власну структуру, формується під впливом властивих саме для нього чинників, має свій власний об'єкт і методи дослідження тощо.

Мета статті. Метою статті є розроблення методу експрес-оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, поняття потенціалу загалом трактується як «сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якої-небудь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов» [2, с. 902].

Узагальнюючи погляди науковців щодо трактування поняття «потенціал», слід зазначити, що сьогодні теорією і практикою сформовано різні підходи до визначення сутності цього поняття. Найбільша група авторів притримується першого підходу, який називають ресурсним. В його основі – виокремлення видів ресурсів, що формують цей потенціал. Оцінювання забезпеченості такими ресурсами і дає змогу оцінити рівень конкретного виду потенціалу.

Результати аналізування літературних джерел та вивчення практики функціонування вітчизняних машинобудівних й інжинірингових підприємств дають змогу запропонувати трактувати потенціал інжинірингової діяльності підприємств машинобудування як сукупність наявних ресурсів такої діяльності та можливостей їхнього акумулювання, розвитку і відтворення із метою виконання різноманітних робіт та надання послуг інженерно-технічного характеру (в т. ч. інженерно-розвідувальних, консультаційних, архітектурно-проєктних, проєктних, дослідницьких, розрахунково-аналітичних тощо), пов'язаних із підготовленням і забезпеченням нормального перебігу виробництва.

Розглядаючи будь-який потенціал із позиції ресурсного підходу, варто вказати, що у такому випадку загалом цей потенціал можна оцінити як сукупність так званих часткових потенціалотворюючих елементів, які його формують [4, с. 373-383; 5, с. 170-198]. Таким чином, оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств з позиції ресурсного підходу повинно передбачати насамперед виокремлення складових такого потенціалу і їхнє подальше оцінювання.

У працях багатьох вітчизняних й іноземних авторів розглядається чимало підходів до оцінювання потенціалу підприємства. Експертне оцінювання менеджерів вітчизняних машинобудівних підприємств та інжинірингових компаній, а також узагальнення теоретичного і практичного досвіду дає змогу стверджувати про доцільність виокремлення у структурі потенціалу інжинірингової діяльності підприємств машинобудування низки складових (рис. 1). Вказаний підхід до структуризації передбачає виокремлення здебільшого складових внутрішнього середовища, адже саме вони визначально впливають на формування і розвиток інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств.

Для вирішення завдань подальшого розвитку потенціалу інжинірингової діяльності підприємств машинобудування та підвищення рівня ефективності його використання слід надати змістову характеристику кожній із виокремлених його складових (табл. 1).

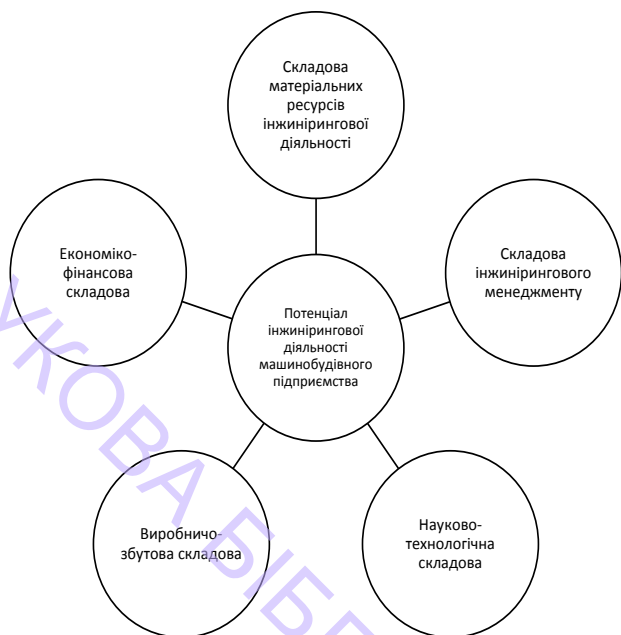


Рис. 1. Складові потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства

Примітка: виокремлено автором

Варто зауважити, що кожна із складових потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств перебуває під впливом різних чинників, має притаманні саме для неї специфічні цілі використання, а також по відношенню до конкретного суб'єкта господарювання може належати або до його сильних, або до слабких боків.

Очевидно, що кожен із складових потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівних підприємств можна оцінювати із допомогою різних індикаторів (часткових, інтегральних, відносних, абсолютних та ін.). Варто звернути увагу на значне різноманіття вказаних індикаторів, а відтак використання традиційного зведеного інтегрального показника оцінювання рівня цього потенціалу на практиці є достатньо складним, а іноді навіть неможливим завданням. З огляду на це, для оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності підприємств машинобудування пропонується застосовувати експертний метод із наступною проєкцією одержаних результатів опитування на кількісно-лінгвістичну шкалу Харінгтона (табл. 2). Як доведено у літературі, така шкала є «універсальною і придатною як безрозмірний критерій для вирішення важливих завдань теорії і практики» [7, с. 277]. Подібний підхід запропонований у роботі О.Г. Мельник [6, с. 329-347] для діагностики інвестиційної привабливості підприємств.

Таблиця 1

Складові потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства

| Групи складових | Складові потенціалу інжинірингової діяльності | Умовні позначення складових потенціалу інжинірингової діяльності | Змістова характеристика складових потенціалу інжинірингової діяльності |
|-----------------------------|--|--|--|
| Матеріальна складова | Складові матеріальних ресурсів інжинірингової діяльності | Пм | Характеризується забезпеченістю машинобудівного підприємства матеріальними ресурсами для реалізації інжинірингових проєктів (науково-дослідне обладнання, бібліотечні фонди, комп'ютерне забезпечення, будівлі, споруди, передавальні пристрої тощо). Враховує достатність таких ресурсів для діяльності відповідних підрозділів чи посадових осіб у сфері інжинірингу |
| Інтелектуальна складова | Складові інжинірингового менеджменту | Пім | Визначає рівень розвитку інжинірингового менеджменту машинобудівного підприємства, у т. ч. вміння, знання і досвід у сфері інжинірингу власників та менеджерів суб'єкта господарювання, а також працівників-виконавців інжинірингових робіт; використання дієвих принципів управління персоналом під час інжинірингової діяльності; побудову організаційної структури управління інжинірингом; соціально-психологічний клімат у колективі працівників, що залучені до реалізації інжинірингових проєктів; стан процесу управління інжиніринговою діяльністю; розвиток системи інформаційного забезпечення інжинірингу тощо |
| | Науково-технологічна складова | Пнт | Характеризується рівнем розвитку інноваційного потенціалу, а також використанням наукового підходу до вирішення проблем замовника. Включає також налагоджені партнерські стосунки із субпідрядниками, а також постачальниками обладнання. Характеризує спроможність надати замовнику низку супроводжуючих послуг в межах реалізації інжинірингових проєктів (навчання персоналу, постачання обладнання, розроблення проєктно-кошторисної документації тощо). Враховує також наявність у машинобудівного підприємства інформаційних баз даних щодо попередніх інжинірингових проєктів |
| Ринково-економічна складова | Виробничо-збутова складова | Пвз | Характеризує потенціал інжинірингової діяльності, можливість реалізувати той чи інший асортимент інжинірингових послуг відповідної складності. Включає також наявність у підприємства машинобудування сучасних маркетингових засобів позиціонування себе на ринку у сфері інжинірингу. Враховує й маркетинговий досвід організації у сфері інжинірингу, сформовану базу клієнтів, а також їхню прихильність |
| | Економіко-фінансова складова | Пеф | Характеризує рівень і структуру витрат на реалізацію інжинірингових проєктів, можливість використання різних підходів до ціноутворення у межах інжинірингу, диференціацію величини початкових вкладень, які машинобудівне підприємство прагне залучити від замовника інжинірингових послуг, готовність надати замовнику відстрочку платежу тощо |

Примітка: розроблено автором

Таблиця 2
Лінгвістичні та середні кількісні оцінки шкали Харінгтона

| Шкала Харінгтона | | | |
|---------------------------|--|------------------|----------------|
| Лінгвістичні оцінки | Модифіковані лінгвістичні оцінки станів складових потенціалу інжинірингової діяльності | Інтервали оцінок | Середні оцінки |
| Відмінно (дуже висока) | Дуже високий потенціал | 0,8-1 | 0,9 |
| Добре (висока) | Високий потенціал | 0,63-0,8 | 0,71 |
| Задовільно (середня) | Середній потенціал | 0,37-0,63 | 0,5 |
| Погано (низька) | Низький потенціал | 0,2-0,37 | 0,28 |
| Дуже погано (дуже низька) | Дуже низький потенціал | 0-0,2 | 0,1 |

Примітка: наведено автором на підставі [1, с. 94; 3, с. 24; 7, с. 277]

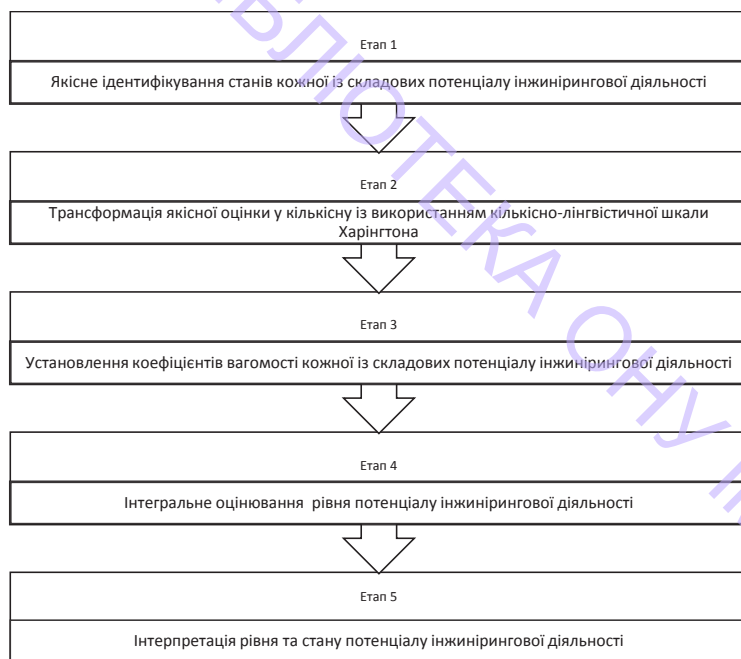


Рис. 2. Етапи оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства

Примітка: запропоновано автором

Використання під час оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства шкали Харінгтона дає змогу на завершальному етапі одержати інтегральний показник, трансформу-

вавши одержані експертні результати. Враховуючи вищенаведене, таке оцінювання доцільно проводити шляхом реалізації низки етапів (рис. 2).

За результатами вищенаведеного створюються можливості для детальної характеристики будь-якого із станів кожної складової потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства. Як слушно зауважує О.Г. Мельник [6, с. 340], такий підхід до оцінювання дає змогу зосередити увагу на визначальних аспектах явища, що оцінюється. Окрім того, за умови, коли є сумнів щодо варіанту оцінки кожної із складових, автор рекомендує обирати нижчу оцінку з урахуванням настання можливих ризиків.

Після якісного ідентифікування станів кожної із складових потенціалу інжинірингової діяльності, трансформації якісної оцінки у кількісну із використанням кількісно-лінгвістичної шкали Харінгтона, а також установлення коефіцієнтів вагомості таких складових є можливим здійснення інтегрального оцінювання рівня потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства та інтерпретації отриманих результатів. Це доцільно здійснювати за допомогою формули:

$$I = \sum_{i=1}^n (I_i \cdot \mu_i) \quad (1)$$

де – трансформована із якісної кількісна оцінка кожної складової потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства за шкалою Харінгтона; – вагомість кожної складової такого потенціалу; i – кількість складових потенціалу інжинірингової діяльності.

Практичне застосування запропонованого методу експрес-оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності машинобудівного підприємства здійснено на прикладі ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» щодо інжинірингового продукту – розроблення підприємством технологічної схеми різання листового металу. Як відомо зі слів власників і менеджерів товариства, цей суб'єкт господарювання, по-перше використовує сучасну таку схему, а по-друге, на замовлення інших підприємств реалізував для них відповідні інжинірингові проекти із урахуванням особливостей їхнього виробництва. Експертами, що опитувались, були з боку ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» чотири посадові особи: голова правління, заступник з виробництва, головний технолог та головний інженер. Одержані результати опитування наведено у табл. 3.

Таблиця 3
Результати оцінювання потенціалу інжинірингової діяльності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» у сфері розроблення технологічної схеми різання листового металу

| Складові потенціалу інжинірингової діяльності | Усереднена експертна оцінка згідно із шкалою Харінгтона | Коментарі до експертної оцінки | Вагомість складових | Узагальнені результати |
|---|---|---|---------------------|------------------------|
| Складова матеріальних ресурсів інжинірингової діяльності (Пм) | 0,92 | ПАТ забезпечене найсучаснішими матеріальними ресурсами для реалізації вказаного інжинірингового проекту. Найявне сучасне науково-дослідне обладнання, власні будівлі, споруди, передавальні пристрої тощо. Цих ресурсів цілком достатньо для діяльності відповідних підрозділів чи посадових осіб у сфері надання інжинірингових послуг. Рівень цих ресурсів повністю відповідає потребам у них, рівню конкурентів та кращому світовому досвіду | 0,30 | 0,27 |

Продовження таблиці 3

| | | | | |
|--|------|---|------|------|
| Складова інжинірингового менеджменту (Шім) | 0,82 | Інжиніринговий менеджмент ПАТ розвинутий на найвищому рівні. Керівники інжинірингових проектів мають значний досвід їхньої реалізації і для них характерна інноваційна спрямованість мислення. Під час реалізації проектів панує командний дух. Виконавці мають чималі вміння, знання та навички у сфері інжинірингу. Політика керівництва спрямована на використання сучасних методів управління працівниками під час інжинірингової діяльності. На найвищому рівні організовані роботи під час реалізації інжинірингових проектів, а також сформована сучасна система інформаційного забезпечення | 0,40 | 0,33 |
| Науково-технологічна складова (Пнт) | 0,78 | Для ПАТ характерний високий рівень інноваційного потенціалу. Наявні налагоджені партнерські стосунки із окремими постачальниками та субпідрядниками, а за необхідності підприємство готове шукати і залучати таких. Можливість надати супутні послуги передбачена. Сформована інформаційна база даних щодо різних інжинірингових проектів, які реалізовувались у минулому | 0,18 | 0,14 |
| Виробничо-збутова складова (Пвз) | 0,81 | Потенціал інжинірингової діяльності ПАТ у цій сфері дуже високий. Маркетинговий досвід підприємства у сфері інжинірингу значний. Товариство реалізовано інжинірингові проекти, що принесли очікувану комерційну вигоду замовнику. Рівень реалізації таких проектів конкурентоспроможний. Сформований імідж на ринку підприємства позитивний | 0,06 | 0,05 |
| Економіко-фінансова складова (Пеф) | 0,61 | Рівень і структура витрат на реалізацію інжинірингових проектів у ПАТ конкурентоспроможна на ринку на середньому рівні. Варіанти ціноутворення підприємством під час реалізації інжинірингових проектів залежно від можливостей замовника обмежені. Бюджетування інжинірингових проектів як такого немає або розвинуте на низькому рівні | 0,06 | 0,03 |
| Разом | - | - | 1 | 0,82 |

Примітка: сформовано автором за результатами експертного опитування

Таким чином, одержані результати свідчать про дуже високий потенціал інжинірингової діяльності ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» у сфері технологічної схеми різання листового металу. Причому, на підприємстві найбільш розвинутою є складова інжинірингового менеджменту та матеріальних ресурсів інжинірингової діяльності.

Висновки і пропозиції. З метою виявлення стану й напрямів розвитку потенціалуютьчих елементів потенціалу інжинірингової діяльності

машинобудівних підприємств розроблено експрес-метод його оцінювання, що поєднує кількісно-лінгвістичні оцінки станів складових потенціалу (матеріальна, інтелектуальна й ринково-економічна). Це дає змогу насамперед власникам і керівникам підприємств машинобудування у достатньо простий спосіб та швидко одержати необхідні результати для прийняття управлінських рішень. Удосконалений метод є підґрунтям ідентифікування слабких зон і побудови прогнозів щодо розвитку інжинірингу.

Список літератури:

1. Боярко І. М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання / І. М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – № 7(85). – 2008. – С. 90-99.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.]. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
3. Исмагилов И. И. Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив / И. И. Исмагилов // Исследования по информатике. – 2003. – № 6. – С. 21-28.
4. Кузьмін О. Є. Методи оцінювання потенціалу розвитку підприємства / О. Є. Кузьмін, М. Р. Тимошук, Р. В. Фещур // Збірник наукових праць. Серія «Економіка: проблеми теорії та практики». – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2005. – Т. 2, № 207 – С. 374-383.
5. Ляпин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Е. В. Ляпин – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.
6. Мельник О. Г. Полікритеріальні системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств на засадах бізнес-індикаторів : дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка і управління підприємствами / О. Г. Мельник. – Львів, 2010. – 385 с.
7. Нечипорук О. В. Методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / О. В. Нечипорук // Коммунальное хозяйство городов. – Научно-технический сборник. – 2007. – № 75. – С. 275-284.

Городиская Н. А.

Национальный университет «Львовская политехника»

**МЕТОД ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА ИНЖИНИРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Резюме

В статье разработан метод экспресс-оценки потенциала инжиниринговой деятельности машиностроительного предприятия, что отличается от существующих определением количественно-лингвистических оценок составляющих потенциала (материальная, интеллектуальная и рыночно-экономическая) и их последующим агрегированием в интегральный показатель с учетом коэффициентов весомости.

Ключевые слова: инжиниринг, машиностроительное предприятие, метод, машиностроение, потенциал.

Gorodyska N. A.

Lviv Polytechnic National University

**THE METHOD OF EVALUATION OF POTENTIAL OF ENGINEERING ACTIVITY
OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

Summary

In the article the method of express-evaluation of potential of engineering activity of machine-building enterprise is developed, which exudes between existing determination of quantitative and linguistic estimations of the state's component of potential (material, intellectual and market economic) and their subsequent aggregation in an integral index recognition coefficient of ponder ability.

Key words: engineering, machine-building enterprise, method, engineer, potential.

УДК 338.3

Горохова О. І.

Харківський національний економічний університет

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ СИТУАЦІЯМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано механізм управління кризовими ситуаціями промислового підприємства. Даний механізм складається з чотирьох взаємопов'язаних послідовних етапів, на основі яких приймаються обґрунтовані управлінські рішення щодо локалізації кризових явищ на підприємстві.

Ключові слова: механізм управління, кризова ситуація, підприємство, ретроспективна діагностика, перспективна діагностика, управлінські рішення.

Характерною рисою сучасного етапу розвитку економіки України є зростання значущості та цінності якісного економічного аналізу й оцінки стану господарюючих суб'єктів у процесі підготовки та обґрунтування різноманітних управлінських рішень. Одним з проблем, що виникла в процесі перебудови економіки України, є банкрутство суб'єктів господарювання. Вагомими причинами цього процесу, на сучасному етапі, стали економічна і політична нестабільність, недосконалість ринку товарів і послуг та все більше відкриття вітчизняного ринку для зарубіжних товаровиробників. Все це особливо підвищує зацікавленість до проблем дослідження кризових явищ на вітчизняних промислових підприємствах. Зниження рівня кризових явищ на підприємствах можливе не лише завдяки покращенню макроекономічних умов господарювання, а й через збільшення здатності суб'єктів підприємництва в оцінюванні кризового стану та вміння розробляти і реалізовувати найефективніші антикризові управлінські рішення. Це вимагає єдності бачень щодо діагностування кризового стану та загрози банкрутства, нових методичних положень ідентифікації кризового стану, удосконалення методів оцінки параметрів кризового стану та інших методичних підходів оцінювання та прогнозування кризових явищ, що вагомо вплине на якість прийняття рішень, щодо локалізації кризових явищ.

Метою статті є теоретичне обґрунтування побудови механізму управління кризовими ситуаціями промислового підприємства.

Категорія «механізм» трактується, як система, пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності. В економічному словнику «механізм» – це сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ [1].

Термін «механізм» досить часто використовується у пошуку більш довершених підходів до управління промисловим підприємством. Це і «внутрішньо-економічні механізми», «організаційно-економічні механізми», «соціальні механізми», «правові механізми», «політичні механізми», «мотиваційні механізми», «ринкові механізми», «антикризові механізми», а також «механізми управління». Враховуючи це, не можна не погодитись з висловлюванням французького вченого Анрі Кульмана, який наголошував на існуванні величезного числа механізмів, які на його думку, являють собою систему елементів (цілей, функцій, методів, організаційної структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилки і результуючу реакцію [2, с. 13-14].

Категорія «механізм» у «Короткому економічному словнику» визначена як послідовність станів, процесів, які визначають собою які-небудь

дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності [3, с. 401].

Механізм управління – це категорія управління, що включає цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив, дії в інтересах досягнення цілей, методи впливу, матеріальні та фінансові ресурси управління, соціальний та організаційний потенціали [5, с. 37].

В. Н. Іванов вважає, що механізм управління – це спосіб організації управління суспільними справами, за якого взаємопов'язані методи, засоби і принципи, що зрештою і забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [7, с. 265].

Г. Атаманчук стверджує, що механізм управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта [6, с. 279].

Г.С. Одінцова, Н.М. Мельтюхова під механізмом управління розуміють засіб розв'язання суперечностей явища чи процесу, послідовну реалізацію дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних їй методів управління та спрямовані на досягнення мети [7, с. 13].

У монографії О.В. Раєвської [10, с. 146] наведено визначення механізму управління розвитком підприємства, який на думку автора, є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства і становить сукупність засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку та організаційних і економічних методів управління, що представляють собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління.

Л.П. Юзьков виділяє два основні підходи до визначення поняття «механізм» [5, с. 98]:

-структурно-організаційний підхід, за яким механізм характеризується як сукупність певних складових елементів, що створюють організаційну основу певних явищ, процесів;

- структурно-функціональний за яким при визначенні механізму того чи іншого процесу (явища) увага акцентується не тільки на організаційній основі його побудови, але й на його динаміці, реальному функціонуванні.

Пономаренко В.С. трактує механізм управління підприємством як сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється ув'язування та узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток підприємств як соціально-

економічної системи [10, с. 46]. Автор в даному трактуванні виділяє, крім форм, методів та засобів управління, спільну мету (ціль) задля якої і здійснюються зазначені дії.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив виділити основні підходи до побудови механізму управління підприємством.

О.В. Раєвцева [10] до побудови механізму управління підприємством з погляду компонентного складу у вигляді такого кортежу:

$$\text{Mech}^{\text{загал}} = \langle G, Kr, F, M, R \rangle,$$

де G – цільові настанови розвитку підприємства, що відповідають стадії циклу розвитку; Kr – критерії досягнення даних цілей; F – фактори управління розвитком підприємства; M – методи управління розвитком підприємства; R – ресурси підприємства.

Вибір мети управління, найбільш адекватної сформованим умовам розвитку підприємства в залежності від стадії циклу його розвитку, продукується механізмом управління цілями; визначення критерію досягнення мети і методу управління розвитком – механізмом діагностики; оцінка достатності ресурсів підприємства для управління розвитком – механізмом прийняття рішень.

М.І. Круглов трактує поняття механізм управління на основі управлінського підходу, тобто механізм управління ($\text{Mech } U$) є складною категорією управління. Він включає в себе: цілі управління (ЦУ); кількісний аналог цілей – критерії управління (КУ); фактори управління (ФКУ) – елементи об'єкту управління та їх зв'язку, на які здійснюється вплив в інтересах досягнення поставлених цілей; методи впливу на дані фактори управління (МУ); ресурси управління (РУ) – матеріальні та фінансові ресурси, соціальні та організаційні потенціали; при використанні яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети. Таким чином, для даного об'єкту управління (OU) механізм управління формується з перерахованих елементів:

$$\text{Mech } U = \langle \text{ЦУ}, \text{КУ}, \text{ФКУ}, \text{МУ}, \text{РУ} \rangle.$$

Механізм управління спрямований на досягнення конкретних цілей шляхом впливу на конкретні фактори і цей вплив здійснюється шляхом використання конкретних ресурсів чи потенціалів. Він формується кожен раз, коли приймається управлінське рішення шляхом погодження всіх елементів механізму управління.

Аналіз наведених вище досліджень дозволив зробити висновок, що механізм управління – це засіб розв'язання суперечностей явища чи процесу, послідовна реалізація дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних їй методів управління та спрямовані на досягнення визначеної мети.

Базуючись на цьому твердженні, в основі побудови механізму управління кризами промислового підприємства пропонується покласти наступні гіпотези:

Гіпотеза 1. Механізм управління є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства.

Гіпотеза 2. Механізм управління кризами повинен охоплювати всі функції управління підприємства.

Гіпотеза 3. Ефективність механізму управління кризами промислового підприємства залежить

від якісної системи моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовищ, визначення адекватних методів апроксимації процесів управління підприємства та розробки дієвої системи прийняття рішень.

Запропоновані гіпотези дозволяють розглядати механізм управління кризами підприємства з двох точок зору:

1) як сукупність компонентів. Основними компонентами механізму управління кризами промислового підприємства виступають: мета механізму управління, критерії мети досяжності мети механізму, фактори виникнення кризових ситуацій на підприємстві, методи управління кризами промислового підприємства.

Серед перерахованих вище компонентів механізму управління кризами на промисловому підприємстві особливе значення займає мета механізму, оскільки вона визначає вектор майбутнього розвитку підприємства. Мета механізму управління кризами промислового підприємства являє собою розробка інформаційного і економіко-математичного інструментарію, а також способів і прийомів оцінки, прогнозування й аналізу тенденцій розвитку внутрішнього середовища підприємства спрямованих на підтримку стійкого розвитку підприємства, а також на локалізацію негативних тенденцій розвитку;

2) як сукупність функцій. Функції механізму управління – це види діяльності, що відображають предмет управління і визначають його результати, відповідаючи на питання: що робити для того, щоб ефективно управляти на початку, в процесі і при виході з кризи [5, с. 27].

Таким чином, механізм управління кризами промислового підприємства представляє собою сукупність:

- засобів управління, які включають інструменти і важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору й оцінки, обмеженням і вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку;

- організаційних і економічних методів управління, що представляють собою способи, прийоми і технології приведення в дію і використання засобів управління.

Формування, крім того, механізму управління кризами підприємства має базуватися на наступних принципах [10; 11; 14]:

1) принцип адаптації – механізм управління кризами повинен розробляти такі управлінські рішення, які б були орієнтовані або на пристосування до стохастичних змін зовнішнього середовища, або на обмежене управління цими змінами;

2) принцип нових завдань – механізм управління кризовими ситуаціями має забезпечувати можливість пристосування до появи нових ситуацій, джерелами виникнення яких є зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства;

3) принцип ефективності – механізм повинен підвищувати якість і оперативність управлінських рішень, пов'язаних з управлінням кризами промислового підприємства на підставі урахування його реальних і потенційних ресурсних можливостей;

4) принцип комплексності прийняття управлінських рішень – за умов того, що криза підприємства носить системний характер, тобто впливає на всі сфери життєдіяльності підприємства, механізм управління кризовими ситуаціями повинен продукувати таку систему управлінських рішень,

що сприятиме поліпшенню загальної ситуації на підприємстві;

5) принцип наявності єдиної інтегрованої бази даних – даний принцип забезпечує необхідність формування єдиної бази даних підприємства, яка містить показники, що відображає його діяльність у ретроспективі, а також передбачає можливість її поповнення і коректування;

6) принцип обов'язково зворотного зв'язку дозволяє за допомогою контуру регулювання механізму управління кризовими ситуаціями формувати адекватні та несуперечливі управлінські впливи, що дозволяють оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства;

7) принцип своєчасності прийняття управлінських рішень – реалізація цього принципу вимагає безупинного моніторингу стану суб'єкта господарювання, раннього виявлення ознак кризового стану, швидкого реагування на них.

Наведені вище принципи зумовлюють необхідність наявності таких функцій:

1) функції оцінки, прогнозу й аналізу стану підприємства на основі комплексу системоутворюючих показників, значення яких визначаються відповідними фазами і стадіями функціонування і розвитку підприємства;

2) функції розпізнавання ретроспективного або перспективного стану підприємства в циклі його розвитку;

3) функції контролю, що дозволяють вчасно виявляти різноманітні відхилення від заданих цільових настанов, планових параметрів і критеріїв розвитку підприємства за допомогою розробки та впровадження системи моніторингу за зовнішнім і внутрішнім середовищем життєдіяльності підприємства;

4) функції прийняття рішень з управління кризами підприємства відповідають сформованим зовнішнім умовам і внутрішнім обмеженням та зумовлені стадією і фазою циклу його розвитку.

Виходячи з представлених вище принципів і функцій, механізм управління кризами підприємства повинен мати певні властивості:

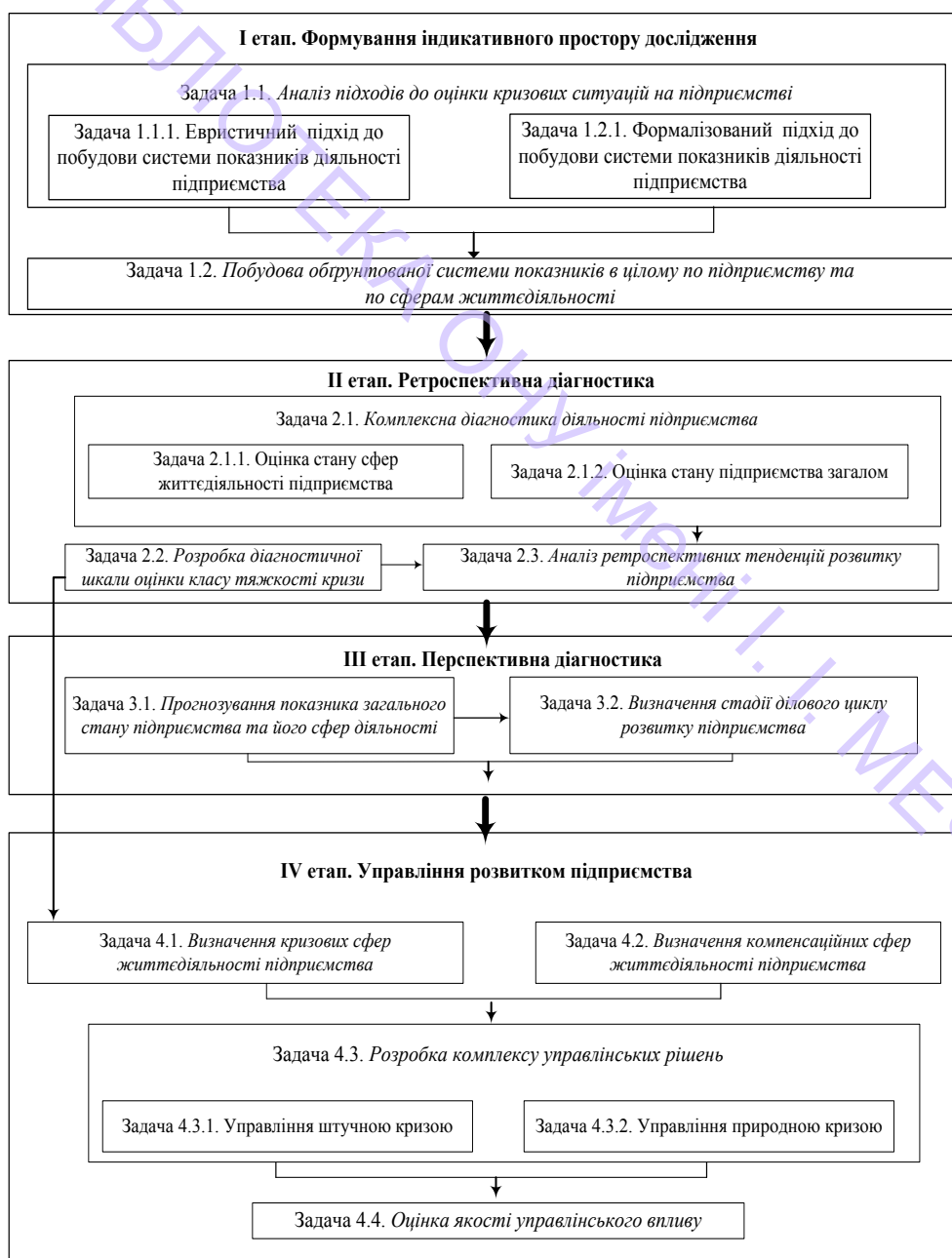


Рис. 1. Схема етапів механізму управління кризовими ситуаціями промислового підприємства

- гнучкість і рефлексивність вибору відповідного інструментарію для досягнення цілей функціонування і розвитку підприємства;

- здатність реагувати на кризові умови на різних стадіях і фазах розвитку підприємства та здатність позитивно реагувати на ці умови.

Запропонований механізм управління кризовими ситуаціями на підприємстві заснований на розумінні діагностики, як процесу розпізнавання і виявлення на основі визначених ознак (ключових оціночних показників, вивчення окремих результатів, неповної інформації) проблем у функціонуванні об'єкта дослідження з метою оцінки наявних тенденцій, виявлення можливих перспектив його розвитку та аналізу варіантів найкращого вирішення виявлених проблем.

Механізм управління кризовими ситуаціями промислового підприємства представлений у вигляді послідовно пов'язаних між собою етапів (рис. 1).

Перший етап. Формування індикативного простору дослідження. Мета першого етапу полягає у виробі й обґрунтуванні інформаційного простору дослідження, тобто у визначенні того, які показники є доцільними для визначення класу кризи підприємства. Обов'язковою умовою проведення будь-якого дослідження є не випадковість присутності того чи іншого показника в його інформаційному просторі, це обумовлено тим, що отримані результати, прямо залежать від ступеня обґрунтованості вихідних показників. Інструментом реалізації даної мети виступає розроблена методика формування обґрунтованого інформаційного простору по сферам життєдіяльності підприємства, яка базується на евристичному і формалізованому підходах.

Другий етап. Ретроспективна діагностика. Цільова спрямованість етапу полягає у розробці шкали оцінки тяжкості кризи на підприємстві. Даний етап передбачає виконання трьох основних за-

вдань: комплексної оцінки діагностики діяльності підприємства, побудова шкали класів кризи та аналіз ретроспективних тенденцій розвитку підприємства.

Третій етап. Перспективна діагностика. Цільова спрямованість даного етапу спрямована на визначення тенденцій майбутнього розвитку підприємства та визначення джерел їх формування. Вихідною інформацією для прогнозування є динамічний ряд узагальнюючого показника по сферам життєдіяльності підприємства. В результаті реалізації третього етапу формується короткостроковий прогноз розвитку промислового підприємства з урахуванням його сучасних тенденцій розвитку.

Четвертий етап. Управління розвитком підприємства. В залежності від стадії циклу розвитку підприємства виконується вибір найбільш доцільних управлінських рішень, виходячи з потенційних ресурсних можливостей і перспективи подальшого розвитку підприємства. Цільова спрямованість етапу полягає в управлінні промисловим підприємством через управління кризами в залежності від стадії ділового циклу розвитку підприємства.

Діагностування фази розвитку промислового підприємства дозволить сформувати перелік управлінських рішень, ідентифікувати реальні ресурсні можливості підприємства та визначити найбільш ймовірну реакцію підприємства в даному часовому періоді за умови володіння певним набором реальних ресурсних можливостей.

Таким чином, запропонований механізм управління кризовими ситуаціями промислового підприємства дозволить адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні зміни підприємства, використовуючи його потенціальні та загальні можливості та своєчасно локалізувати виявлені кризові ситуації та підвищити якість прийняття управлінських рішень на підприємстві завдяки використанню економіко-математичних методів.

Список літератури:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. М. : Энциклопедия, 1994. – 970 с.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент : учебник / И. Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995. – 480 с.
3. Краткий экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
4. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: учебник для ВУЗов. – М. : Русская Деловая Литература, 1998. – 768 с.
5. Кульман А. Экономические механизмы: Пер. с франц. / Под общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М. : Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
6. Механизмы и модели управления кризисными ситуациями : монография / Под ред. Т. С. Клебановой. – Х. : ИЗ «ИНЖЭК», 2007. – 200 с.
7. Основы социального управления : учебное пособие / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев и др. Под ред. В. Н. Иванова. – М. : Высшая школа, 2001. – 271 с., с. 265.
8. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
9. Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н. и др. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с.
10. Расвнева О. В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : монографія. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
11. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Е. Б. Стародубцев. - 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
12. Рудницька Р. М., Сидорчук О. Г., Стельмах О. М. Механізми державного управління: сутність і зміст / За наук. ред. М. Д. Лесечка, А. О. Чемериса. – Львів : ЛІДУ НАДУ, 2005. – 28 с.
13. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 504 с.

Горохова О. И.

Харьковский национальный экономический университет

**МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫМИ СИТУАЦИЯМИ
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Резюме

В статье предложен механизм управления кризисными ситуациями промышленного предприятия. Данный механизм состоит из четырех взаимосвязанных последовательных этапов, на основе которых принимаются обоснованные управленческие решения по локализации кризисных явлений на предприятии.

Ключевые слова: механизм управления, кризисная ситуация, предприятие, ретроспективная диагностика, перспективная диагностика, управленческие решения.

Gorokhova O. I.

Kharkov National University of Economics

THE MECHANISM FOR MANAGEMENT CRISIS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

This paper proposed mechanism of crisis management of industrial enterprises. This mechanism consists of four interrelated stages, on which sound management decisions are taken on the localizations of the crisis at the plant.

Key words: mechanism for management, crisis, enterprise, retrospective diagnosis, diagnosis perspective, managerial decisions.

УДК 519.816

Гречко Т. А.

Стахановський навчально-науковий інститут гірничих та освітніх технологій
Української інженерно-педагогічної академії

РИЗИК ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЯК ВЕЛИЧИНА МОЖЛИВИХ ВТРАТ

Розглянуто існуючі визначення поняття ризик, характеристики ризику, базові показники для порівняння інвестиційного проекту. Визначено, що величина можливих втрат характеризує ступінь ризику. На основі оцінки ймовірних втрат з окремих видів ресурсів проведено їх групування.

Ключові слова: ризик, інвестиційний проект, втрати, невизначеність, імовірність.

Постановка проблеми. Рано чи пізно людина стикається з ризиком і його різноманітними проявами. Те ж саме можна сказати і про формальні організації – групи людей, об'єднані загальною метою, що підкоряються певним правилам і законам дій та зв'язані деякими обмеженнями. Найчастіше це виражається в необхідності прийняття рішення, результат реалізації якого залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних умов. Проте врахувати всі умови і адекватно впливати на них не завжди вдається. Тому прийняте рішення може мати різний прояв: як бажаний, так і небажаний. Якщо людина чи організація самі приймають рішення, їхня позиція вважається активною. Іноді можна стати пасивним учасником ситуації, пов'язаної з ризиком. Загальною для всіх учасників ризикової ситуації є її невизначеність у прогнозуванні результату.

Поняття ризику розглядається в цілому ряді наук. Теорія катастроф вживає даний термін для опису аварій і нещасть. Дослідження з аналізу ризику можна знайти в літературі по психології, медицині, філософії. Таку різноманітність напрямків дослідження ризику можна пояснити багатогранністю цього явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці, власне кажучи, немає загальноприйнятих теоретичних положень про підприємницький ризик, фактично не розроблені методи оцінки ризику, відсутні рекомендації про шляхи і способи зменшення і запобігання ризику. Але слід зазначити, що в останні роки з'явилися наукові праці, у яких при розгляді питань планування економічної діяльності підприємств і організацій, співвідношення попиту та пропозиції розглядаються питання ризику, такі як: «Управление проектами» під загальною редакцією В.Д. Шапіро [1] «Риски в современном бизнесе» (П.Г. Грабовий, С.Н. Петрова та ін.) [2], «Организационно-технологическая надежность» (А.А. Гусаков, А.В. Гінзбург, С.А. Веремієнко та ін.), «Планирование деятельности предприятия» (Р.Б. Тянь) [3] і т. і.

Щоб зрозуміти сутність визначення ризику, варто порівняти класичну і неокласичну теорії ризику і їхній економічний додаток. У класичній теорії підприємницького ризику останній ототожнюється з математичним очікуванням втрат, які можливі в результаті прийнятого рішення. Ризик у даному випадку виступає тільки як збиток, заподіяний у наслідок прийняття даного рішення. Таке однобічне тлумачення сутності ризику викликало різке заперечення в частині економістів, і призвело до виникнення іншої теорії пояснення суті ризику. В 30-ті роки нашого сторіччя економісти А. Маршал і А. Пігу розробили основи неокласичної теорії підприємницького ризику. Сутність цієї теорії така: підприємець, який працює в умовах невизначеності і прибуток якого є ви-

падкова перемінна, укладаючи угоду враховує два критерії:

- розмір очікуваного прибутку;
- величина його можливих коливань.

Відповідно до неокласичної теорії, економісти розглядають сутність ризику як можливість відхилитись від мети, заради досягнення якої було прийняте рішення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд сутності ризику та його «кількісної» оцінки.

Виклад основного матеріалу. Ризик – один із ключових, найважливіших елементів підприємницької діяльності. У багатьох випадках рішення, пов'язане з ризиком, є неминучим, ухилитися від ризикових вчинків, обійтися без них просто не можна. Слово «ризик» іспано-португальського походження й означає «підводна скеля». Недарма ризик схожий на риф, тобто небезпеку.

Тлумачний словник російської мови С. І. Ожегова [4] пояснює «ризик» як «дія на удачу», сподіваючись на щасливий випадок», а в словнику Вебстера ризик визначається, як «небезпека, можливість збитку».

У виробничо-економічній сфері поняття «ризик» сумісне з поняттям «надійність». Тоді як у термінологічно-словниковому значенні поняття ризик і надійність – це антоніми чи, користуючись термінами теорії імовірності, незалежні взаємовиключні протилежні події. Щоб оперувати цим поняттям, як у виробничих, так і в економічних процесах, супроводжувалися, як правило, подати своє визначення, що враховує особливості конкретних проблем, які необхідно вирішити.

У табл. 1 наведений вибірковий перелік визначень з різних джерел.

Таблиця 1
Існуючі визначення понять ризику

| № п/п | Визначення | Автор, джерело |
|-------|---|---------------------------------|
| 1. | Ризик – дія на удачу, сподіваючись на щасливий результат | Ожегов С.І. [4] |
| 2. | Ризик – це імовірність того, що отриманий надалі прибуток та інші вигоди від реалізації проекту будуть відрізнятись від планованих. | Фридман Дж., Ордудей Н.М. [5] |
| 3. | Ризик – це імовірність виникнення збитків чи недоодержання прибутків у порівнянні з прогнозованим варіантом. | Ковальов В.В. [6] |
| 4. | Ризик – імовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання прибутків чи появи додаткових прибутків у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності. | Грабовий П.Г., Петрова С.Н. [2] |
| 5. | Ризик, пов'язаний з невизначеністю майбутньої ситуації. Він виникає тоді, коли реальні події відрізняються від очікуваних. | Райс Т., Койлі Б. [7] |

| | | |
|-----|---|--|
| 6. | Ризик – категорія нетривка і його вимірюють як ймовірність визначеного рівня втрат. | Стоянова О.С. [8] |
| 7. | Невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків, характеризується поняттям ризику. | Ільїн Н.І., Лукманов І.Г. і ін. [1] |
| 8. | Економічний ризик – суб'єктивно-об'єктивна категорія, що пов'язана з подоланням невизначеності і конфліктності в ситуації неминучого вибору і відображає міру (ступінь) досягнення очікуваного результату, невдачі і відхилення від мети з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих факторів при існуванні прямих і зворотних зв'язків. | Вітлінський В.В. Наконечний С.І. [9] |
| 9. | Ризик – це небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недоодержання прибутків у порівнянні з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів у даному виді підприємницької діяльності. | Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. [10] |
| 10. | Ризиком називається ймовірність досягнення бажаного (небажаного) результату прийнятого рішення. | Бабін А.С., Васильєв В.М., та ін. [11] |

Аналіз численних визначень ризику дозволяє виявити основні моменти, характерні для ризикової ситуації:

- випадковий характер подій, що визначає, який з можливих випадків реалізується на практиці;

- наявність альтернативних рішень;
- відомі або такі, що можуть бути визначені, ймовірності кінцевих ситуацій і очікувані результати;
- ймовірність понесення збитків;
- ймовірність одержання додаткового прибутку.

Крім того, з переліку видно, що при всій розмаїтості ці визначення складаються з двох частин: перша стверджує, що ризик – це ймовірність, а друга прогнозує негативне явище, можливість настання котрого обумовлена випадковістю.

Отже, ризик може призвести до несприятливої чи сприятливої події, а йти на ризик нас змушує невизначеність.

В економічній категорії з ризиком пов'язано два варіанти: перший – це ймовірність (погроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання прибутків чи поява додаткових витрат, другий – це можливість одержання значної вигоди (доходу) в результаті виконання певної підприємницької діяльності.

Аналізуючи вищесказане, можемо сформулювати таке визначення поняття ризик: ризиком називається ймовірність досягнення бажаного (небажаного) результату прийнятого рішення.

Історія розвитку людства – це разом з тим історія боротьби з «невизначеністю».

В економіці невизначеність означає неповну чи неточну інформацію про умови реалізації проекту, у тому числі пов'язаних з ним витрат і кінцевих результатів. Таке формулювання вказує на три основні групи причин невизначеності.

Перша група – незнання, тобто неповнота, недостатність наших знань про навколишній світ.

Друга група – випадковість, тобто ця та майбутня подія, що в подібних умовах відбувається неоднаково. Наприклад, вихід будівельної техніки з ладу, зміна умов будівельних робіт, несподіваний зрив тривалості через постачання матеріалів – усе це випадкові причини.

Третя група – протидія, тобто можуть протидіяти конфлікти між підрядчиком і замовником, порушення договірних зобов'язань постачальниками, трудові конфлікти в колективі й інші.

Головна задача керівника – передбачити і знайти шлях подолання випадків, протидій і навчитися ефективно керувати причинами невизначеності з урахуванням ступеню ризику.

В усіх видах діяльності необхідно мати справу з використанням і обертом матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних (інтелектуальних) ресурсів, і ризик тут пов'язаний з загрозою повної чи часткової втрати цих ресурсів.

Кінцева характеристика ризику – це небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів чи недоодержання прибутків у порівнянні з варіантом, що передбачає раціональне використання ресурсів.

Інакше кажучи, ризик є погроза того, що підприємство зазнає додаткових витрат понад передбачені прогнозом, його програмою, або одержить доходи нижче тих, на які воно розраховувало.

Варто підкреслити, що при визначенні ризику треба розрізняти поняття «витрати», «збитки», «втрати». У принципі будь-яка підприємницька діяльність передбачає витрати, тоді як збитки мають місце при несприятливому збігу обставин, прорахунках і становлять додаткові витрати понад намічені.

Сказане вище характеризує категорію «ризик» з якісної сторони, але створює основу для того, щоб розглядати поняття «ризик» як кількісне. Адже якщо ризик – це небезпека втрати ресурсів чи прибутку, то існує його кількісна міра, обумовлена абсолютним чи відносним рівнем втрат.

В абсолютному вираженні ризик може визначатися розміром можливих втрат у матеріально-речовинному (фізичному) чи вартісному (грошовому) вираженні, якщо тільки збиток піддається такому виміру.

У відносному вираженні ризик визначається як розмір можливих втрат, співвіднесений з певною базою. Базою найзручніше вважати або майновий стан підприємства, або загальні витрати ресурсів на даний вид діяльності, або очікуваний доход (прибуток).

Вибір тієї чи іншої бази не має принципового значення, але слід віддати перевагу показнику, який має високий ступінь вірогідності.

Базові показники, використовувані для порівняння, називаються розрахунковими, чи очікуваними показниками прибутку, витрат, виторгу. Значення цих показників, визначаються при розробці бізнес-плану, у процесі техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту, угоди.

Відповідно, втратами вважаються зниження прибутку, доходу в порівнянні з очікуваними величинами.

Саме величина таких втрат і характеризує ступінь ризику. Виходить, аналіз ризику зв'язаний, насамперед, з вивченням втрат.

Таким чином, чільне місце при оцінці ризику посідає аналіз і прогнозування можливих втрат ресурсів при здійсненні діяльності.

Коли мова йде про обчислення ймовірних втрат у процесі їхнього прогнозування, необхідно враховувати один важливий момент. Випадковий розвиток подій, що впливає на хід і результати, здатен приводити не тільки до втрат у вигляді підвищених витрат ресурсів і зниження кінцевого результату. Та сама випадкова подія може викликати збільшення витрат одного виду ресурсів і

зниження витрат іншого виду, тобто поряд з підвищеними витратами одних ресурсів може спостерігатися економія інших.

Тобто, якщо випадкова подія має подвійний вплив на кінцеві результати: несприятливі і сприятливі наслідки, при оцінці ризику необхідно в однаковій мірі враховувати і ті й інші. Інакше кажучи, при визначенні можливих сумарних втрат варто виділяти з розрахункових втрат вираш, що їх супроводжує.

Взагалі втрати, що можуть бути, доцільно розділяти на матеріальні, трудові, фінансові, втрати часу, спеціальні види втрат [9].

Матеріальні види втрат виражаються в непередбачених проектом додаткових витратах чи прямих втратах у вигляді устаткування, майна, продукції, сировини, енергії і т. д. Стосовно кожного окремого з перерахованих видів втрат вживають свої одиниці виміру.

Найбільш природно вимірювати матеріальні втрати в тих же одиницях, у яких вимірюється кількість даного виду матеріальних ресурсів, тобто у фізичних одиницях ваги, обсягу, площі й ін.

Однак об'єднати втрати, які вимірюються в різних одиницях, і виразити їх однією величиною не можливо. Тому практично неминуче обчислення втрат у вартісному вираженні, у грошових одиницях. Для цього втрати у фізичному вимірі переводяться у вартісний вимір шляхом множення на ціну одиниці відповідного матеріального ресурсу.

Маючи оцінку ймовірних втрат по кожному з окремих видів матеріальних ресурсів у вартісному вираженні, можна об'єднати їх, дотримуючись при цьому правила дій з випадковими величинами і їх ймовірностями.

Трудові втрати представляють втрати робочого часу, викликані випадковими, непередбаченими обставинами. У безпосередньому вимірі трудові втрати виражаються в людино-годинах, чи людино-днях або просто у годинах робочого часу. Переклад трудових втрат у вартісне, грошове вираження здійснюється шляхом множення трудової години на вартість (ціну) однієї години.

Фінансові втрати – це прямий грошовий збиток, пов'язаний з непередбаченими платежами, виплатою штрафів, сплатою додаткових податків, втратою коштів. Крім того, фінансові втрати можливі при недоодержанні чи неотриманні грошей з передбачених джерел, при не поверненні боргів, несплаті покупцем за поставлену йому продукцію, зменшенні витрат внаслідок зниження цін на реалізовані продукцію і послуги.

Особливі види грошового збитку зв'язані з інфляцією, зміною валютного курсу гривні, додатковим, на ряду з законним, вилученням коштів підприємств у державний (республіканський, місцевий) бюджет.

Разом з остаточними, безповоротними можуть бути і тимчасові фінансові втрати, обумовлені заморожуванням рахунків, несвоєчасною видачею коштів, затримкою по виплаті боргів.

Втрати часу існують тоді, коли, наприклад, процес будівництва йде повільніше, ніж було заплановано. Пряма оцінка таких втрат здійснюється в годинах, днях, тижнях, місяцях затримки при одержанні наміченого результату. Щоб перевести оцінку втрат часу у вартісний вимір, необхідно визначити, які втрати доходу, прибутку від реалізації проекту можливі внаслідок випадкової втрати часу.

Спеціальні види втрат виявляються у вигляді нанесення збитку здоров'ю і життю людей, навколишньому середовищу, престижу підприємця, а

також внаслідок інших несприятливих соціальних і морально-психологічних наслідків. Найчастіше спеціальні види втрат утруднює важко визначити в кількісному, тим більше у вартісному вираженні.

Природно, що для кожного з видів втрат вихідну оцінку можливості їхнього виникнення і величини варто проводити за певний час: місяць, рік, термін втілення інвестиційного проекту.

Основні причини збитків інвестиційних проектів:

- подовження тривалості будівництва об'єкта призводить до збільшення обсягу витрат;

- зростання цін на основні будівельні матеріали внаслідок високого темпу інфляції;

- підвищення вартості виконання будівельно-монтажних робіт негативно впливає на ефективність проекту;

- збільшення витрат на оплату праці, пов'язане з державною соціальною політикою і регулюванням рівня оплати праці;

- загострення конкуренції в галузі до початку експлуатації об'єкта інвестування відбувається через те, що з'являються інші вітчизняні чи закордонні виробники аналогічної продукції;

- збільшення обсягу позикових інвестиційних ресурсів, викликане недостатнім залученням власних ресурсів;

- збільшення ставки дисконту за кредит у зв'язку зі зміною кон'юнктури грошового ринку;

- зниження економічної активності галузі, у якій реалізується інвестиційний проект;

- недостатньо обґрунтований підбір підрядчиків (субпідрядників) для реалізації проекту – є однією з причин зниження ефективності;

- несприятливі зміни в оподаткуванні.

При проведенні комплексного аналізу ймовірних втрат для оцінки ризику важливо не тільки установити всі джерела ризику, але і виявити, які джерела превалюють.

Аналізуючи перераховані вище види втрат, необхідно розділити ймовірні втрати на головні та побічні, виходячи власне із загальної оцінки їхньої величини.

Висновки і пропозиції. При визначенні ризику побічні втрати можуть бути виключені з кількісної оцінки рівня ризику. Якщо серед розглянутих втрат виділяється один вид, який величиною або ймовірністю виникнення свідомо придушує інші, то при кількісній оцінці рівня ризику в можна враховувати тільки цей вид втрат.

У принципі треба враховувати тільки випадкові втрати, що не підлягають прямому обчисленню, безпосередньому прогнозуванню і тому не враховані в проекті. Якщо втрати можна заздалегідь передбачити, то вони повинні розглядатися не як втрати, а як неминучі витрати і включатися в розрахункову калькуляцію.

Так, якщо передбачається рух цін, податків, їхня зміна в ході здійснення господарської діяльності керівник зобов'язаний врахувати це в бізнес-плані.

Тільки якщо керівник недостатньо глибоко зробив бізнес-план або використав недосконалі методи розрахунку, систематичні помилки можуть розглядатися як втрати в тому розумінні, що вони можуть змінити очікуваний результат на гірше.

Отже, перш ніж оцінювати ризик, обумовлений дією лише випадкових факторів, украї бажано відокремити систематичну складову втрати від випадкових. Це необхідно і з позицій математичної коректності, тому що процедури дій з випадковими величинами істотно відрізняються від процедур дій з постійними величинами.

Список літератури:

1. Управление проектами / Н. И. Ильин, И. Г. Лукманов, А. М. Немчин, С. Н. Никешин; Под ред. В. Д. Шапиро. – СПб. : Два-Три, 1996. – 610 с.
2. Риски в современном бизнесе / Грабовый П. Г., Петрова С. Н., Полтавцев С. Н. и др. – М. : Аланс, 1994. – 200 с.
3. Тянь Р. Б. Планирование деятельности предприятия : учебное пособие. – К. : МАУП, 1998. – 156 с.
4. Ожегов С. И. Словарь русского языка. – М. : Советская Энциклопедия, 1970. – 900 с.
5. Фридман Дж., Ордуэй Н. М. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: Пер. с англ. – М. : Дело Лтд., 1995. – 480 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
7. Райс Т., Койли Б. Финансовые инвестиции и риск: Пер. с англ. – К. : Торгово-издательское бюро ВМ, 1995. – 592 с.
8. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент : учебно-практическое руководство. – М. : Перспектива, 1993. – 268 с.
9. Вітлінський В. В., Наконечний С. І. Ризик у менеджменті. – К. : ТОВ «Борісфен-М», 1996. – 336 с.
10. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
11. Управление строительными инвестиционными проектами / Бабин А. С., Васильев В. М., Панибратова Ю. П. и др. – М. : Издательство «АСВ», 1997. – 307 с.

Гречко Т. А.

Стахановский учебно-научный институт горных и образовательных технологий
Украинской инженерно-педагогической академии

РИСК ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА КАК ВЕЛИЧИНА ВОЗМОЖНЫХ ПОТЕРЬ

Резюме

Рассмотрены существующие определения понятия риск, характеристики риска, базовые показатели для сравнения инвестиционного проекта. Определено, что величина возможных потерь характеризует степень риска. На основе оценки вероятных потерь по отдельным видам ресурсов проведена их группировка.

Ключевые слова: риск, инвестиционный проект, потери, неопределенность, вероятность.

Grechko T. A.

Stakhanovskogo educational-scientific institute of mountain and educational technologies
of the Ukrainian engineer-pedagogical academy

RISK OF INVESTMENT PROJECT AS SIZE OF POSSIBLE LOSSES

Summary

Existent determinations of concept are considered risk, risk descriptions, base indexes for comparison of investment project. It is certain that the size of possible losses characterizes a risk degree. On the basis of estimation of credible losses on the separate types of resources their groupment is conducted.

Key words: risk, investment project, losses, vagueness, probability.

УДК 336.76.368

Грудзевич І. Т.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

Обґрунтовано необхідність пенсійної реформи. Здійснено аналіз роботи інститутів накопичувальної системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Визначено переваги та недоліки кожного з точки зору реформування пенсійної системи України.

Ключові слова: соціальний захист, пенсійна система, пенсійна реформа, недержавний пенсійний фонд, інвестиційний потенціал, страхування життя, фінансові інструменти.

Постановка проблеми. Пенсійна система України на сьогоднішній день функціонує на двох рівнях, а саме на рівні солідарної системи та на рівні добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Оголошена пенсійна реформа із запровадженням накопичувальної системи обов'язкового загальнодержавного пенсійного забезпечення в силу цілого ряду причин відкладається на невизначений термін. Саме тому подальший розвиток вже існуючого й реально працюючого третього рівня добровільного накопичувального пенсійного страхування може служити підготовчим етапом для повного успішного реформування пенсійної системи в цілому. Однією з таких причин є функціонування спільних інститутів для другого і третього рівня, основними з яких є недержавні пенсійні фонди (НПФ), страхові компанії та комерційні банки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням недержавного пенсійного забезпечення займаються вітчизняні фахівці і науковці, серед них: А. Якимів, Б. Надточий, В. Мельничук, В. Новікова, Е. Лібанова [7] Д. Леонов, Н. Ковальова, С. Брагін, О. Макаренко [8], В. Яценко [9]. Реформування пенсійної системи та розвиток недержавних пенсійних фондів у світі висвітлені у працях зарубіжних дослідників: В. Роїк, Е. Джеймс, Л. Сичова, М. Рутковські, М. Вінер, П. Болле, Р. Гольцман, Р. Геммінг.

Постановка цілей. Мета роботи – здійснити аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів, страхових компаній по страхуванню життя та комерційних банків з добровільного недержавного пенсійного забезпечення та визначити їх роль в подальшому реформуванні пенсійної системи України.

Виклад основного матеріалу. Необхідність проведення повномасштабної пенсійної реформи в Україні продиктована цілим рядом причин, які можна визначити як соціальні, фінансові та демографічні. Основною соціальною причиною є виконання державою функції соціального захисту та соціального забезпечення. Про соціальні проблеми пенсійного забезпечення свідчить те, що 1 січня 2013 року розмір мінімальної пенсії в Україні становить лише 894 грн., а на 1 січня 2012 р. кількість пенсіонерів, що одержують щонайбільше 1000 грн. пенсії, становила 7 575 тисяч осіб, що становить 43,3%. Це створює соціальну напругу в суспільстві і соціологічні дослідження свідчать про незадоволення абсолютної більшості населення існуючою пенсійною системою.

Фінансовою причиною пенсійного реформування є, в першу чергу, постійний дефіцит бюджету Пенсійного фонду, який обслуговує існуючу солідарну систему пенсійного забезпечення та необхідність його щорічного балансування за рахунок постійно зростаючих дотацій з Державного бюджету. Так, якщо в 2003 році Пенсійний фонд України обходився без державних дотацій, в 2004

році вони становили лише 5.9 млрд. грн., то в бюджеті ПФУ на 2013 рік передбачена дотація в розмірі 21,7 млрд. грн. [3], а сума реального дефіциту коштів Фонду у 2012 році сягнула 27,2 млрд. грн.

До демографічних причин необхідності проведення пенсійної реформи слід віднести постійне погіршення вікової структури населення та несприятливу, з точки зору формування пенсійних фондів, зміну показників демографічного навантаження або відношення кількості працездатних членів суспільства до кількості осіб працездатного віку. Так, за розрахунками інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України на 1000 осіб працездатного віку в Україні в 2010 році припадало 406 пенсіонерів, в 2020 році їх буде 491, а в 2050 році – 721 особа, що разом з аналогічним показником кількості дітей (322) становитиме 1043 [7]. Це означає, що один працездатний повинен буде формувати пенсійні та інші соціальні фонди для більш, ніж одного утриманця при умові, що пенсійна система залишиться в незмінному виді. Дослідження Oxford Economic Forecasting показує, що до 2030 року кількість працездатного населення в Україні зменшиться на шість мільйонів людей. До негативних факторів впливу на існуючу систему пенсійного забезпечення слід також віднести: зниження економічної активності працездатного населення, масштабну зовнішню трудову міграцію працездатного населення та поширення тіньової зайнятості і тіньових доходів;

Це основні проблеми, що зумовлюють необхідність реалізації пенсійної реформи, сутність якої полягає у запровадженні трьохрівневої пенсійної системи.

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка базується на принципах солідарності та субсидування. Виплати пенсій та надання соціальних послуг на цьому рівні здійснюються за рахунок Пенсійного фонду з поточних його доходів. Солідарна система має перерозподільчий характер, у ній беруть участь всі громадяни країни незалежно від їх віку та бажання. Цей рівень існує і всі перелічені вище проблеми стосуються саме його. Уряд в ході оголошеної пенсійної реформи пішов на непопулярний крок підвищення пенсійного віку, тобто через скорочення кількості споживачів намагався скоротити видатки пенсійного фонду. Цим кроком, на нашу думку, потрібно було завершувати, а не починати пенсійну реформу. Незначний фінансовий ефект і незадоволення суспільства – це основні підсумки початку реформи.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового пенсійного страхування, яка ґрунтується на засадах нагромадження коштів на персональних рахунках застрахованих осіб у Накопичувальному фонді. У 2009 р. Уряд України затвердив концепцію проведення рефор-

ми, згідно з якою у 2010-2014 рр. будуть реалізовані заходи з підготовки впровадження другого рівня пенсійної системи, а 2014-2017 рр. – безпосереднє його запровадження.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі громадян України, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання одноразових, довічних чи розстрочених на визначений договором термін пенсійних виплат, які доповнюватимуть пенсії I та II рівнів. Ця система вже реально працює з 2004 року, має свої фінансові інструменти і склад учасників. Її розвиток сприятиме і буде створювати умови для успішного впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового пенсійного страхування або другого рівня. Так, за даними Ліги страхових організацій України кількість громадян України охоплених договорами страхування життя постійно зростає. Якщо на початку запровадження недержавного пенсійного забезпечення, у 2006 році договорами страхування життя було охоплено 302 750 чоловік, то на кінець 2012 року ця цифра сягнула 1 424 763 чоловіки, що у 4,7 рази більше, а щорічний проріст за останні роки становить 5-8 відсотків.

Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами у недержавних пенсійних фондах на сьогоднішній час за даними Нацкомфінпослуг становить 584,8 тисячі осіб проти 41,5 тисячі у 2006 році. Отже, системою недержавного пенсійного забезпечення в Україні на початок 2013 року було охоплено 2,1 мільйона громадян працездатного віку. Якщо врахувати, що, за даними державної служби статистики, населення працездатного віку в 2012 р. склало 20,4 млн. осіб, то недержавним пенсійним забезпеченням в Україні охоплено близько 10 відсотків працездатних осіб [4; 5].

Правові засади реформування системи пенсійного забезпечення регламентуються законами України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення», які набули чинності з 1 січня 2004 р. Саме цю дату прийнято вважати початком запровадження недержавного пенсійного забезпечення або третього рівня пенсійної реформи. Законодавчо визначено, що суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення є: недержавні пенсійні фонди; страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії з учасниками фонду, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків; вкладники та учасники пенсійних фондів, учасники накопичувальної системи пенсійного страхування [1; 2]; Схематично пенсійне забезпечення можна зобразити наступним чином.

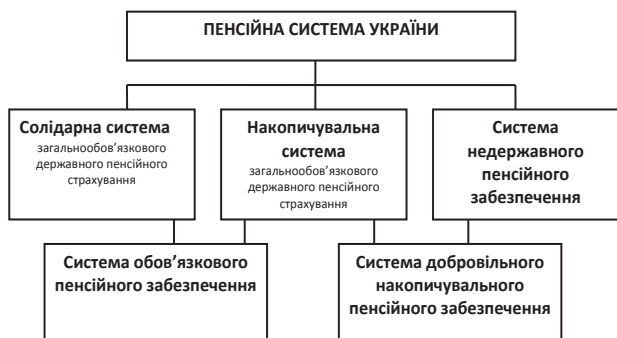


Рис 1. Схема пенсійного забезпечення після проведення пенсійної реформи

Як видно із схеми пенсійного забезпечення, спільним для другого і третього рівня є система добровільного накопичувального пенсійного забезпечення. Спільним фінансовим інститутом виступають недержавні пенсійні фонди. Саме тому аналіз та вивчення роботи НПФ має велике значення, оскільки може служити основою для впровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Недержавні пенсійні фонди створюються відповідно до законодавства та мають статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства). Вони функціонують та провадять діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами та пенсійними виплатами своїм учасникам.

Недержавні пенсійні фонди, акумулюючи грошові кошти юридичних і фізичних осіб у вигляді пенсійних внесків і зобов'язуючись збільшити їх шляхом інвестування в різноманітні фінансові інструменти. Отриманий прибуток повинен зберегти купівельну спроможність пенсійних внесків на період накопичень та забезпечити певний приріст зарезервованих пенсійних коштів для своїх учасників. Динаміку розвитку НПФ можна показати у вигляді графіків.

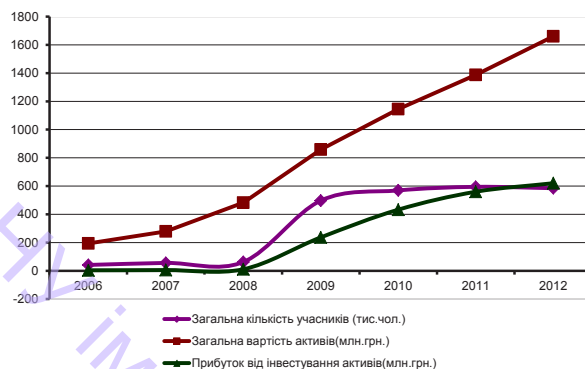


Рис. 2. Динаміка розвитку НПФ по основних показниках

Аналіз свідчить, що ринок послуг недержавних пенсійних фондів є динамічним по основних показниках. Про роль недержавних пенсійних фондів у фінансовій системі країни чи їх потенціал на фінансовому ринку свідчить те, як їх активи співвідносяться з основними макроекономічними показниками, зокрема обсягом ВВП. Так при обсязі ВВП в 2012 році в 176,3 млрд. грн. активи НПФ становили 1,66 млрд. грн., що становить лише 0,9 відсотка. За даними компанії Towers Watson, аналогічний показник в Нідерландах становить 120 %, Швейцарії – 113%, США – 93%, а в середньому по розвинутих країнах – 70% [8].

Однак слід зазначити, що в Україні існують сприятливі умови для подальшого розвитку НПФ. Вони формуються, в першу чергу, наявністю істотних податкових пільг. Зокрема, для роботодавців-вкладників – відсутність оподаткування податком на прибуток пенсійних внесків і можливість відносити суму таких внесків до валових витрат, для адміністраторів та управляючих активами НПФ – звільнення від оподаткування податком на додану вартість.

Крім того, пенсійні заощадження у фондах трансформуються у інвестиційні ресурси, які вкладаються у високоліквідні та надійні активи, перелік яких регламентується законодавством.

До основних напрямів інвестування пенсійних активів на вітчизняному ринку законом визначено депозити в банках, облігації підприємств-резидентів України, цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України, та акції українських емітентів. Структура та динаміка активів НПФ свідчить про ріст сум внесків на депозити банків та акцій емітентів-рези-

дентів України при відносно сталій відсотковій долі в загальній сумі активів. Незначні приріст коштів на облігаціях підприємств резидентів України та зменшення сум вкладених у цінні папери, що гарантуються державою свідчить про незадовільну динаміку розвитку НПФ та їх законодавчо обмеженої інструментарій участі у фінансовому ринку.

Таблиця 1

Структура активів недержавних пенсійних фондів [5]

| № | Найменування активу | 2010 р. | | 2011 р. | | 2012 р. | |
|-----|---|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | | Сума млн.грн. | % | Сума млн.грн. | % | Сума млн.грн. | % |
| 1. | Грошові кошти на депозитах в банках | 396,8 | 34,7 | 409,8 | 29,5 | 572,7 | 34,5 |
| 2. | Облігації підприємств резидентів України | 175,7 | 15,4 | 346,5 | 25,0 | 517,9 | 31,2 |
| 3. | Акції емітовані резидентами України | 206,9 | 18,1 | 245,6 | 18,4 | 256,9 | 15,5 |
| 4. | Цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України. | 170,4 | 14,9 | 209,0 | 15,1 | 196,9 | 11,9 |
| 5. | Цінні папери, дохід за якими гарантовано місцевими органами влади | 5,1 | 0,4 | 7,4 | 0,5 | 3,2 | 0,2 |
| 6. | Об'єкти нерухомості | 64,6 | 5,6 | 48,6 | 3,5 | 49,6 | 2,9 |
| 7. | Банківські метали | 31,7 | 2,8 | 26,1 | 1,9 | 18,6 | 1,1 |
| 8. | Інші активи не заборонені законодавством | 57,4 | 5,0 | 47,7 | 3,4 | 13,6 | 0,8 |
| 9. | Загальна сума інвестицій | 1108,6 | 96,9 | 1349,8 | 97,3 | 1629,4 | 99,4 |
| 10. | Кошти на поточному рахунку | 35,1 | 3,1 | 37,2 | 2,7 | 9,3 | 0,6 |
| 11. | Всього мобілізовано коштів в НПФ | 1143,7 | 100,0 | 1387,0 | 100,0 | 1638,7 | 100,0 |

Активи другого учасника недержавного пенсійного забезпечення страхових компаній по страхуванню життя на 1.01.2012 р. становили 2,7 млрд. грн., що становить 4,7 відсотки від ВВП. Аналіз, як і у випадку з НПФ свідчить про позитивну але недостатню динаміку розвитку ринку страхування життя. Ринок страхових послуг в Україні є найбільш капіталізованим у порівнянні з іншими небанківськими фінансовими ринками. Загальна кількість страхових компаній 31.11.2012 р. становила 448 в тому числі по страхуванню життя 64, що становить 14,3%. Перші 20 компаній (4,4% від загальної кількості) займають 96,7% ринку накопичувального страхування.

Загальна сума страхових премій по страхуванню життя станом на 30.09.2012 року становить 1490,0 млн. грн., що в загальній структурі займає лише 8%. Аналіз даних звітності Ліги страхових організацій України, що наведений у таблиці 2 свідчить про ріст страхових премій та кількості застрахованих осіб, які є учасниками недержавного пенсійного забезпечення.

Таблиця 2

Показники діяльності СК по страхуванню життя [4]

| № | Показники | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. |
|----|--|---------|---------|---------|
| 1. | Страхові премії (млн. грн) | 748,1 | 1128,0 | 1490,0 |
| 2. | Страхові виплати (млн. грн.) | 62,2 | 68,8 | 48,1 |
| 3. | Кількість застрахованих фізичних осіб(тис. чол.) | 919,1 | 1360,9 | 1424 |

В недержавному пенсійному забезпеченні участь комерційних банків зводиться до зберігання пенсійних активів НПФ у розмірах вказаних у таблиці 1. Про накопичувальні програми банків на сучасному етапі мови бути не може, оскільки вони не формують довготермінових пасивів, а суми депозитів обмежуються фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Щодо другого рівня пенсійного забезпечення банку відводиться роль зберігача пенсійних активів.

Висновки і пропозиції. Таким чином, розвиток та функціонування НПЗ на сучасному етапі має цілий ряд недоліків, усунення яких, на нашу думку, слід розглядати як необхідну умову впровадження другого рівня пенсійного забезпечення.

1. Загальнообов'язкове пенсійне накопичення не може існувати при сучасній недосконалій законодавчій базі інвестиційної діяльності НПФ. Це стосується, в першу чергу жорстких обмежень щодо фінансових інструментів інвестиційних процесів. На нашу думку, потрібно законодавчо розширити напрями інвестиційної діяльності суб'єктів реформованої пенсійної системи.

2. Недостатня розвиненість національного фондового ринку не дозволить після повного запровадження пенсійної реформи в повному обсязі реалізувати усі потенційні можливості пенсійних активів в інвестиційних процесах.

3. Недостатнє інформаційне забезпечення проведення пенсійної реформи. На сьогодні інформація про реформу зводиться тільки до підвищення пенсійного віку. Абсолютна більшість населення не знає про діяльність НПФ та страхових компаній по страхуванню життя. Працездатне населення практично не виявляє власної ініціативи щодо участі в недержавному пенсійному забезпеченні.

Список літератури:

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 р. // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 47-48. – 372 с.
2. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. (в ред. Закону від 04.10.2001 р.) // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 7. – С. 50.
3. Закон України «Про бюджет Пенсійного фонду України на 2013 рік» : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2013 р. № 10.
4. Ліга страхових організацій України. Звітність. Електронний ресурс. Режим доступу
5. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України / Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_pdf.
6. Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uaib.com.ua.
7. Пенсійна реформа в Україні : напрями реалізації [колективна монографія] / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень імені В. М. Птухи НАН України, 2010. – 270 с.
8. Брагін С. Недержавні пенсійні фонди на неефективному фондовому ринку: приклад України / С. Брагін, О. Макаренко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 18-24.
9. Яценко В. Про гарантії обов'язкових пенсійних заощаджень [Електронний ресурс] / В. Яценко // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 8. – 4 березня. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/articles/76816>.

Грудзевич І. Т.

Восточноєвропейський національний університет імені Леси Українки

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Резюме

Обоснована необхідність пенсійної реформи. Осуществлен анализ работы институтов накопительной системы добровольного негосударственного пенсионного обеспечения, определены преимущества и недостатки каждого с точки зрения реформирования пенсионной системы Украины.

Ключевые слова: соціальна заштита, пенсійна система, пенсійна реформа, негосударственный пенсійний фонд, інвестиційний потенціал, страхування життя, фінансові інструменти.

Grudzevich I. T.

Lesya Ukrainka Eastern European National University

NON-STATE PENSION SYSTEM: PROBLEMS AND PROSPECTS

Summary

The necessity of pension reform is reasonable. The analysis of work of institutes of the story system of the voluntarily non-state pension system is carried out, advantages and defects are certain each from the point of view of reformation of the pension system of Ukraine.

Key words: social defence, pension system, pension reform, non-state pension fund, investment potential, life-insurance, financial instruments.

УДК 338.49

Гудима Р. Р.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ДІЄВИХ МЕХАНІЗМІВ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ

Визначено основні проблеми, що перешкоджають ефективному розвитку транспортної інфраструктури країни та регіонів. Запропоновано використання окремих заходів для їх вирішення, з урахуванням світового досвіду та за рахунок використання переваг транскордонного співробітництва. Визначено ключові питання, що пов'язані зі створенням передумов ефективної реалізації механізму державно-приватного партнерства в Україні та її прикордонних регіонах.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, автотранспортна інфраструктура, прикордонне співробітництво, державно-приватне партнерство.

Постановка проблеми. Світове зростання виробництва прискорюється з відповідним зростанням попиту на послуги інфраструктури, необхідні для підтримки цього зростання. З глобалізацією виробництва і розподілу товарів невідривно пов'язані процеси створення системи ефективної транспортної інфраструктури, оптимізації розміщення транспортних вузлів, формування єдиної логістичної мережі.

Транспорт являє собою один з найбільш важливих видів людської діяльності в усьому світі. Він є незамінним компонентом економіки і відіграє важливу роль у просторових відносинах. Транспорт створює цінні зв'язки між регіонами та господарською діяльністю, між людьми і рештою світу.

В останні десятиліття риси глобалізації, такі як розширення торгівлі, розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, а також значне збільшення продуктивності сприяли значному зниженню одиниці транспортних витрат, тим самим відбувається звуження економічної відстань між джерелами сировини, виробників, і споживачів. У результаті країни стали краще пов'язані між собою, як всередині, так і з сусідами. Відстань, розмір, природні багатства і конкретні навички більше не представляють перешкоди для економічного розвитку, за умови, що в країні є достатні людські навички, інфраструктура та інститути, щоб скористатися можливостями, які можуть забезпечити глобалізацію. Розвиток транспортної інфраструктури є каталізатором економічного зростання держави та її регіонів. Цілком очевидно, що забезпечення ефективного функціонування транспортної інфраструктури має велике економічне і соціальне значення як один із факторів посилення національної конкурентоспроможності країн, а особливо її прикордонних регіонів, в умовах інтенсивного розвитку інтеграційних процесів, розходження в ступені розвитку національних господарств і різного рівня їхньої відкритості [6].

Провідну роль в акумулюванні коштів у розвитку транспортної інфраструктури країни та регіонів відіграє держава. У цілому розвиток сектору стримується неефективним регулюванням та відсутністю дієвих регуляторів для транспортних галузей, що, врешті-решт, позначається на якості транспортних послуг. Очевидно, що наявна інфраструктура потребує кардинальної модернізації, проте досі не вирішено, хто та в який спосіб повинен її фінансувати. Зіткнувшись з посиленням обмежень у фінансуванні транспортної інфраструктури, уряди повинні знаходити методи оцінки проектів, які дозволяють розподілити їх ресурси найбільш ефективним способом, тобто з максимальною користю для суспільства в цілому.

Завдання прискорення економічного розвитку України можливо виконати лише шляхом ефективного використання транспортної інфраструктури та її динамічного розвитку. Розвинена інфраструктура була і є однією з головних вимог до держав, які вступають в ЄС, необхідною передумовою, яка дала б їм змогу конкурувати на відкритому європейському рівні. Зважаючи на те, що Україна сьогодні знаходиться на безповоротному шляху до ЄС, їй необхідно врахувати, крім основних вимог щодо діяльності кожного окремого сектору економіки, і досвід провідних держав даної структури в тій чи іншій галузі. Особливо актуальності набирає дане питання щодо розвитку транспортної інфраструктури прикордонних регіонів України, які є активними учасниками різних форм інтеграції та реалізації транзитного потенціалу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження різноманітних чинників та інструментів впливу на ефективне функціонування транспортної інфраструктури регіону та країни присвячені роботи таких вітчизняних вчених: Бондар Н.М., Засадко В., Фреяк А.В., Кондратьєв В. Б. та ін. [1; 2; 4; 8]. Аспекти посилення інтернаціоналізації і глобалізації виробництва транспортних систем розглядаються в науковій праці Полякової О.М. [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час в умовах трансформації світового господарств питання функціонування транспортної інфраструктури і проблем ефективності транспортного обслуговування ще потребує подальшого обґрунтування і дослідження.

Мета статті. Саме тому метою статті є стислий аналіз сучасного стану транспортної інфраструктури України та її західних прикордонних регіонів, виявлення основних перешкод на шляху успішного її виходу на світовий транспортний ринок та дослідження світового досвіду використання дієвих інструментів для ефективної роботи галузі.

Виклад основного матеріалу. Сучасний транспортний комплекс піддається впливу суперечливих тенденцій. Будучи інфраструктурною галуззю, транспорт перебуває в залежному положенні від галузей виробництва матеріальних благ. У той же час, будучи галуззю економіки, транспорт впливає на регіональний розподіл виробничих потужностей, бере участь у процесі відтворення і виступає важливою складовою частиною системи економічних відносин, як цілої країни та і окремих територій [6].

Основними проблемами, які обтяжують ступінь інтегрованості країни та її конкурентоспроможність на світовому ринку послуг пов'язані з недостатнім бюджетним фінансуванням програм

модернізації й будівництва об'єктів інфраструктури (4,4 млрд. грн.). Сьогодні в Україні витрати, зокрема, на дорожню галузь в кілька разів, а то й на порядок менше, ніж у розвинених країнах. Наприклад, у США і Великобританії на один кілометр доріг витрачається у 8 разів більше коштів, ніж в Україні, в Німеччині – більш ніж у 15 разів, у Швейцарії – більш ніж у 23 рази, в Японії – більше ніж у 28 разів. Найближчі наші сусіди, Білорусь і Росія, виділяють відповідно в 2 і в 3 рази більше коштів, ніж ми. Крім того, у розвинених країнах на будівництво нових і реконструкцію існуючих доріг виділяється від 50 до 85% коштів. В Україні через недостатнє фінансування дорожнього господарства більше 80% коштів використовується на підтримку існуючої мережі доріг і штучних споруд, зберігаючи їх від руйнування. Транзитний потенціал країни використовується тільки на чверть: вантажопотік між Європою й Росією через Білорусь у 5 разів вищий, ніж через Україну. Україна втрачає близько 3,0 млрд. грн. від невикористання транзитного потенціалу, маючи найбільший в Європі коефіцієнт транзитності [3]. У результаті не створюються робочі місця, а державний бюджет не одержує додаткові доходи. Існує загроза втрати національної переваги в транзитності за рахунок направлення пасажиро- і, в першу чергу, вантажопотоків через сусідні країни.

Основними причинами згаданих проблем є: недостатнє державне фінансування, що не покриває потреби утримання й розвитку транспортної інфраструктури; слабкість механізмів залучення приватних інвестицій в інфраструктурні проекти; адміністративні обмеження на підвищення тарифів залізничного транспорту, що не дозволяє накопичувати кошти для капітальних інвестицій; недосконалість законодавчої і нормативно-правової бази; нереалізованість програми реформування залізничного транспорту та Укрзалізниці; концентрація активів транспортної інфраструктури місцевого значення під управлінням центральних органів влади [7].

Велику роль для реалізації транзитного потенціалу України відіграє західний регіон України, який межує з 6 європейськими країнами, 4 з яких є членами ЄС. Територією західних прикордонних областей проходить міжнародний транспортний коридор № 3: Берлін–Дрезден–Львів–Київ, який закінчується в Україні та міжнародний транспортний коридор № 5: Трієст–Любляна–Будапешт–Чоп–Львів, який з'єднує західно- і східно-європейські автодорожні, залізничні та річкові національні мережі й забезпечує інтерконтинентальні транзитні вантажні перевезення в напрямку Європа–Азія [2].

Для вирішення існуючих проблем та для здійснення транзитних функцій держави і покращення показників їх реалізації необхідно насамперед забезпечити належне фінансування галузі транспортування. Фінансова підтримка транспортного сектору регіонів забезпечується як на рівні держави так і за участю ЄС шляхом впровадження відповідних проектів і секторальних програм [8].

Водночас технологічні потужності транспортної інфраструктури Карпатського регіону країни дозволяють щороку перевозити понад 40 млрд. т вантажів та доставляти в пункти призначення більше 497 млн. пасажирів. Значна частина цього потенціалу може забезпечувати транзитні перевезення. Ці потенційні потужності використовуються не в повну міру, а затяжний період спаду

промислового й сільськогосподарського виробництва та адекватне зниження доходів і обумовлені ними скорочення обсягів перевезень призвели до значного погіршення відтворювального процесу на транспорті і стану його виробничо-технічної бази, яка не зможе в перспективі у повному обсязі та з потрібною якістю забезпечити потреби як у внутрішніх, так і в міжнародних перевезеннях. Подібна ситуація стосується також міжнародних перевезень, де на ринку транспортних послуг йде жорстка конкурентна боротьба.

Варто зазначити, що важливою складовою політики ціноутворення є транспортна складова, і тому багато сучасних нових індустріальних країн займаються реалізацією інфраструктурних проектів у транспортній сфері. Так, зокрема Китай активно інвестує усі можливі об'єкти транспортної інфраструктури як автомобільного, так і залізничного сектору з метою активізації окремих сфер національного відтворювального процесу. В Індії також планується будівництво 7 тис. км автошляхів. У Мексиці реалізується шестирічний інфраструктурний план, згідно з яким 270 млрд. дол. буде використано на будівництво 20 тис. км автодоріг та 1,5 тис. км нових залізничних колій [4].

В країні та регіонах, для усунення таких прогалин, необхідно поліпшити якість наявних і збудувати нові об'єкти транспортної інфраструктури для потреб економічного розвитку й підвищення якості життя громадян. Зокрема рекомендується звернути увагу на такі заходи:

- збільшити фінансування розвитку інфраструктури, що перебуває у державній власності;
- створити привабливі умови для залучення приватних інвестицій;
- поліпшити управління на залізничному транспорті і в автодорожньому секторі;
- підвищити відповідальність місцевої влади за стан інфраструктурних активів місцевого значення.

Реформи транспортного сектору за кордоном органічно вписуються в глобальну тенденцію лібералізації економіки. Для окремих регіонів і країн існує і свій конкретний набір причин, які спонукали проводити відповідні реформи. Влада і бізнес в розвинених країнах постійно мотивують розвиток високоефективної термінально-транспортної інфраструктури і рухомого складу на користь оптимальних логістичних технологій закінченого транспортного циклу, який може організувати перевізник і вантажовласник тільки в поєднанні з експедиторськими технологіями головним чином через те, що частка транспортних витрат складає значну частину структури собівартості будь-якого товару, точність за часом і доставок є одним з основних критеріїв, що забезпечують конкурентоспроможність товарів на ринку, а рівень ефективності технологій, що забезпечують товарні потоки, є одним з головних критеріїв, що впливають на інфляційні процеси і рентабельність транспортних систем.

Зважаючи на те, що лівову частку як пасажирських, так і вантажних перевезень у Карпатському регіоні виконують залізничний та автомобільний види транспорту, варто розглянути іноземний досвід використання дієвих механізмів для ефективного функціонування транспортної інфраструктури регіону саме в цих підгалузях.

В світі існують різноманітні моделі реформування і управління залізничним транспортом. Незважаючи на все їх різноманіття, можна розділити на два основних типи. Зокрема це:

- «американська модель», що передбачає наявність декількох вертикально-інтегрованих компаній, які поєднують взаємозв'язок інфраструктури та експлуатації, і які володіють і інфраструктурою, і рухомим складом, тобто оперують на своїх інфраструктурах, з виділенням пасажирських перевезень в окрему компанію. Дана модель функціонує в США, Канаді, Японії;

- «Європейська модель» передбачає відділення інфраструктури від операторів або перевізників. Європейську модель, у свою чергу, можна розділити на два різновиди, позначивши їх умовно як французьку та німецьку, хоча розрізняють ще шведську і англійську [5].

Європейська модель в сукупності передбачає об'єднання (досвід Німеччини, Франції – за роки проведення реформ вони змогли добитися збільшення об'єму пасажирських перевезень і зниження витрат на персонал) або чіткої розподіл обов'язків між декількома суб'єктами в залізничній галузі (практика Швеції: в основу реформи покладено розділення сфер інфраструктури та експлуатації), або більш «радикальний» варіант – реформа залізниць у Великобританії – галузь була приватизована.

Польща в реформуванні залізниць пішла шляхом акціонування. Нова структура в залізничній галузі зараз має назву *Polskie Linie Kolejowe* (Польські залізниці) і не є приватною фірмою. Це акціонерне товариство, акції якого закріплені в державласності, проте господарською діяльністю займаються приватні структури. Після реформування відпала необхідність створення спільних підприємств із залізницею, натомість є чітке розділення відповідальності і функцій, які закріплені за різними об'єктами господарювання.

Дещо подібним до польського є досвід Росії, де реформа залізничного транспорту пройшла шляхом поділу міністерства шляхів сполучення на дві складові: регулювання залишилося в держорганах, а основні функції з перевезення пасажирів і вантажів дісталися «Російським залізницям». До 2010 року росіяни залишили в державласності тільки інфраструктуру і управління рухом потягів, а все інше перейшло або до акціонерних компаній за участю держави, або до повністю приватних структур. З моменту початку реформ, виручка РЗ збільшилася з 100 млрд. руб. до 1,154 трлн. крб., чистий прибуток з 20 млрд. руб. до 152,2 млрд. руб., а об'єми вантажоперевезень – з 834,3 млн. тонн до 1108 млн. тонн [5].

Отже, в системі управління сучасними інфраструктурними комплексами більшості країн світу закладена суперечність між володінням державою основними об'єктами виробничої інфраструктури та користування ними з боку приватного капіталу. Процес приватизації інфраструктурної мережі признається недоцільним з точки зору соціально-економічних причин, які зумовлені обмеженістю державного та муніципального фінансування окремих сфер інфраструктури [1]. У зв'язку з цим, використовуючи сучасні форми державного регулювання економіки, є реальна можливість залучення ресурсів приватного сектора з метою будівництва, експлуатації та модернізації різноманітних інфраструктурних об'єктів. Щодо України, можна відзначити, що роль приватного сектора в наданні управління інфраструктури вздовж транзитних коридорів, як і раніше обмежена.

Однією з таких інноваційних та ефективних форм, що активно використовують в дорожній інфраструктурі, є механізм державно-приватного

партнерства, при якому усі учасники отримують певну вигоду. Так, держава частково знімає з себе інвестиційні зобов'язання перед інфраструктурним комплексом, приватний сектор – отримує повноваження щодо будівництва та експлуатації відповідних об'єктів, а в суспільстві будуть усунуті суперечності, пов'язані із залишковим фінансуванням соціальних потреб. Загалом така форма співпраці держави та приватного сектору стимулює розвиток інфраструктурної мережі.

Щорічні інвестиції по всьому світу через механізм ДПП залучаються в обсязі від 7,5-9 млрд. євро, близько 40% цих коштів оперує в Сполученому Королівстві. Європейський інвестиційний банк активно підтримує цю тенденцію з самого початку і до теперішнього часу фінансується близько 60 проектів ДПП в Європі з загального обсягу кредитів [9].

Успішними прикладами державно-приватного партнерства стали проекти у сфері залізничного транспорту: Tunnel Rail Link (Великобританія), високошвидкісна магістраль HSL Zuid (Нідерланди), лінія Oresund (Данія – Швеція). Із застосуванням механізму державно-приватного партнерства були закінчені й такі складні проекти, як Євротунель під проливом Ла-Манш, Сіднейський портовий тунель, міст Конфедерації у Канаді, національні аеропорти в Гамбурзі та Варшаві, Центральний парк в Нью-Йорку, окремі гілки метрополітену у Лондоні та інші.

Досвід експлуатації платних автомагістралей мають практично всі країни-сусіди України: Білорусь (з 1996 р., що дало змогу погасити кредит ЄБРР та забезпечити фінансування від 75% до 98% витрат на поточний ремонт і утримання платної автомагістралі М1/Е30), Республіка Польща, Словацька Республіка, Угорська Республіка, Російська Федерація. У Бюджеті України на один квадратний кілометр обслуговування та утримання автодороги виділяється близько трьох тисяч доларів, тоді як у Республіці Франція ця сума складає 30 тисяч, у Федеративній Республіці Німеччина – 27, у Російській Федерації – 12 тисяч доларів США [3]. Таким чином, враховуючи сучасний стан дорожньої інфраструктури, її розбудова в Україні може здійснюватись лише за рахунок залучення приватного капіталу.

Досвід роботи з використанням ДПП у Великобританії, Нідерландах, Іспанії, Португалії та Греції показує, що існує потенційна економія близько 10-20%, в порівнянні з вартістю інфраструктури, що встановлюється і експлуатується під егідою держави [9].

Ще однією формою вдосконалення роботи транспортної мережі є забезпечення підтримки створення транспортних кластерів на регіональному рівні. Позитивний досвід Республіки Польща та інших країн свідчить, що одним з основних і реальних інноваційних потенціалів регіонів є створення кластерів в транспортному секторі. Однак, створення та функціонування поодиноких кластерів, навіть при підтримці уряду їх регіонального формування, в Україні має спонтанний характер і не стає інструментом розвитку регіональної економіки.

Не слід забувати й про те, що області Карпатського регіону України беруть участь у європейських транскордонних ініціативах, що сприяють вирішенню існуючих проблем у сфері транспорту та прикордонної інфраструктури та розширюють перспективи збільшення транзитних потоків через українські західні кордони.

Необхідні заходами покращення роботи транспортної інфраструктури регіонів країни, з урахуванням іноземного досвіду трансформаційних процесів даної галузі, повинні бути наступні:

Для збільшення фінансування розвитку інфраструктури необхідним є [7]:

- затвердження інфраструктурних проектів національного масштабу, забезпечення їх фінансування з боку держави, а також Світового банку, ЄБРР, інших донорів і приватних інвесторів;

- збільшення бюджетного фінансування програм модернізації й розвитку об'єктів транспортної інфраструктури на 10 % щорічно;

- розширення джерел фінансування Дорожнього фонду;

- ліквідація галузевих знижок на вантажні залізничні перевезення та впровадження регульованих тарифів, що забезпечують покриття економічно обґрунтованих витрат та інвестиційну складову.

Необхідними кроками для поліпшення управління на базових секторах транспортних перевезень в Карпатському регіоні є: розділення та оптимізація функцій державного і господарського управління на залізничному транспорті, Укрзалізниці, Укравтодорі; реформування залізничного транспорту з урахуванням попиту на послуги з боку галузей економіки та населення та специфіки його функціонування; створення сучасного механізму управління реалізацією інфраструктурних проектів національного масштабу, з урахуванням можливостей потенціалу регіонів; виділення непрофільних активів і їх подальша повна або часткова приватизація в сегментах галузі, які не відносяться до природних монополій; забезпечення рівноправного доступу приватних операторів до участі у розбудові транспортної інфраструктури.

Висновки і пропозиції. Критичний стан бюджету країни на всіх його рівнях, дає підставу засто-

совувати нові моделі фінансування і тим самим заповнити прогалини в бюджеті і наявне відставання в інвестиційних проектах.

Для підвищення відповідальності місцевої влади за інфраструктурні активи місцевого значення необхідним є делегування їм повноважень і відповідальності щодо управління місцевими дорогами й іншими інфраструктурними об'єктами місцевого значення, надання самостійності у виборі пріоритетних транскордонних проектів та можливості спільного фінансування їх за рахунок коштів, передбачених відповідними статтями місцевого і державного бюджетів. До завдань регіональних органів на найближче майбутнє варто віднести й визначення місця регіональних транспортних кластерів у регіональних стратегіях розвитку та створення сприятливих умов для забезпечення можливості участі іноземних транспортних компаній на концесійних засадах чи у формі створення державно-приватного партнерства у розбудові транспортної інфраструктури регіону.

Також важливим кроком в процесі реформування системи управління транспортною інфраструктурою регіону є залучення банків в процес такого планування на ранній стадії. Банки будуть брати участь у фінансуванні ДПП, при умові чітко визначених ризиків. Тоді достатня кількість зовнішніх ресурсів можуть бути мобілізовані у процесі підвищення розвитку транспортної мережі. Для того щоб механізм ДПП працював успішно, необхідно мати високий ступінь координації, співпраці та обміну досвідом між приватним і державним секторами, а також між різними державними органами.

Транспортні мережі повинні сприяти розвитку міжнародної торгівлі, обслуговувати міську і периферійну інфраструктуру, задовольняючи тим самим потреби суспільства в цілому.

Список літератури:

1. Бондар Н. М. Світовий досвід приватно-державного партнерства у транспортній галузі [Електронний ресурс] / Н. М. Бондар // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=241>.
2. Засадко В. Чинники розвитку транскордонного співробітництва регіону [Електронний ресурс]: Регіональний філіал НІСД у м. Львові. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/November09/12.htm>.
3. Інтерв'ю начальника служби автодоріг у Кіровоградській області [Електронний ресурс]: Кіровоградська газета «Вечірня газета» 16.05.2006 р. – Режим доступу: www.Vechirka.com.ua.
4. Кондратьев В. Б. Инфраструктура и экономический рост / В. Б. Кондратьев // МЭ и МО. – 2011. – № 3. – С. 18-24.
5. На «Укрзалізницю» очікує докорінне реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/ukr/news/79889-ukrzaliznitsyu-ochikue-korinne>.
6. Полякова О. М., Глобалізація транспортно-логістичних систем у світовій економіці / О. М. Полякова // Вісник економіки транспорту і промисловості УкрДАЗТ. – 2009. – Вип. 26. – С. 32-34.
7. Програма економічних реформ на 2010-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_2.pdf.
8. Фреяк А. В. Вплив транскордонного співробітництва на розвиток транзитної спеціалізації прикордонних регіонів (на прикладі Західного регіону України) / А. В. Фреяк // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия: Экономика и управление. – 2012. – Т. 25 (64), №.1. – С. 194-204.
9. Schlitt, Rainer, 2003, «Public-private partnerships for public infrastructure projects? – Objectives and experiences in Germany and Europe» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/about/press/2003/2003-037-public-private-partnerships-objectives-and-experiences-in-germany-and-europe.htm>.

Гудыма Р. Р.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

**МИРОВОЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕЙСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ
ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРИГРАНИЧНОГО РЕГИОНА**

Резюме

Определены основные проблемы, препятствующие эффективному развитию транспортной инфраструктуры страны и регионов. Предложено использование отдельных мер для их решения, с учетом мирового опыта и за счет использования преимуществ трансграничного сотрудничества. Определены ключевые вопросы, связанные с созданием предпосылок эффективной реализации механизма государственно-частного партнерства в Украине и ее приграничных регионах.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, автотранспортная инфраструктура, приграничное сотрудничество, государственно-частное партнерство.

Hudyma R. R.

Bukovina State Finance and Economics University

**WORLD EXPERIENCE OF THE USE OF EFFECTIVE MECHANISMS IS FOR THE EFFECTIVE
FUNCTIONING OF A TRANSPORT INFRASTRUCTURE OF BORDER REGION**

Summary

Basic problems that prevent the effective development of transport infrastructure of country and regions are defined. The ways of their solution are offered due to taking advantage of cross-border cooperation and international experience. The article characterizes the key issues which are associated with the creation of preconditions for the effective realization of implementation of public-private partnership in Ukraine and its border regions.

Key words: transport infrastructure, Transport infrastructure, cross-border cooperation, public-private partnerships.

УДК 631.11:631.162:005.915

Гуменюк І. М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

ФІНАНСОВІ ПОТОКИ АГРОФОРМУВАНЬ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

Проаналізовані твердження науковців щодо сутності фінансових потоків і взаємозалежних з ними категорій. Уточнено поняття фінансових потоків. Досліджені теоретичні питання управління фінансовими потоками агроформувань, їх принципи та методи.

Ключові слова: менеджмент, методи управління, управління, принципи управління, фінанси, фінансові ресурси, фінансові потоки.

Постановка проблеми. Кожне підприємство функціонує на ринку в умовах певної невизначеності щодо власного майбутнього. Особливо це стосується підприємств аграрної сфери. Важливу роль в їх успішній діяльності відіграє менеджмент, а саме вміння правильно організувати виробничий процес, сформувавши мету, цілі виробництва та ефективно й раціонально розподілити фінансові потоки на їх здійснення. В ринковій економіці важливо розділяти принципи, за якими має відбуватись управління фінансами підприємств та їх потоками, що в багатьох підприємств й досі відбувається за давно застарілими, не сумісними з ринком, принципами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання сутності менеджменту та управління висвітлені в працях Галушко В., Гріфіна Р., Завадського Й., Клейнера Я., Малицького А., Михайлова С., Осовської Г., Чорного Г., Шегди А., Яцури В. та ін. Вагомий внесок у дослідження сутності фінансів і фінансових потоків, їх складових та методів управління ними було здійснено Азаренковою Г., Бланком І., Василюком О., Горбуновим О., Гропеллі А., Гудзь О., Даниловим А., Колесніковою В., Корнеєвим В., Коробовим М., Майбороною О., Моляковим Д., Нікбахтом Е., Павлюком К., Петіною Л., Плущевською Ю., Поляком Г., Родіоною В., Семенковою О., Соловйовою Н., Стариковою Л., Терьохіним В., Треневим Н., Хавтуром О., Шаховою Г., Шохиним Є.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на результати досліджень щодо покращення управління фінансовими потоками агроформувань, досі лишається не вирішеною проблема щодо ефективних методів та сучасних принципів управління фінансовими потоками аграрного підприємства.

Ціль статті. Основною ціллю даної роботи є висвітлення теоретичних основ та методів управління фінансовими потоками агроформувань.

Основний матеріал. Управління організацією здійснюється професійно підготовленими людьми, які мають знати як правильно керувати, яку поставити мету для найефективнішого розвитку організації та цілі її якнайшвидшого й найдешевшого шляху досягнення. Менеджери і є ці люди, які мають управляти організацією. Вірно спроектований процес управління

формує успіх організації. Управлінська діяльність є однією з найбільш важливих, але водночас і найбільш складних сфер соціально-економічного розвитку. Навіть при досить високій невизначеності її окремих складових, сфера управління як і багато інших елементів суспільного розвитку має на сьогодні цілком достатню кількість науково-обґрунтованих припущень, аксіом і правил для того, щоб процесу прийняття рішень надати більш-менш надійне теоретичне і практичне підґрунтя. Схематично процес управління підприємством зображений на рис. 1 [5].

Керівництво організацією здійснюється на основі принципів управління, які є виправданим досвідом управлінської діяльності, та закономірностями. Вони є своєрідними правилами управлінської діяльності. Вибір правильних принципів управління, які підходять саме для даної організації й саме в даний час є важливим, адже багато організацій та фірм втрачають свої позиції на ринку не лише при не кваліфікованому менеджері, але й при неправильному виборі принципів свого функціонування. Тому необхідно обирати саме притаманні організаціям принципи існування в даний момент, які з часом можуть змінюватися. Ми погоджуємось з думкою Михайлова С. та пропонуємо в загальних принципах управління виділити в окрему групу сучасні принципи, сформовані під впливом дії суспільства та ринкових законів (таблиця 1) [7].

Особа, яка приймає управлінське рішення, повинна володіти певними управлінськими якостями та розуміти всі вимоги, які ставляться перед рішенням, яке має бути прийняте.



Рис. 1. Характеристика процесу управління

Управлінське рішення має бути спрямованим на планування діяльності на перспективу в довгостроковому періоді, так зване стратегічне планування, на основі коротко- та середньострокового планування. При цьому особа, яка приймає те чи інше рішення, має враховувати наслідки прийняття цього рішення та можливості його виконання, тобто наявність трудових, земельних, фінансових ресурсів, часу, рівня підготовленості персоналу до поставлених перед ними завдань тощо. Тобто, приймаючи управлінське рішення, керівна особа одночасно управляє людськими ресурсами, виробництвом, капіталом, формує систему управління підприємством, визначає рівень взаємодії його з зовнішнім середовищем та соціальною сферою, а також, що є основним, здійснює стратегічне планування на підприємстві.

Управління фінансовими потоками підприємства здійснюється з врахуванням специфіки фінансів, а саме в тому, що вони завжди виступають в грошовій формі, носять розподільчий характер і відображають формування й використання різних видів доходів і нагромаджень суб'єктів господарської діяльності. Сфери функціонування грошей і фінансів перетинаються в певному сегменті; вони взаємопов'язані і взаємозалежні, але не тотожні [16].

Таблиця 1.

Загальні та сучасні принципи менеджменту

| Принципи менеджменту | |
|---------------------------------|---|
| Загальні | Сучасні |
| Поділ праці | Динамізм при формуванні і розвитку інновацій |
| Повноваження і відповідальність | Цілеспрямована активізація діяльності людей, інноваційної діяльності |
| Дисципліна | Гуманізація процесів праці |
| Єдиноначальність | Орієнтація менеджменту не на процеси діяльності, а на кінцеві результати |
| Підпорядкованість інтересів | Самоконтроль якості праці, процесів діяльності в системі менеджменту, високі стандарти діяльності |
| Єдність дій | Орієнтація на перспективу розвитку, розширення сфери бізнесу, підприємництва |
| Винагорода персоналу | Вирішення нових проблем новими методами |
| Централізація | Опір на об'єктивні закони та реальність ринкових ситуацій |
| Порядок | Використання конкуренції, бо монополія ворог високої продуктивності |
| Справедливість | Поглиблення і розвиток зв'язків організації (фірми) із зовнішнім середовищем |
| Стабільність персоналу | Ефективність менеджменту забезпечується злиттям в єдине ціле таких факторів виробництва: капіталу, інформації, матеріалів, людей і організацій, де одним із головних є людина |
| Ініціатива | Людина не тільки засіб для досягнення цілей, вона сама ціль менеджменту |
| Корпоративний дух | |

Багато вчених вважає, що основою фінансових потоків є саме фінансові ресурси. У визначенні сутності фінансових ресурсів існують різноманітні підходи, які ґрунтуються на об'єднанні економічного змісту поняття з джерелами їх виникнення, сферою обігу, формою. Наприклад, Коробов М. [6, с. 267] розглядає фінансові ресурси підприємства як його власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства,

внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства. Василик О. [2]: «...фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу і перерозподілу ВВП й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб». Павлюк К.В. [3]: «до фінансових ресурсів підприємства належать грошові фонди та частина грошових коштів, яка використовується в не фондовій формі...».

Фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб. Фінансові ресурси є об'єктивною необхідною умовою процесу відтворення на всіх його стадіях, однак формування кінцевої структури відтворення досягається на стадії розподілу, де формуються пропорції між фондами відшкодування, споживання й нагромадження, здійснюється розподіл доходів між підрозділами суспільного виробництва, галузями господарства, соціальними групами, безпосередніми виробниками матеріальних благ [13].

Враховуючи різні точки зору стосовно сутності фінансових ресурсів та основи фінансових потоків, думки науковців стосовно сутності фінансових потоків різняться. Азаренкова Г., на підставі порівняння двох понять, таких, як «фінанси» та «потік», пропонує наступне визначення фінансового потоку – цілеспрямований рух, зміна (об'ємів, типів, форм і видів) фінансових ресурсів визначеного суб'єкта господарювання, які здійснюються спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансовим потокам) або без них (без еквівалентні грошові потоки), але обов'язково з врахуванням фактору часу і відображає ліквідність відмічених фінансових ресурсів) [1, с. 9]. О.Р. Горбунов [4, с. 5]: «фінансовий потік – потік витрат і доходів компанії протягом визначеного відліку часу». О.В. Семенкова [9, с. 7]: «фінансові потоки являють собою безперервний в часі процес утворення та використання фінансових ресурсів». О. Хавтур [10, с. 9]: «Фінансові потоки – це упорядкований рух фінансових ресурсів за визначений період, який направлений на досягнення ефективного ведення господарства».

Фінансовий потік – це новий вид матеріальних цінностей, що з'явилися з впровадженням економічних реформ, які базуються на монетаристських методах управління економічними і соціально-економічними процесами, і представляє собою потік витрат чи доходів аграрного підприємства протягом визначеного проміжку часу [13, с. 15].

Незважаючи на різноманітні трактування фінансових потоків підприємства, є певні недоліки. Деякі з них не враховують економічного змісту поняття, ототожнюють фінансові потоки лише з грошовими потоками, не враховують економічних відносин при їх формуванні та русі, існування його лише на макrorівні або на мікрорівні. Тому ми пропонуємо сутність фінансових потоків розглядати як безперервний рух фінансових ресурсів і грошових фондів в процесі їх утворення, розподілу та використання, які пов'язані з матеріальними, трудовими та інформаційними потоками для формування основного й оборотного капіталу та забезпечення безперервності й ефективності діяльності на макро- та мікроекономічному рівні.

Фінансові потоки обслуговують всі бізнес-центри та утворюють фінансовий простір, управління яким вирішує наступні завдання: бізнес-планування, формування ієрархії фінансових планів, складання бюджетів за всіма основними бізнес-процесами підприємства, контроль фактичного виконання бюджетів засобами фінансового менеджменту, управління фінансовими надходженнями, видатками, цінними паперами, депозитами, кредитами, управління акціонерним капіталом та прогнозування фінансових ситуацій. Русійським важелем в їх управлінні є організаційно-виважені центри фінансової відповідальності [12].

При будь-яких фінансових операціях завжди присутній певний ризик недоотримання прибутку або взагалі «програшний варіант» – збиток підприємства. Саме тому необхідно при управлінні фінансовими потоками оптимізувати їх з метою одержання максимального рівня прибутковості при можливих допустимих ризиках.

Поняття «фінансовий потік» включає до свого складу чисельні види потоків (закупівля сировини, реалізація товарів, робіт, послуг; розрахунки з власниками, покупцями, робітниками, кредиторами, державою; придбання фінансових активів), які розподіляються на вхідні (позитивні, дохідні) та вихідні (негативні, витратні).

Як відомо, сільськогосподарське виробництво має сезонний характер, а це породжує деякі складнощі соціального та економічного характеру. В зв'язку з цим відбувається неспівпадіння робочого періоду з періодом виробництва, що супроводжується неповноцінною забезпеченістю фінансовими ресурсами підприємств, міграцією робочої сили на селі (працівники не мають постійно виплачуваної заробітної плати, тому мусять шукати заробітків на стороні). Якщо не існує в достатній кількості трудових, земельних, фінансових ресурсів, то підприємство не здійснюватиме ефективну свою діяльність, що, в свою чергу, буде супроводжуватись виробництвом не конкурентоспроможної продукції, кризою неплатежів, підвищенням рівня дебіторської та кредиторської заборгованості, підприємство не матиме можливості вдосконалити й модернізувати свої виробничі потужності, нарощувати обсяги виробництва, тощо. Це стосується в першу малу підприємств на селі. Тому фінансовим менеджерам потрібно правильно обирати стратегію діяльності сільськогосподарського підприємства й здійснювати раціональне керівництво його фінансовими потоками.

Управління фінансами сільськогосподарського підприємства полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства.

Вчені-економісти зазвичай виділяють три групи методів управління: адміністративні, соціально-психологічні та економічні. Управління фінансовими ресурсами підприємства має на увазі таке управління останніми, де передбачається від їх використання отримати максимальний прибуток з мінімальними витратами ресурсів та часу на його отримання, тому першочергово потрібно дослідити економічні методи управління.

На сьогоднішній день економічний розвиток підприємств аграрного сектору неможливий без здійснення ефективного прогнозування з врахуванням змін на внутрішньому та зовнішньому ринках агропродукції, спаду чи підйому виробництва, рівня інфляції в країні, змін в законодавстві, науково-технічного прогресу, розвитку економіки країни, внутрішніх змін підприємства та його фінансово-

го стану. Методи прогнозування, які зазвичай використовують, є наступними: критерій Фішера, критерій Стьюдента, коефіцієнт детермінації, однофакторні моделі прогнозування Дж. Бокса і Г. Дженкінса, графіки часткової автокореляції, горизонтальний графік часового ряду, авто регресія, ковзна середня, модель лінійної регресії.

У системі фінансово-економічних методів управління фінансовими потоками підприємства важливе значення мають:

- 1) затвердження планових показників роботи за всіма підрозділами;
- 2) розробка і впровадження прогресивних фінансово-економічних нормативів;
- 3) удосконалення системи економічної відповідальності підрозділів за результати своєї роботи;
- 4) удосконалення системи економічної відповідальності підрозділів за результати своєї роботи;
- 5) надання оперативного-господарської самостійності підрозділам у виборі шляхів виконання планових завдань;
- 6) організація розрахунків з постачальниками і споживачами, фінансовими і банківськими органами, контроль за дотриманням платіжної дисципліни;
- 7) облік витрат на виробництво і досягнення нормативних показників діяльності підрозділів підприємства;
- 8) розробка і впровадження методів економічного стимулювання;
- 9) вірогідність оцінки і повнота відображення вхідних та вихідних фінансових потоків фінансово-господарської операції.

Головна роль в управлінні фінансовими потоками приділяється забезпеченню їхньої збалансованості по видах, обсягах, тимчасових інтервалах і інших істотних характеристиках. Щоб успішно вирішити цю задачу, потрібно впровадити на підприємстві системи планування, обліку, аналізу і контролю. Адже планування господарської діяльності підприємства в цілому і руху фінансових потоків зокрема істотно підвищує ефективність керування фінансовими потоками, що призводить до [13]:

- скорочення поточних потреб підприємства в них на основі збільшення оборотності грошових активів і дебіторської заборгованості, а також вибору раціональної структури грошових потоків;

- ефективного використання тимчасово вільних коштів (у тому числі страхових залишків) шляхом здійснення фінансових інвестицій підприємства.

- забезпечення профіциту коштів і необхідної платоспроможності підприємства в поточному періоді шляхом синхронізації позитивного і негативного грошового потоку в розрізі кожного тимчасового інтервалу.

Крім розглянутих вище методів прийняття рішень, виділяють окремо методи оперативно-розпорядчого впливу [7, с. 20] – це сукупність методів і прийомів забезпечення передбаченого організаційним впливом функціонування організаційної системи: підтримка темпів і ритму виробництва, регулювання його динаміки, виконання планів тощо. Вони використовуються для вирішення поточних проблем.

Висновки та пропозиції. Фінансові потоки підприємства – безперервний рух фінансових ресурсів і грошових фондів в процесі їх утворення, розподілу та використання, які пов'язані з матеріальними, трудовими та інформаційними потоками для формування основного й оборотного капіталу та забезпечення безперебійності й ефективності ді-

альності на макро- та мікроекономічному рівні.

Управління фінансовими потоками на підприємстві здійснюється на основі прийняття управлінських рішень, які є вибором найефективнішого та найдоцільнішого із існуючих варіанту в вирішенні певних питань з метою досягнення цілей та місії підприємства, а також підвищення його прибутковості. В теорії менеджменту, фінансів,

економічного аналізу існує значна кількість методів прийняття управлінських рішень. Вибір методів залежить від рішень, які повинні прийматись та проблем, що підлягають вирішенню. Кожен із методів допомагає керівнику вирішувати певні завдання в спрямуванні потоків тих чи інших фінансових ресурсів, але й вимагає певних навиків та вмій стосовно його застосування.

Список літератури:

1. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки економічних агентів: методологія та організація управління : автореферат дисертації д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 «Фінанси, гроші і кредит» / Г.М. Азаренкова. – Суми, 2007. – 36 с.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів : підручник. – К. : НІОС, 2000. – 411 с. – С. 76.
3. Василик О. Д., Павлюк К. В. Бюджетна система України : підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 406 с.
4. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. – М. : Анкил, 2000. – 224 с. – С. 5.
5. Завадський Й. С. Менеджмент : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.: У 2 т. Т. 2. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту, 2002. – 640 с.
6. Коробов М. фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Навчальний посібник. – 3-е вид. – К.: Знання, 2002. – 294 с. – С. 267.
7. Менеджмент : навч. посіб. / За ред. С. І. Михайлова. – Вінниця : Нова книга, 2006 – 416 с.
8. Петіна Любов Володимирівна. Управління фінансовими потоками аграрних підприємств : автореф. дис. 08.00.04. – Херсон. 2009. – 20 с. – С. 15.
9. Семенкова Е. В. Ценные бумаги в системе финансовых потоков. – М. : РЭА им. Г. М. Плеханова, 1998. – 76 с. – С. 7.
10. Хавтур О. В. Фінансові потоки страхових компаній умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит» / О. В. Хавтур. – Тернопіль : ТАНГА, 2004. – 25 с.
11. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посібник. Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 400 с.
12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nc.ufeі.ukrsat.com.
13. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : osvita.ua.
14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uk.wikipedia.org.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.br.com.ua/referats/Economical_topics.
16. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pravoznavec.com.ua.

Гуменюк І. Н.

Национальный университет биоресурсов и природопользования Украины

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ АГРОФОРМИРОВАННИИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

Резюме

Проанализированы утверждения научных работников относительно сущности финансовых потоков и взаимозависимых с ними категорий. Усовершенствовано понятие финансовых потоков. Исследованы теоретические вопросы управления финансовыми потоками агроформирований, их принципы и методы.

Ключевые слова: менеджмент, методы управления, управление, принципы управления, финансы, финансовые ресурсы, финансовые потоки.

Gumenyuk I. M.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

CASH FLOWS AND MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The analysed claims of research workers are in relation to essence of financial streams and interdependent with them categories. The concept of financial streams is improved. The theoretical questions of management of agroformuван' financial streams, their principles and methods, are investigational.

Key words: management, methods of management, management, management principles, finances, financial resources, financial streams.

УДК 339.7

Данилюк В. О.

Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

БОРГОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: ПОНЯТТЯ, ВИДИ, ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

Досліджене поняття боргової політики країни. Проаналізовані особливості теоретичних моделей реалізації боргової політики. Визначені умови успішної реалізації боргової політики.

Ключові слова: державний борг, боргова політика, первинне сальдо бюджету, бюджетне стимулювання, бюджетна економія, «фінансове придушення».

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується наявністю надмірних рівнів державної заборгованості багатьох країн світу. Особливо гостро дана проблема стосується розвинутих країн. Акумуляція державних запозичень багатьма країнами світу, зокрема багатьма розвинутими країнами, під час світової економічної кризи перетворилася з одного з головних інструментів подолання кризових явищ в потужний фактор їх загострення. В країнах Єврозони, США та Японії розміри державного боргу за оцінками Міжнародного валютного фонду станом на кінець 2012 року склали 93,6% від ВВП (в середньому), 107,1% від ВВП та 236,6% від ВВП відповідно [1]. За таких умов актуальним є дослідження поняття та видів боргової політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем, пов'язаних зі сферою державних фінансів, втілені у значній кількості наукових матеріалів, у тому числі в роботах Київського національного університету імені Тараса Шевченка (І. Лютий, С. Циганов), Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін), Київського національного торговельно-економічного університету (О. Барановський), Львівського національного університету імені Івана Франка (Р. Коич), Тернопільського національного економічного університету (С. Юрій, В. Козюк). Серед вітчизняних академічних установ заслуговують на увагу дослідження Інституту економічного прогнозування НАН України (В. Геєць, Т. Богдан) та Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України (А. Гальчинський, О. Плотніков). Дослідженню проблематики державного боргу та боргової політики країн присвячені роботи багатьох зарубіжних науковців, серед яких варто пригадати багатьох експертів Міжнародного валютного фонду (Р. Арезкі, Е. Бальдаччі, М. Брукнер та інші) і Світового банку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасній науковій економічній літературі бракує визначення економічної категорії «боргова політика держави», недостатньо уваги приділяється дослідженню типів такої політики.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження економічної категорії «боргова політика» та визначення видів боргової політики держави.

Виклад основного матеріалу. Серед найпоширеніших сьогодні визначень поняття «боргова політика» варто навести наступні:

1. Боргова політика є діяльність органів влади з управління державним боргом. Вона формує ідеологію управління державними запозиченнями, визначає стратегію і тактику управління державним боргом та основні напрямки органів влади щодо їх реалізації. Зміст боргової політики включає широкий комплекс заходів: розробку концепції боргової політики, визначення її стратегічних напрямків,

цілей, головних завдань; створення адекватного механізму реалізації боргової політики; управління діяльністю держави з планування запозичень, організації розміщення позик, надання державних гарантій, поручительств; контроль за цільовим використанням залучених ресурсів, а також за своєчасним погашенням державного боргу [2].

2. Боргова політика – це діяльність, спрямована на визначення засад та напрямів формування, використання, погашення та обслуговування ресурсів, залучених на умовах боргу. Проведення державної боргової політики має за мету сприяння стабільному економічному розвитку, стимулювання приросту валового внутрішнього продукту та досягнення повної зайнятості, стримування інфляційних процесів, забезпечення фінансування соціальних програм, формування достатніх обсягів кредитних ресурсів для розвитку підприємницької діяльності, залучення необхідних обсягів (і відповідної структури) іноземних інвестицій та ін. [3].

Аналізуючи наведені визначення, можемо виділити такі головні ознаки боргової політики: 1) боргова політика є сукупністю дій з управління державним боргом; 2) боргова політика реалізується органами державної влади; 3) поняття боргової політики включає не тільки заходи розробки і реалізації стратегії та тактики використання залучених на умовах платності боргових зобов'язань, – але й дії державних органів влади, спрямовані на пошук джерел формування державного боргу, а також заходи обліку, обслуговування та погашення державних боргових зобов'язань; 4) проведення боргової політики держави здійснюється з метою забезпечення стабільного економічного зростання, збільшення рівня зайнятості, стримування інфляції тощо.

Дані ознаки, на наш погляд, слід доповнити. Зокрема, сучасні визначення терміну «боргова політика» не включають таку важливу складову, як сукупність заходів економічної політики, спрямовану на забезпечення та підтримку прийнятного рівня боргового навантаження на економіку країни.

Доцільно зауважити, що ступінь боргового навантаження на економіку країни характеризується великою кількістю показників, головними з яких можна назвати відношення обсягу державного боргу до валового внутрішнього продукту та відношення обсягу державного боргу до обсягу експорту країни [4, с. 78-79]. Отже, рівень боргового навантаження на економіку країни теоретично може змінюватись шляхом як зміни обсягу самого державного боргу, так і зміною обсягів ВВП та експорту країни.

Відповідно, до головних складових ознак «боргової політики» необхідно віднести заходи, спрямовані на забезпечення прийнятного рівня боргового навантаження на економіку країни, які полягають у підтримці та контролюванні співвідношення обсягу державного боргу щодо ВВП на економічно безпечному рівні.

Варто також пригадати, що логічний зв'язок між економічним зростанням та обсягом накопиченого державного боргу добре описується борговою кривою Лаффера (рис. 1).

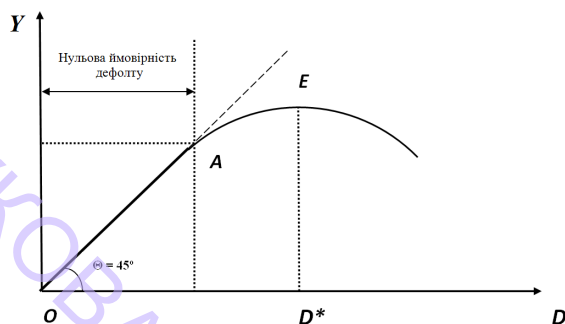


Рис. 1. Боргова крива Лаффера.

Джерело: [5, с. 30].

Вісь ординат представляє собою обсяг валового внутрішнього продукту. Вісь абсцис на рис. 1. – це вісь, на якій відкладається обсяг державного боргу. У всіх точках, які знаходяться на вісі абсцис лівіше від точки D^* , зростаючий обсяг державного боргу країни збільшує рівень її економічного зростання. Проте після рівня зростання A на кривій національний продукт починає збільшуватись зі спадним темпом поки не досягає пікового рівня E , який відповідає обсягу залученого державного боргу D^* . Додаткові державні запозичення знижують рівень економічного зростання країни. Кут θ показує, що ймовірність виплат за державним боргом знижується нижче одиниці за рівнів державного боргу, що знаходяться вище точки A на кривій. Тому D^* – це гранична точка, після якої подальше зростання державного боргу починає негативно впливати на економічне зростання країни. Очікування того, що деяка частина боргу буде пробачена, може також знеохотити приватних іноземних інвесторів здійснювати подальше фінансування, знижуючи таким чином рівень обсягу накопиченого капіталу та зростання [5, с. 30-31].

Оптимальною борговою політикою держави є політика, яка забезпечує оптимальне співвідношення боргу та валового внутрішнього продукту. Дане співвідношення зображене кривою OA на рис. 1.

В сучасній науковій літературі існують різні точки зору щодо граничного значення обсягу державного боргу (точка D^* на рис. 1.). Найпоширенішим є підхід, згідно з яким, оптимальний рівень державного боргу становить 60% від ВВП.

Характерною особливістю боргової політики є те, що вона перебуває у нерозривному функціональному взаємозв'язку з бюджетно-податковою політикою країни. При здійсненні експансіоністської бюджетно-податкової політики, яка передбачає збільшення видаткової частини бюджету та (або) зменшення податків, може виникнути дефіцит бюджету і державний борг теоретично зростає. Під час здійснення країною рестрикційної бюджетно-податкової політики, що полягає у збільшенні податків та (або) зменшенні державних видатків, державний борг теоретично може зменшуватися.

Взаємозв'язки між борговою та бюджетно-податковою політиками держави можна описати за допомогою теоретичної моделі, яка описується на-

ступною системою рівнянь [6, с. 422; 7]:

$$BD^* = G - T, \quad (1)$$

$$BD = BD^* + r^* \cdot D, \quad (2)$$

$$BD^* = \Delta D + \Delta MB \quad (3)$$

$$BSI = I - S, \quad (4)$$

$$BD^* = CA - BSI, \quad (5)$$

де G – урядові витрати, T – доходи до бюджету, BD^* – первинний (або структурний) дефіцит бюджету, BD – загальний дефіцит бюджету, r^* – реальна відсоткова ставка сплати за борговими зобов'язаннями, D – обсяг накопиченого державного боргу, ΔD – зміна обсягу державного боргу, ΔMB – зміна обсягу грошової бази, S – обсяг внутрішніх заощаджень, I – обсяг внутрішніх інвестицій, BSI – баланс «заощаджень-інвестицій», CA – поточний рахунок платіжного балансу країни.

Рівняння (3) показує, що первинний дефіцит бюджету може покриватись за рахунок грошової емісії (ΔMB) та (або) залучення державою нових боргових зобов'язань ΔD . Тобто, як зазначалося вище, реалізація експансіоністської бюджетно-податкової політики може супроводжуватись зростанням державного боргу. І навпаки, реалізація рестрикційної фіскальної політики може супроводжуватись зменшенням обсягу державного боргу.

З рівняння (5) можемо бачити, що первинний дефіцит бюджету BD^* можна зменшити за рахунок: а) зменшення сальдо поточного рахунку CA ; б) зниження значення балансу «заощаджень та інвестицій» BSI .

Оскільки баланс «заощаджень-інвестицій» є, як правило, стабільним показником, сальдо бюджету та сальдо поточного рахунку платіжного балансу країни зазвичай змінюються в одному напрямку. А одночасна наявність дефіциту бюджету та дефіциту поточного рахунку в сучасній науковій літературі отримала назву «дефіциту близників» [7].

Отже, наведена теоретична модель показує, що бюджетно-податкова політика, боргова політика та зовнішньоекономічна політика (одним із найголовніших результативних показників якої є сальдо поточного рахунку CA) теоретично є взаємопов'язаними.

Система рівнянь (1-5) дозволяє також отримати умови, що вказують на те, яку боргову та бюджетно-податкову політику необхідно проводити державі в майбутньому: забезпечувати профіцит бюджету чи функціонувати в умовах дефіциту бюджету. З рівнянь (1) і (2), маємо:

$$BD - r^* \cdot D = G - T. \quad (6)$$

Перенісши в праву частину рівняння вираз $r^* \cdot D$, отримуємо наступну рівність:

$$BD = G - T + r^* \cdot D. \quad (7)$$

Поділивши обидві частини рівняння на реальний ВВП Y , отримуємо:

$$\frac{BD}{Y} = \frac{G}{Y} - \frac{T}{Y} + \frac{r^* \cdot D}{Y}. \quad (8)$$

Припустимо тепер, що дефіцит бюджету BD повністю покривається залученням нового боргу ΔD без фінансування шляхом емісії:

$$BD = \Delta D. \quad (9)$$

Тоді рівняння (8) набуде вигляду:

$$\frac{\Delta D}{Y} = \frac{G}{Y} - \frac{T}{Y} + \frac{r^* \cdot D}{Y}. \quad (10)$$

Зважаючи на те, що наближено $\Delta(D/Y)$ можна записати наступним чином [6, с. 436]:

$$\Delta\left(\frac{D}{Y}\right) = \frac{\Delta D}{Y} - \frac{\Delta Y}{Y} \cdot \frac{D}{Y}, \quad (11)$$

можемо отримати:

$$\Delta\left(\frac{D}{Y}\right) = \frac{G-T}{Y} + \left(r^* - \frac{\Delta Y}{Y}\right) \cdot \frac{D}{Y}. \quad (12)$$

Позначивши приріст реального ВВП $\Delta Y/Y$ через g , маємо фінальну рівність:

$$\Delta\left(\frac{D}{Y}\right) = \frac{G-T}{Y} + (r^* - g) \cdot \frac{D}{Y}. \quad (13)$$

Отримана рівність (13) дає підстави зробити висновок, що первинний надлишок бюджету (Т-Г), необхідний для стабілізації відношення боргу щодо ВВП в умовах відсутності інфляції дорівнює:

$$\Delta\left(\frac{D}{Y}\right) = 0, \text{ коли } \frac{T-G}{Y} = (r^* - g) \cdot \frac{D}{Y} \quad (14)$$

Поки норма відсотку сплати за боргом нижча, ніж темп приросту реального ВВП, доти відношення державний борг-ВВП можна стабілізувати, маючи дефіцит бюджету: економіка долає заборгованість держави. Звичайно, якщо $r^* > g$, то потрібний надлишок бюджету для стабілізації відношення державний борг-ВВП [6, с. 426].

В якості основи для подальшого аналізу теоретичних моделей реалізації боргової політики держави, можна подивитись на формулу, якою визначається сума державного боргу станом на певний момент часу. Експерти Міжнародного валютного фонду надають формулу обчислення обсягу державного боргу відносно ВВП (b_t), в якій використовуються чотири основні змінні:

- відсоткова ставка, за якою сплачуються борги i_t ;
- темпи інфляції дефлятора ВВП π_t ;
- темп приросту реального ВВП g_t ;
- темп приросту первинного дефіциту до ВВП d_t .

Взаємозв'язки між цими змінними описується наступною формулою:

$$b_t = \frac{1+i_t}{(1+\pi_t) \cdot (1+g_t)} \cdot b_{t-1} + d_t + e_t, \quad (15)$$

де e_t – залишкова величина, яка враховує ефекти вартісної оцінки та інші бухгалтерські корективи, не повністю відображені у змінах первинного дефіциту [8, с. 104].

Як бачимо з формули (15), на збільшення обсягу державного боргу відносно ВВП впливають: а) зростання відсоткової ставки сплати за боргом; б) зростання первинного дефіциту бюджету; в) від'ємний темп приросту реального ВВП; г) дефляція; д) комбінація вищезазначених факторів.

З іншого боку, зменшення державного боргу відносно ВВП можливе за рахунок: а) зменшення ставки сплати за боргом; б) зростання первинного сальдо бюджету; в) забезпечення високого позитивного приросту реального ВВП; г) зростання інфляції; д) вдалого поєднання кількох вищезазначених факторів.

Крім того, з даної формули можемо побачити, що для визначення стабільності державного боргу відносно ВВП важливу роль відіграє різниця між ставкою відсотка по сплаті за боргом та темпом приросту реального ВВП. Це твердження повністю підтверджується, отриманими нами раніше висновками (рівняння (14)).

До того ж, формула (15) показує, що до заходів боргової політики держави, крім політики, пов'язаної зі залученням, обліком, обслуговуванням, погашенням і контролем використання державних боргів, потрібно також віднести дії державних органів влади, спрямовані на зміну темпу зростання реального ВВП, темпу інфляції та зміну сальдо бюджету, кінцевою метою яких є забезпечення прийняттого рівня державного боргу відносно ВВП.

Використання різні варіантів поєднання політики зміни інфляції, заходів впливу на темпи зростання ВВП та дій, спрямованих на зміну сальдо бюджету країн, експерти Міжнародного валютного фонду об'єднали у три теоретичні моделі реалізації боргової політики: 1) сувора бюджетна економія; 2) бюджетне стимулювання; 3) «фінансове придушення» [8, с. 101-102].

Для того, щоб дати характеристику кожній з цих трьох теоретичних моделей, доцільно звернутись до аналізу досвіду подолання високого рівня державної заборгованості у розвинутих країнах. У доповіді МВФ «World Economic Outlook» за жовтень 2012 року подаються шість хрестоматійних прикладів застосування різних моделей боргової політики [8]: 1. Досвід Сполученого Королівства після Першої світової війни. 2. Приклад боротьби з надмірним рівнем державного боргу у США після Другої світової війни. 3. Приклад боргової політики Японії в 1997 році. 4. Досвід Італії у 1992 році. 5. Приклад Бельгії після 1983 року. 6. Боргова політика Канади в 1995 році.

Аналіз цих шести прикладів реалізації боргової політики дає підстави зробити певні висновки щодо теоретичних моделей реалізації боргової політики. Залежно від набору інструментів економічної політики, виділяються три основні моделі:

1. Модель бюджетного стимулювання, яка передбачає збільшення державних витрат для стимулювання платоспроможного попиту та економічного зростання, незважаючи на наявний дефіцит. Доцільно пригадати, що прихильником використання такої моделі в США є лауреат Нобелівської премії Пол Кругман [9, с. 15].

2. Модель бюджетної економії, що полягає у проведенні бюджетної консолідації за рахунок зменшення видаткової частини бюджету та збільшення податкового навантаження. На сучасному етапі більшість європейських країн, зокрема країн Єврозони, віддають перевагу використанню даної моделі.

3. Модель «фінансового придушення» (financial repression) – теоретична модель, згідно з якою для забезпечення прийняттого рівня боргового навантаження на економіку країни уряд забезпечує одночасну наявність високої інфляції та низьких номінальних процентних ставок, що супроводжуються хоча б невеликим, але неперервним економічним зростаннями та збалансованим бюджетом. Модель «фінансового придушення» використовувалась в Сполучених Штатах Америки після Другої світової війни і виявилась надзвичайно ефективною [8, с. 112-114]. Серед країн, які використовували дану модель на сучасному етапі, доцільно пригадати Ліван [10].

Досвід розвинутих країн також показує, якими правилами треба керуватись при реалізації кожної з цих трьох теоретичних моделей:

а) умовою успішної боргової політики є проведення адаптивної (експансійної) грошово-кредитної політики, спрямованої на стимулювання економічного зростання країни;

б) заходи бюджетної консолідації повинні бути не тимчасовими, а постійними і довготривалими; бюджетні видатки мають спрямовуватись на виправлення структурних дисбалансів в економіці країни;

в) моделі боргової політики є ефективнішими за сприятливих зовнішньоекономічних умов.

Висновки і пропозиції. Реалізація боргової політики є важливою складовою управління національним господарством, потужним інструментом

регулювання економіки на макрорівні. Боргова політика – сукупність урядових дій, пов'язаних з залученням, обліком, обслуговуванням, погашенням і контролем використання державних боргів, а також заходи виконавчої влади, спрямовані на зміну темпу зростання реального ВВП, темпу інфляції та зміну сальдо бюджету, кінцевою метою яких є забезпечення прийняттого рівня державного боргу відносно валового внутрішнього продукту.

Теоретичні моделі реалізації бюджетно-податкової, зовнішньоекономічної та боргової політики країни перебувають в нерозривному функціональному взаємному зв'язку.

Забезпечення прийняттого рівня боргового навантаження на економіку країни можливе навіть за наявності дефіциту бюджету. Якщо норма відсотку сплати за боргом нижча, ніж темп приросту реального ВВП, відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту можна стабілізувати, навіть якщо є наявним дефіцит бюджету: економіка долає заборгованість держави. Якщо ставка сплати за боргом вища за темп приросту реального валового внутрішнього продукту, то для стабілізації відношення державного боргу до

ВВП потрібно мати надлишок первинного сальдо бюджету.

На зміну обсягу державного боргу відносно ВВП впливають такі основні фактори: а) відсоткова ставка сплати за боргом; б) первинне сальдо бюджету; в) темп приросту реального ВВП; г) темпи інфляції; д) комбінація зазначених факторів. Залежно від набору інструментів економічної політики, можна виділити три основні теоретичні моделі боргової політики: 1) модель бюджетного стимулювання; 2) модель бюджетної економії; 3) модель «фінансового придушення».

При реалізації кожної з цих трьох теоретичних моделей необхідно враховувати такі умови: а) умовою успішної боргової політики є проведення адаптивної грошово-кредитної політики, спрямованої на стимулювання економічного зростання країни; б) заходи бюджетної консолідації повинні бути не тимчасовими, а постійними і довготривалими; бюджетні видатки мають спрямовуватись на виправлення структурних дисбалансів в економіці країни; в) моделі боргової політики є ефективнішими за сприятливих зовнішньоекономічних умов.

Список літератури:

1. World Economic Outlook Database, October 2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>.
2. Понятие долговой политики и критерии оценки ее эффективности [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міжнародного інституту сертифікованих бухгалтерів і фінансових менеджерів. – Режим доступу : <http://www.misbfm.ru/e-library/all/1322/all>.
3. Боргова політика і управління державним боргом [Електронний ресурс] // Українські підручники онлайн. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15950210/finans/borgova_politika_upravlinnya_derzhavnim_borgom.
4. Козюк В. В. Оптимальний рівень боргового навантаження: глобальні макрофінансові зрушення та швидкоплинні очікування / Козюк В. В. // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 78-93.
5. Foday Suma D. The external debt crisis and its impact on economic growth and investment in Sub-Saharan Africa. A regional econometric approach of ECOWAS countries: doctoral thesis in economics / Dauda Foday Suma. – Vienna, 2007. – 204 p.
6. Бурда М. Макроекономіка: Європ. Контекст : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Бурда М., Виплош Ч. – К. : Основи, 1998 – 682 с.
7. Bernardo González-Arçhiga Transparencia Integral para el Reposicionamiento de la Deuda Pública: Criterios, Breas y Retos para México [Recurso electrónico] // La Auditoría Superior de la Federación. – Modo de acceso : http://www.asf.gob.mx/uploads/63_Serie_de_Rendicion_de_Cuentas/Rc7.pdf.
8. World Economic Outlook, October 2012. Coping with High Debt and Sluggish Growth [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/text.pdf>.
9. Иванов Н. Мировой кризис и рынок труда / Иванов Н. // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 11. – С. 3-17.
10. Фингер Х. Снижение государственного долга / Фингер Х., Садиков А. // Финансы и развитие. – Июнь 2010. – Выпуск 47. – № 2. – С. 36-38.

Данилюк В. А.

Институт мировой экономики и международных отношений НАН Украины

ДОЛГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ

Резюме

Исследовано понятие долговой политики страны. Проанализированы особенности теоретических моделей реализации долговой политики. Определены условия успешной реализации долговой политики.

Ключевые слова: государственный долг, долговая политика, первичное сальдо бюджета, бюджетное стимулирование, бюджетная экономия, «финансовое подавление».

Danilyuk V. A.

Institute of world economy and international relations of the NAS of Ukraine

DEBT POLICY OF STATE: CONCEPT, TYPES, IMPLEMENTATION NOTES

Summary

The concept of debt policy is investigated. The features of the theoretical models of debt policy are analyzed. The conditions for successful implementation of the debt policy are defined.

Key words: public debt, debt policy, primary budget balance, budget stimulus, budget austerity, «financial repression».

УДК 331.556.4

Деркач К. І.

Інститут регіональних досліджень НАН України

СУТЬ ТА ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ ТРАНСКОРДОННОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Проаналізовано теоретичні підходи до визначення поняття транскордонної трудової міграції, сформульовано основні чинники, що впливають на міграційні процеси, а також описано процес інформаційної підтримки, що повинен бути наданий трудовому мігрантові.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, транскордонний ринок праці, трудова міграція, комутант, міжрегіональна міграційна рівновага.

Більше третини населення Європейського Союзу, близько 200 мільйонів громадян, а також мешканці сусідніх регіонів на зовнішніх кордонах ЄС, живуть в прикордонних районах. Перетин кордону по роботі чи для відпочинку є частиною їх повсякденного життя. Наймання персоналу чи пошук роботи через кордони відкриває нові можливості для роботодавців та працівників у сфері обміну досвідом, новими технологіями та знаннями між сусідніми регіонами. Іншою важливою причиною необхідності високого рівня мобільності робочої сили у транскордонних регіонах є можливість подолання кризових ситуацій з нестачею працівників певного фаху чи кваліфікації через залучення працівників з прикордонних областей сусідніх держав. Крім того, в умовах негативних демографічних змін та їх очікуваного впливу на національні ринки праці, транскордонне співробітництво у цій сфері може допомогти в розробці нових, більш широких регіональних стратегій.

Постановка проблеми. Важливість ролі транскордонної трудової міграції важко переоцінити, проте вивчення даного питання досі залишається другорядним завданням, а побудова ефективної системи подібного роду ринку – далекою перспективою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання міграції розглядається у працях таких зарубіжних та вітчизняних науковців як: Р. Е. Білборроу, І. В. Івахнюк, М. Г. Колосницина, І. К. Суворова, П. Стокер, В.А. Іонцев та ін. Що ж до теоретичного вивчення питань транскордонних міграційних процесів, то їх дослідженню приділено дуже мало уваги як за кордоном, так і в нас. Серед вчених, що розглядали цю тему, можна виділити: С.Стіллера, Дж. Шілдса, А. Окейна, К. Лехбергера та ін.

Проте, незважаючи на значення цього питання для українських реалій, транскордонна міграція все ж залишається не достатньо розвинутою темою як в теоретичному так і в практичному аспекті.

Мета статті. Стаття покликана дати аналіз теоретичних засад в питаннях трудової міграції та транскордонних ринків праці, а також сформулювати основні практичні рекомендації щодо підвищення рівня мобільності трудових ресурсів на транскордонних ринках праці.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи питання мобільності та міграції на транскордонному ринку праці, необхідно перш за все звернутися до основних суб'єктів даного ринку – працівників. У роботі австрійських дослідників Петера Хубера та Клауса Новотного «Регіональні ефекти трудової мобільності» [1] визначається та аналізується різниця між міграційними потоками та транскордонними комутуючими потоками. Комутер, згідно законодавства ЄС, – це працівник, який працює в одній країні, але живе в іншій і повертається туди

щодня, або принаймні раз на тиждень. Така особа визначається прикордонним або транскордонним працівником. Згідно з дослідженням Хубера-Новотного, основними відмінностями між міграційними та комутуючими потоками є [1]:

- мігранти концентруються в центральних районах країни, комутери в прикордонних. Це пов'язано, перш за все з витратами часу на переїзд з дому на роботу, і навпаки. Для мігрантів такої проблеми немає, тому вони концентруються у великих містах з вищою заробітною платою та можливостями працевлаштування;

- серед комутерів переважають чоловіки. Для цього є дві основні причини: по-перше, вищі альтернативні втрати часу у дорозі для жінок, що пов'язані з додатковими обов'язками домашнього господарства та догляду за дітьми; по-друге, серед жіночих вакансій переважають робочі місця з погодинною оплатою, що збільшує витрати на переїзд відносно години роботи;

- високоосвічені працівники мають більше шансів бути комутерами на транскордонному ринку праці, ніж менш освічені.

Такі відмінності є досить відносними та відрізняються залежно від регіонів, кон'юнктури ринку праці, а також індивідуальних особливостей комутера, проте загалом досить чітко вказують на різницю між мігрантом і комутером, а отже і між явищем міграції та транскордонним ринком праці.

Рівень транскордонної мобільності робочої сили залежить від багатьох факторів. Різниця у заробітній платі та кращі можливості в плані пошуку та умов праці є найважливішими мотивами, що спонукають громадян однієї країни шукати роботу по іншу сторону кордону.

Згідно неокласичної моделі, різниця у величині заробітної плати та відсотку безробіття є тими рушійними силами, що спричиняють появу такого явища, як мобільність робочої сили. Лібералізація процесів мобільності призведе до переміщення факторів виробництва між регіонами позначеними нерівністю в кон'юнктурі на ринку праці. Трудові ресурси будуть переміщатись з регіонів з низькою заробітною платою до більш високооплачуваних зон. Таке переміщення з часом приведе до вирівнювання фактору винагороди [2].

Згідно з традиційною неокласичною моделлю, міграційна рівновага встановиться, якщо зникне різниця у заробітній платі для працівників з однаковою кваліфікацією у сусідніх регіонах А і В.

Міжрегіональна міграційна рівновага: $w_A = w_B$

Таким чином, в процесі міжрегіональної інтеграції та формування транскордонного ринку праці, трудові ресурси будуть рухатися до регіону з вищою заробітною платою до тих пір, поки, по причині насичення ринку працівниками певної кваліфікації, заробітна плата в цьому регіоні не почне падати. Натомість у регіоні-донорі, навпаки

нестача працівників певної кваліфікації призведе до зростання оплати праці.

Недосконалість неокласичних теорій полягає в тому, що вони не враховують значну кількість факторів, що впливають на прийняття рішення про пошук роботи у сусідній країні. Теорія людського капіталу розглядає міграцію як спосіб інвестицій в людський капітал, якщо переваги перевищать втрати від міграції, тобто людина переїде працювати туди, де очікує отримати максимальний дохід. В рамках даної теорії аналізуються причини міграції на мікрорівні, причому розглядаються всілякі вигоди і втрати як економічного, так і психологічного нематеріального характеру (втрати друзів, клімат, звикання до нових умов життя, мови і т. п.) [3].

Існують три основні чинники, які впливають на прийняття рішення про міграцію, у нашому випадку транскордонне працевлаштування: умови зайнятості в рідній країні і потенційній країні призначення, вік і витрати переїзду.

Головну роль в умовах зайнятості відіграє заробітна плата. Другий фактор – вік комутера – «визначає період, протягом якого працівник зможе отримувати вигоди від інвестицій в свій людський капітал, реалізованих у формі міграції» [4]. Посилаючись на емпіричні дослідження, проведені Р. Еренбергом та Р. Смітом, М. Г. Колосніцина і І. К. Суворова констатують, що «більша схильність до міграції спостерігається у молоді у віці від 20 до 24 років, майже 13% представників цієї вікової групи щороку приймають рішення про внутрішню або міжнародну міграцію» [4]. Така ж ситуація спостерігається і на транскордонному ринку праці – молодші працівники характеризуються вищою мобільністю.

До витрат переїзду відносять витрати на пошук інформації, нової роботи, транспортне сполучення між сусідніми регіонами та витрати на проїзд, житло, вивчення або вдосконалення іноземної мови і т. п.

Психологічні витрати будуть тим більше, чим більше культурних відмінностей у країнах перебування і призначення.

М. Г. Колосніцина і І. К. Суворова стверджують, що «саме психологічні витрати відрізняють переміщення робочої сили від руху капіталу і товарів, вони доповнюють економічний вимір виміром соціальним і психологічним». І на підтвердження своїх слів наводять думку Л. Сжаастада, що «якби психологічних витрат не існувало, то число мігрантів було б значно більше, і в світі досконалих знань саме необхідність рахуватися зі значенням цих витрат в більшій мірі буде визначати різницю в оплаті праці в різних країнах, ніж монетарні та альтернативні витрати міграції» [4].

Переміщення на транскордонному рівні значно зменшує психологічні витрати на переїзд, адже культурні і мовні бар'єри у сусідніх регіонів значно нижчі, ніж у віддалених країнах, а постійне повернення додому практично зовсім нівелює витрати психологічного характеру. А формування адекватної інфраструктури транскордонного ринку праці дозволить зменшити і прямі міграційні витрати на пошук інформації, пошук житла, витрати на переїзд.

З останнього твердження випливає ще одна міграційна теорія, що найкращим чином характеризує переваги переміщення трудових ресурсів на транскордонному рівні. Інституційна теорія фокусується на формуванні міграційної політики та міграційних потоків і ролі міжнародних організацій

[3]. Напрями міграційних потоків багато в чому обумовлюють ступінь інтеграції країни у світове господарство і різні міжнародні та регіональні угруповання, блоки, угоди, асоціації. Наявність спільних сусідських угод та проектів співробітництва підвищує рівень переміщення трудових ресурсів. Окрім того, розвиток агентств і різного роду інститутів, що надають сприяння в отриманні необхідної інформації та мовної підтримки, також сприяє направленню комутуючих потоків.

Окрім зазначених, існує також безліч факторів, що здійснюють вплив на розвиток транскордонної трудової мобільності. Так, у Берлінській декларації «Транскордонна мобільність – досвід, проблеми, виклики», укладеній Асоціацією Європейських Прикордонних регіонів у листопаді 2012 року [5], зазначено, що у зв'язку з ускладненим доступом до достовірної інформації про можливості та умови отримання роботи по іншій бік кордону, у багатьох випадках громадяни в прикордонних регіонах не беруть до уваги пропозиції ринку праці у сусідній країні. Вони побоюються, що не будуть мати такі ж права, як у себе вдома, відчуваючи значно вище бюрократичне навантаження. Крім того, є ще багато практичних перешкод на шляху транскордонної мобільності робочої сили, які ще досі не вирішені і вимагають значних зусиль відповідальних державних органів. Ці перешкоди в основному пов'язані з відмінностями між національними системами соціального забезпечення і оподаткування, що не завжди сумісні. Всередині Європейського Союзу вже розпочалися процеси формування спільних правових основ, метою яких є сприяння мобільності робочої сили, проте вони поки що поодинокі та характерні для внутрішніх кордонів ЄС. Окрім того, у багатьох прикордонних районах, а також транскордонних регіонах, засновано спеціальні програми, що об'єднують усі зацікавлені сторони по обидві сторони кордону з метою подолання перешкод, що стоять на шляху мобільності робочої сили (наприклад, EURES, Т-мережі або мережі окремих євро-регіонів з питань мобільності трудових ресурсів). Важливими завданнями цих організацій є надання всієї необхідної інформації щодо умов праці, соціального забезпечення, правил оподаткування, вакансій у сусідніх державах, двомовної професійної підготовки, а також інших цільових рішень для існуючих бар'єрів в рамках інфраструктури, громадського транспорту і т. д. для працівників та роботодавців у прикордонних регіонах.

Практика країн ЄС щодо вдосконалення функціонування транскордонного ринку праці може бути поширена і в Україні. Так, беручи до уваги інтенсивний рух робочої сили на українсько-польському кордоні та виходячи з можливостей та перспектив транскордонного співробітництва в рамках мережі EURES, Львівський міський центр зайнятості з організаціями Підкарпатського воєводства, що працюють у сфері працевлаштування, розпочали роботу над урегулюванням цих процесів шляхом створення форми партнерства EURES-T (партнерство між прикордонними територіями).

З огляду на особливості територіального розташування, трудовій міграції економічно активного населення з української сторони Карпатського Євро-регіону сприяє лібералізація умов перетину кордону та інституційні переваги працевлаштування в ЄС саме для жителів західних прикордонних територій України, що полягає у наступному [6]:

- Запровадження режиму малого прикордонного руху (МІП) між Україною, Угорщиною, Сло-

ваччиною і Польщею. Форма малого прикордонного руху передбачає можливість перебування у 30-50 км прикордонній зоні без візи. Період дії дозволу від 2 до 5 років, а термін перебування не має перевищувати 30 днів протягом одного візиту та загалом не перевищувати 90 днів упродовж 6 місяців.

- Наявність преференцій, що надаються власникам карти поляка і карти угорця. Карта поляка та карта угорця дають можливість безкоштовно отримати візу на довготермінове перебування у Польщі, Угорщині з можливістю багаторазового перетину кордону, а також право на легальну працю на території цих країн, на заняття підприємницькою діяльністю на таких же умовах, як і громадяни країн ЄС. Власник карти поляка і карти угорця має першочергове право на отримання фінансової підтримки, призначеної на допомогу полякам, угорцям з-за кордону, з державного бюджету або з бюджетів місцевих органів влади.

- Наявність особливих умов працевлаштування для сезонних працівників. Так, у Польщі діє регламент сезонного працевлаштування для українців, що дає їм можливість працювати сезонно, зокрема у сфері аграрного виробництва, без додаткових бюрократичних процедур оформлення офіційного дозволу на працю.

У зв'язку з цим довготривалу трудову еміграцію до країн далекого зарубіжжя (Італії, Португалії, Греції) у західних областях України почала замінювати сезонна транскордонна міграція заробітчач до країн-сусідів (Польщі, Словаччини, Угорщини).

Учасниками Єврорегіону Буг у цьому році представлено проект «Створення транскордонної інфраструктури ефективного управління процесами трудової міграції».

Відповідно до визначених факторів мобільності та інформаційних і сервісних потреб, визначаються наступні ефективні інструменти інтенсифікації транскордонної мобільності [7]:

- забезпечення достатньої фінансової підтримки для подальшого функціонування існуючих інформаційних центрів;

- забезпечення чіткості і достовірності інформації, що надається одним уповноваженим органом – інформаційним центром, з метою уникнення явища «зіпсованого телефону»;

- крім Інтернет-порталів, посібників та брошур повинні бути доступні і індивідуальні консультації. Стандарти рішення часто не можуть бути застосовані до конкретних ситуацій окремих транскордонних працівників;

- здійсненню адміністративних процедур електронним шляхом не повинен перешкоджати недостатній доступ до інформації, наприклад, відсутність доступу до Інтернету окремих верств населення, або незнання мови;

- інформаційні центри повинні бути доступні для потенційних користувачів, а отже мають розміщуватися якомога ближче до кордону. Формування спільної інформаційної інфраструктури між двома і більше сусідніми державами дозволить

пропонувати більш якісні інформаційні послуги, а також обмінюватися досвідом у певних питаннях;

- організація консультативних днів, ярмарок професій, конференцій самим інформаційним центром, а також участь на подібних заходах, організованих іншими структурами, радників з питань транскордонного працевлаштування, дозволить популяризувати пошук роботи у сусідніх країнах та зменшить рівень недовіри та забобонів з приводу транскордонного ринку праці;

- проведення «круглих столів», конференцій та інших спільних ініціатив для пошуку вирішення питання правового врегулювання транскордонного ринку праці;

- транскордонне співробітництво на політичному рівні є важливою умовою для залучення уваги національних органів до проблеми перешкод, що обмежують мобільність і спроби їх подолання;

- двосторонні угоди допоможуть створити спеціальні і унікальні правила, застосовні до ситуації транскордонних робітників без необхідності уніфікації нормативних правових рішень у відповідних країнах;

- спеціальні рекламні кампанії можуть допомогти зробити вивчення мови сусідньої країни більш привабливим;

- вивчення мови сусідніх країн має бути доступним на всіх рівнях, від дитячого садка і до спеціальних курсів для потенційних транскордонних працівників;

- транскордонні освітні програми та професійна підготовка кадрів дозволить уникнути бар'єрів, пов'язаних з невідповідністю знань, навичок та вмій по різні боки кордону;

- оптимізація транскордонного транспорту та побудова ефективних систем сполучення. Вирішення питання перетину кордону;

- загальний моніторинг ринку праці та збір надійних статистичних матеріалів послужить основою для розробки комплексних стратегій на ринку праці. Наявність відповідних даних дозволить вчасно відреагувати на виникаючі тенденції у кон'юнктурі.

Висновки та пропозиції. Таким чином, дослідивши теоретичні та практичні засади формування ефективного транскордонного ринку праці, можна дійти висновку, що існує значна різниця між поняттями трудової міграції загалом та транскордонної трудової міграції зокрема. Формуючи ефективну систему транскордонного ринку праці необхідно звертати увагу перш за все на чинники, що спонукають трудового мігранта до пошуку роботи за кордоном, адже задоволення базових потреб та нівелювання негативних наслідків від трудової міграції виступають першочерговими завданнями служб зайнятості та інших інфраструктурних одиниць транскордонного ринку праці. Процес його розбудови знаходиться у зародковому стані та потребує залучення наднаціональних, національних та місцевих органів влади, а також зацікавлених недержавних організацій та структур для вирішення питань бар'єрів на шляху працівника до роботи у сусідній країні.

Список літератури:

1. Peter Huber and Klaus Nowotny / Regional effects of labour mobility [Електронний ресурс] / Peter Huber and Klaus Nowotny// Austrian Institute of Economic Research (WIFO). – 2007. – 132 p. – Режим доступу : http://doku.iab.de/grauerpap/2009/LM_Deliverable_7.pdf.
2. Annekatrin Niebuhr, Silvia Stiller / Integration and Labour Markets in European Border Regions : (HWWA Discussion Paper 284) [Електронний ресурс] / Annekatrin Niebuhr, Silvia Stiller//Hamburg Institute of International Economics (HWWA). – 2004. – 29 p. – Режим доступу : <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/26188/1/dp040284.pdf>.

3. Нестерова А. Ретроспективный взгляд на теории международной миграции рабочей силы [Электронный ресурс] / А. Нестерова // Журнал Международного права и международных отношений. – 2010. – № 1. – Режим доступа : <http://evolutio.info/content/view/1671/232/>.
4. Колосницына М. Г. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования / М. Г. Колосницына, И. К. Суворова [Электронный ресурс] // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 4. Режим доступа : http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/09_04_05.pdf.
5. Cross Border Labour Market Mobility – experiences, problems, challenges. Berlin Declaration [Электронный ресурс] / The Association of European Border Regions. – Berlin, November 2012. – Режим доступа : http://www.aebr.eu/pdf/fmanager//events/MGV/2012_Berlin/Final_Declaration/121109_Final_Declaration_EN.pdf.
6. В. В. Засадко. Щодо мінімізації негативних наслідків трудової міграції в Карпатському Євро регіоні. Аналітична записка [Электронный ресурс] / В. В. Засадко // Режим доступа : <http://www.niss.gov.ua/articles/1179/>.
7. Information services for cross-border workers in European border regions. Overall report [Электронный ресурс] / The Association of European Border Regions. – Gronau, October 2012. – 41 p. – Режим доступа : http://www.aebr.eu/files/publications/121030_Final_Report_EN_clean.pdf.

Деркач К. И.

Институт региональных исследований НАН Украины

СУТЬ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Резюме

Проанализированы теоретические подходы к определению понятия трансграничной трудовой миграции, сформулированы основные факторы, влияющие на миграционные процессы, а также описан процесс информационной поддержки, который должен быть предоставлен трудовому мигранту.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, трансграничный рынок труда, трудовая миграция, коммутант, межрегиональное миграционное равновесие.

Derkach K. I.

Institute for Regional Studies of NAS of Ukraine

NATURE AND FORMATION OF CROSS-BORDER ISSUES LABOUR MIGRATION

Summary

Theoretical approaches to the definition of cross-border migration analyzed, formulated the main factors affecting the migration and describes the informational support that should be provided to migrant workers.

Key words: cross-border cooperation, cross-border labor market, labor migration, commutator, interregional migration balance.

УДК 338.3

Джеджула В. В.

Хмельницький національний університет

ЕНЕРГЕТИЧНИЙ АУДИТ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено поняття «енергетичний аудит», запропоноване власне визначення даного поняття. Наведено структурну схему проведення енергетичного аудиту на промисловому підприємстві.

Ключові слова: енергетичний аудит, промислове підприємство, енергетичний менеджмент, енергозбереження.

Постановка проблеми. На даний час в Україні зростає усвідомлення важливості впровадження енергозберігаючих заходів у всіх сферах життя. Особливо гостро проблема підвищення енергоефективності постає у промисловості. Енергоємність ВВП перевищує майже у три рази загальноєвропейський рівень. Окрім фінансового навантаження на бюджет підприємства, підвищене споживання первинних енергоносіїв негативно впливає на екологічний стан навколишнього середовища. Для дослідження шляхів зменшення енергетичних ресурсів у промисловості та комунально-побутовому секторі, їх економічного обґрунтування і реалізації використовується комплекс технічних, економічних і організаційних заходів, що має назву «енергетичний аудит». Зараз розвиток системи енергетичного аудиту промислових підприємств в Україні знаходиться на рівні повільного формування і становлення, хоча потреба у такого роду обстеженнях є великою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання енергетичного аудиту законодавчо започатковані у Законі «Про енергозбереження» 1994 року [1]. Для реалізації політики енергоефективності у державі було створене Національне агентство України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів (НАЕР), яке на даний час трансформовано у Державне агентство з енергоефективності [2]. У останні роки розроблено цілу низку нормативних документів [3-5] та методичних рекомендацій, що регламентують порядок проведення енергетичного обстеження. Також значна увага енергетичному аудиту приділяється у роботах вітчизняних та зарубіжних авторів: Б.П. Варнавського [6], М.И. Яворського [7], В.М. Фокина [8], К.В. Петрова [9]. Однак залишається низка проблем, які не вирішені: аспекти понятійно-категорійного спрямування, обґрунтування розрахунку вартості обстеження, глибини проробки досліджень, нормування енергоспоживання, врахування кількісних і якісних критеріїв вибору енергозберігаючих заходів із загальної сукупності.

Завдання і методика досліджень. Метою статті є аналіз понятійно-категоріального апарату системи енергоаудиту та обґрунтування напрямків вирішення проблем реалізації енергетичних обстежень на промислових підприємствах. До методів дослідження належить аналіз, узагальнення, декомпозиція, систематизація інформації про енергетичний аудит.

Виклад основного матеріалу. Поняття енергоаудиту по-різному трактується у літературних джерелах. Після детального аналізу існуючих термінологій [1; 4; 6-10] можна запропонувати власне визначення даного поняття: енергетичний аудит – це техніко-економічне обстеження систем генерації, транспортування і споживання енергетичних ресурсів і води з метою виявлення і еко-

номічного обґрунтування технічних, організаційних, економічних, виробничих шляхів зменшення споживання енергоресурсів та переходу на альтернативні джерела енергоспоживання, що дозволять підприємству досягнути реальної і суттєвої економії коштів та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище.

Реалізація політики енергетичного аудиту на промисловому підприємстві повинна проводитися у відповідності з діючими нормативними і методичними документами, основними з яких є: ДСТУ 4713:2007 «Енергозбереження. Енергетичний аудит промислових підприємств. Порядок проведення та вимоги до організації робіт» [4], Типова методика «Загальні вимоги до організації та проведення енергетичного аудиту» [10], ДСТУ 5077:2008 «Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Перевірка та контроль ефективності функціонування» [11], ДСТУ 4065-2001 Энергосбережение. Энергетический аудит. Общие технические требования (ANSI/IEEE 739:1995. NEQ) [12].

Аналіз вищенаведених джерел дозволив сформулювати структурно-логічну схему проведення енергетичного аудиту (рис. 1). Нормативним підґрунтям для проведення досліджень слугує комплекс державних стандартів, будівельних норм, законів та методик. До основних принципів проведення належать наукова обґрунтованість, достовірність, конфіденційність, незалежність і повнота обстеження. Енергетичний аудит – це наукоємна робота, яка вимагає від виконавців значного досвіду проектування, експлуатації і монтажу систем, що підлягають дослідженню. Виявлення шляхів зменшення споживання енергії без погіршення технологічного процесу і значних капітальних витрат є складною багатоваріантною задачею. Дотримання сучасних нормативних вимог щодо енергетичного споживання окремих ланок чи підприємства у цілому повинно бути основними орієнтирами енергоаудитора. Отримана під час досліджень інформація є конфіденційною і заборонена до розголошення третім особам.

Найпоширенішим видом проведення Е.А. є експрес-аудит. Даний вид обстеження дозволяє у обмежені терміни і за менші кошти визначити основні проблемні напрями у ланках «генерація – перетворення – споживання». Але, ґрунтуючись на експрес обстеженнях, не можна виявити всі пріоритетні напрямки підвищення енергоефективності виробництва. Тому даний вид можна рекомендувати лише для попереднього обстеження промислового підприємства, тоді як для житлових і громадських будівель глибини його висновків достатньо. Локальні і специфічні аудити виконують на окремих ланках найбільшого енергетичного напруження: споживання, генерації або транспортування. Потрібно також брати до розгляду і системи розподілу води, так як зараз цей природний ресурс не є

дешевим. Враховуючи специфіку функціонування існуючих підприємств, на даний час найбільш пріоритетними є аудити окремих підрозділів, технологічних ліній та систем енерго-ресурсо-забезпечення. Це пов'язано насамперед з тим, що існуючі підприємства не завантажені у повному обсязі і не використовують всі наявні потужності.



Рис. 1. Структурно-логічна схема проведення енергетичного аудиту (авторська розробка)

Для підприємств, що проектуються, надзвичайно важливим є проведення енергетичного аудиту проектних рішень і інвестиційних пропозицій. На жаль, непоодиноким є практика формального дотримання проектними організаціями обумовлених у нормативах вимог. Інші енергозберігаючі аспекти, що потребують детального обґрунтування і розробки, у проєктах не розглядаються. Після проведення енергетичного аудиту на підприємстві постає необхідність у створенні системи енергетичного менеджменту – організаційної структури, яка б здійснювала контроль за рівнем енергоспоживання і дотримання енергозберігаючих заходів. Дана організаційна структура повинна бути незалежною від керівників підрозділів, які перевіряються. Через певний час необхідно проводити періодичний аудит, за результатами якого можна робити висновки про ефективність функціонування системи енергетичного менеджменту та про рівень реалізації енергоефективних рішень. Необхідність у проведенні позачергового аудиту виникає у випадках, коли змінюються режими і технології роботи підприємства, обсяги виробництва та види енергоносіїв.

На першому-другому етапах проведення аудиту здійснюється детальне обговорення виконавцями і замовниками об'ємів і видів робіт, термінів виконання та форм звіту, а також обов'язком є наведення у договорі пунктів про відповідальність сторін. У випадку, коли після реалізації наведених у звіті заходів з енергозбереження не буде отримано задекларованої ефективності, необхідно передбачати величину штрафів та інших стягнень

по відношенню до виконавця. Одночасно з цим виконавець не несе відповідальності за результати впровадження, якщо замовником не дотримано всіх його рекомендацій. Ще на стадії підписання договору виникає ряд проблем, які наразі не є вирішеними. Першою проблемою є величина плати виконавцю за проведений аудит. У європейській практиці прийнято брати певний відсоток від річних коштів, що зекономлені за рахунок проведення енергетичного аудиту. Зазвичай величина цього відсотку не перевищує 10%. В умовах України можлива оплата за людину-години або за домовленістю. Другою проблемою є рівень глибини проведення досліджень, економічного обґрунтування результатів аналізу та меж обсягів проведення вимірювань. Чіткої межі між експрес-аудитом і повним аудитом немає. Також важко відокремити при локальному дослідженні межі об'єкта, що обстежується, від інших об'єктів виробництва.

Окремою проблемою є нормування енергоспоживання. Радянські норми питомого енергоспоживання на виробництво одиниці продукції зараз не є актуальними. Розробка нових норм потребує значних обсягів досліджень і в межах експрес-аудиту не може бути виконана. Саме по собі поняття «норми енергоспоживання» досить неоднозначне, і вибір їх як критерію енергоефективності, на нашу думку, є недоцільним за умов нестабільного режиму виробництва. Для вирішення даної проблеми пропонується підхід щодо максимального використання потенціалу енергозбереження. Саме визначення даної величини є одним із пріоритетних завдань енергетичного аудиту.

При обґрунтуванні економічної доцільності впровадження певної сукупності заходів з енергозбереження необхідно враховувати фінансовий стан підприємства, економічні, технічні, екологічні, виробничі та організаційні наслідки інвестування у енергозбереження. Таку велику сукупність факторів, які мають як кількісні, так і якісні характеристики, можна врахувати лише при використанні сучасних математичних теорій та напрямів, пов'язаних зі штучним інтелектом в межах розширеного дослідження, яке автором запропоновано називати «економіко-енергетичне обстеження промислового підприємства». Нами пропонується використати теорію нечіткої логіки та лінгвістичної змінної, яка дозволить поєднати якісні і кількісні критерії при обґрунтуванні інвестиційної привабливості енергозберігаючих заходів [13].

Висновки та пропозиції. Перспектива подальших досліджень.

1. Здійснено аналіз понятійно-категоріального апарату системи енергоаудиту, запропоновано власне визначення даного процесу та здійснено аналіз його складових.

2. Запропоновано авторську розробку структурно-логічної схеми проведення енергетичного аудиту.

3. Обґрунтовано шляхи вирішення проблем, пов'язаних з вартістю і глибиною обстеження, нормуванням енергоспоживання і врахуванням всієї сукупності факторів інвестиційної привабливості заходів з енергозбереження.

4. У подальшому необхідно звернути увагу на проблеми визначення повних економічних результатів заходів з енергозбереження через величини, що безпосередньо вимірюються і характеризують об'єкти обстеження.

5. Нерозглянутим залишається питання створення організаційно-економічного механізму під-

вищення енергоефективності промислових підприємств, де енергетичний аудит був би одним із складових.

6. Потребує детального дослідження питання

створення експертно-модельючої системи інтелектуальної підтримки прийняття рішень з інвестиційної привабливості заходів з енергозбереження.

Список літератури:

1. Про енергозбереження : Закон України від 01.07.1994 №74/94ВР, редакція від 09.02.2006 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74 % 2F94 % E2 % F0](http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F94%E2%F0).
2. Офіційний сайт Державного агентства з енергетичної ефективності (Держенергоефективності) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naer.gov.ua/>.
3. ДСТУ 4714:2007 Паливно-енергетичні баланси промислових підприємств. – К. : Держспоживстандарт України. 2007. – 28 с.
4. ДСТУ 4713:2007 «Енергозбереження. Енергетичний аудит промислових підприємств. Порядок проведення та вимоги до організації робіт». – К. : Держспоживстандарт України. 2007. – 18 с.
5. ДБН В.2.6-31:2006 «Конструкції будівель і споруд. Теплова ізоляція будівель. Мінбуд України. – К.: 2006. – 68 с.
6. Варнавский Б. П. Энергоаудит промышленных и коммунальных предприятий / Б. П. Варнавский, А. И. Колесников, М. Н. Федоров. – М. : Госэнергонадзор Минтопэнерго России, – 1999. – 216 с.
7. Энергосбережение на промышленных предприятиях : учебное пособие / Под ред. проф. М. И. Яворского. – Томск : Изд. ТПУ, 2000. – 134 с.
8. Фокин В. М. Основы энергосбережения и энергоаудита / В. М. Фокин. – М. : «Издательство Машиностроение-1», 2006. – 256 с.
9. Петров К. В. Формування системи енергоаудиту на металургійних підприємствах : автореф. ... на здобуття наук. ступеня к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / К. В. Петров. – Маріуполь, 2010. – 22 с.
10. Типова методика «Загальні вимоги до організації та проведення енергетичного аудиту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naer.gov.ua/normativno-pravovi-akti>.
11. ДСТУ 5077:2008 «Енергозбереження. Системи енергетичного менеджменту промислових підприємств. Перевірка та контроль ефективності функціонування» – К. : Держспоживстандарт України, 2010. – 24 с.
12. ДСТУ 4065-2001 Энергосбережение. Энергетический аудит. Общие технические требования (ANSI/IEEE 739:1995. NEQ) – К. : Держспожив- стандарт Украины. – 2007. – 46 с.
13. Джеджула В. В. Особливості економіко-енергетичного обстеження промислових підприємств / В. В. Джеджула // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія економіка. – 2013. – № 1(38) – С. 113-118.

Джеджула В. В.

Хмельницький національний університет

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ АУДИТ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследовано понятие «энергетический аудит», предложено собственное определение данного понятия. Предложена структурная схема проведения энергетического аудита на промышленном предприятии.

Ключевые слова: энергетический аудит, промышленное предприятие, энергетический менеджмент, энергосбережение.

Djedjula V. V.

Khmelnytsky National University

POWER AUDIT AS INSTRUMENT FOR ENSURING OF EFFICIENCY OF POWER CONSUMPTION OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

The concept «power audit» is investigated, own definition of this concept is offered. The block diagram of carrying out power audit at the industrial enterprise is offered.

Key words: power audit, industrial enterprise, power management, energy saving.

УДК 334

Дулиба Н. Г.

Національний університет «Львівська політехніка»

ТИПОВІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

У статті розкрито значення діяльності холдингової структури як однієї з найбільш ефективних форм бізнесу в світовій економіці. Наведено ряд переваг, які отримує економіка від діяльності холдингів, а саме: концентрація капіталу і досягнень науково-технічного прогресу та інтернаціоналізація економіки. Виділено у відповідності до національного законодавства основні методи формування холдингових структур – корпоратизацію та приватизацію. Досліджено вітчизняний досвід формування холдингів, де використовують методи поглинання, злиття та реструктуризації. Обґрунтовано роль реструктуризації як пріоритетного способу формування холдингових структур в сучасних економічних умовах України.

Ключові слова: холдингова структура, приватизація, корпоратизація, реструктуризація, інтернаціоналізація економіки.

Постановка проблеми. У процесі розвитку господарських зв'язків та інтернаціоналізації української економіки поступово почали змінюватись і типові форми організації підприємницької діяльності. Розширилась типізація об'єднань, їх внутрішньо-організаційна та виробнича структура почала характеризуватись більшою складністю та щільнішим ієрархічним розгалуженням підрозділів. Особливої популярності набув спосіб ведення бізнесу у формі холдингових структур. Поряд з акціонерними товариствами вони характеризуються рядом переваг, пов'язаних з приливом капіталу та зниженням ризиків, хоча не можливо не зазначити недоліки, пов'язані із складністю управління. Найактуальнішим питанням на сьогодні, що стосується терен України, залишається разом із вивченням іноземного досвіду виділити найбільш дієвий метод об'єднання вітчизняних підприємств у холдингові структури для максимального використання існуючих переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню обраної тематики присвячено праці низки вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Є. Андрієвської [1], М. Лещенко [7], С. Корецької [6], Н. Селюченко [8], Д. Депаффіліса [4], А. Гохана Патріка [3] та інших, проте, огляд літературних джерел свідчить про недостатній рівень розкриття проблеми та необхідність подальших досліджень у даному напрямку.

Виділення не досліджуваних раніше частин загальної проблеми. У сфері функціонування холдингових структур вітчизняні науковці досі не виокремлювали як дієвий метод формування холдингового об'єднання за допомогою реструктуризації. Ми вважаємо доцільним звернути увагу на даний метод, оскільки практика закордонного господарювання свідчить про його ефективність. Метою дослідження є узагальнення теоретичних та методологічних положень стосовно національних та зарубіжних методів формування холдингових структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вже згадувалось вище, холдингова система ведення господарської діяльності займає одну з передових позицій серед способів організації бізнесу в світовій економіці. Широко розповсюджена у високорозвинених країнах, поступово все глибше проникає і на національні терени. В існуючих економічних умовах ми не можемо повністю перейняти європейський досвід холдингування у зв'язку із специфічними особливостями вітчизняної фінансової системи на якій залишило свій слід соціалістичне минуле, проте, перейняти певні надбання все-таки вдається.

На нашу думку, холдингова структура – це відповідна форма акціонерного товариства, метою

створення якої є володіння пакетом акцій дочірніх підприємств і встановлення моніторингу на всіх рівнях підконтрольних одиниць, формування відносин зі всіма їх структурними підрозділами, частково диференціюючи функції контролю, в тому числі здійснюючи координацію, контроль та нагляд в умовах економічної реструктуризації підприємства.

Діяльність об'єднань холдингового типу на вітчизняному економічному просторі регулюється Законом України «Про холдингові компанії в Україні» від 15.03.2006 року, в якому зазначається, що холдингові компанії можуть створюватися:

- а) органами, уповноваженими управляти державним майном, державними органами приватизації самостійно або разом з іншими засновниками шляхом об'єднання у статутному капіталі холдингових корпоративних пакетів акцій (часток, паїв);
- б) іншими суб'єктами на договірних засадах [5, ст. 3].

Проте, до уваги не береться такий спосіб утворення холдингової компанії, про який зазначалося в Указі Президента від 11.05.1994 р. «Про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації», що втратив чинність згідно з Указом Президента від 12.07.2007 р. № 640/2007, як поглинання, тобто набуття одним господарським об'єднанням (зазвичай публічним акціонерним) контрольних пакетів акцій або відповідної частки в статутному фонді інших господарюючих об'єднань. Однак Закон визначає, (ч. 3 ст. 3), що холдинговими компаніями є лише організації, створені згідно з цим Законом, і, відповідно, використання словосполучення "холдингова компанія" дозволяється лише таким організаціям [2].

Отже, домінуючими методами формування холдингових структур в Україні відповідно до законодавства виступає корпоратизація або приватизація підприємств.

Практика вітчизняного господарювання, враховуючи особливості національного характеру ведення бізнесу та внутрішньо-економічних умов після розпаду Радянського союзу демонструє нам не надто втішну статистику формування холдингових структур на відміну від розвинених країн світу. Антимонопольний комітет України наводить дані, що за 5 років (1998-2003 рр.) при наявності відповідного дозволу комітету було створено лише близько 900 об'єднань, що відповідали ознакам холдингів. Результативність формування холдингових структур насамперед залежить від ефективною та активною системою державного регулювання господарської діяльності та відповідної до даного типу підприємництва гнучкої системи управління. Одним із пріоритетних завдань

менеджменту в таких умовах є формування надшвидкісної системи інформаційної взаємодії між елементами холдингової системи, інвестиційного співробітництва у напрямку фінансової підтримки дочірніх підприємств і регулярний контроль за системою цілком (як в частині виробництва, так і фінансових результатів) [3].

Підприємства, що функціонують одноосібно, характеризуються значно вищим рівнем ризику своєї діяльності у порівнянні з холдинговими структурами, де ризик розподіляється між її учасниками. Для вітчизняної економіки формування холдингових структур є особливо актуальним, оскільки дає можливість розв'язати низку організаційних та загальнодержавних завдань, а саме:

- організоване координування різних галузей економіки з метою підвищення їх рентабельності;
- централізація досягнень науково-технічного прогресу;
- розвиток технологічних зв'язків та кооперацій;
- глобалізація вітчизняної економіки.

Зарубіжна ж практика, на відміну від вітчизняної, використовує інші методи формування холдингів, віддаючи перевагу злиттям, поглинанням та проведенню корпоративної реструктуризації. Такі форми трансформації підприємств використовуються для утворення як національних холдингових структур, так і міжнародних.

Згідно з дослідженнями М. Лещенко, за значенням індексу розвитку холдингових структур методами злиття та поглинання від високого до низького, 44 досліджувані країни можна згрупувати у три основні групи (табл. 1):

Таблиця 1

Групи країн за значенням індексу розвитку холдингових структур

| Країни | Країни з високим значенням індексу розвитку холдингових структур | Країни з середнім значенням індексу розвитку холдингових структур | Країни з низьким значенням індексу розвитку холдингових структур |
|--------|--|--|---|
| | США, Великобританія, Німеччина, Франція, Нідерланди | Канада, Швейцарія, Японія, Іспанія, Італія, Австралія, Швеція, Гонконг | Сінгапур, Китай, Люксембург, Бельгія, Фінляндія, Мексика, Норвегія, Малайзія, Бермуди, Саудівська Аравія, ОАЕ, Ізраїль, Індія, Ірландія, Австрія, Бразилія, Данія, Корея, Росія, Аргентина, Португалія, Тайвань, Туреччина, Чилі, Кувейт, Таїланд, Бахрейн, Греція, Індонезія, Нова Зеландія, Україна |

Примітка: структуровано автором [7, ст. 27-33]

Відповідно до даних таблиці найвище значення індексу розвитку холдингових структур включаючи вихід за межі національної економіки притаманне найпотужнішим країнам світу. Україна входить до третьої групи країн і навіть цю позицію доцільно вважати позитивною.

За допомогою злиття та поглинання організації об'єднують капітал, таким чином отримуючи переваги:

- 1) розширюється інвестиційний потенціал;
- 2) знижується рівень ризику підприємницької діяльності;

3) зростає прибуток;

4) зміцнюється конкурентна позиція на ринку;

5) об'єднується управлінський досвід [4].

Варто звернути увагу і на третій метод формування холдингових структур, що активно використовується нашими країнами-сусідами – реструктуризацію. У посткризовий період такий спосіб об'єднання підприємств має шанс бути пріоритетним та найбільш дієвим. Реструктуризації може підлягати як уся холдингова структура, так і окреме дочірнє підприємство. Алгоритм розробляється індивідуально, типового сценарію, ефективного для всіх галузей економіки, існувати не може. Враховуються всі особливості дочірніх підприємств починаючи від виробництва і закінчуючи кадровим складом. Спільною залишається лише мета трансформаційних процесів – забезпечення життєдіяльності організації та зростання фінансових результатів.

Огляд літературних джерел дає можливість виділити такі види корпоративної реструктуризації:

1. злиття;
2. поглинання;
3. поділ;
4. трансформація приватного акціонерного товариства в публічне;
5. передача частини чи цілого підприємства в оренду;
6. приватизація;
7. зміна профільної орієнтації;
8. згорання нерентабельного виробництва;
9. продаж повністю/частково майна підприємства (стосується переважно державних підприємств) [6, ст. 65-69].

Вибір конкретного методу реструктуризації здійснюється керівництвом холдингової структури і повинен узгоджуватись з інтересами всіх дочірніх підприємств. Найбільш ефективний вид реструктуризації в умовах економічної невизначеності та над-гнучкого ринку визначає рівень ерудованості менеджменту, його здатність до тактичного мислення та моделювання стратегічних перспектив з найбільшою точністю. Отже, від розумного управління залежить успіх тривалого процесу. Саме тому на сьогоднішній день найпотужніші компанії світу та України зокрема, витрачають значні кошти на підвищення кваліфікації управлінських кадрів.

Реструктуризація спрямовується на зміну управління, фінансової сфери, виробництва, технологічних процесів, правового забезпечення, структури підприємства тощо. Таким чином формується перелік цілей, а саме:

1. зростання вартості акцій підприємства, збільшення прибутків і залучення інвесторів;
2. покращання фінансових показників (стійкості, ліквідності, платоспроможності);
3. розширення виробництва, вихід на нові ринки збуту і оновлення асортименту;
4. технічна і технологічна модернізація процесів виробництва;
5. перехід до новітніх методів управління та покращання системи мотивації працівників;
6. адаптація підприємства та персоналу до новітньої техніки, зміна кадрового складу;
7. виокремлення окремих виробничих процесів у самостійні господарюючі одиниці (юридичні особи);
8. зміна форми власності підприємства [1, с. 11; 8, с. 129].

Реструктуризація є найбільш гнучким методом формування холдингового об'єднання, може проводитись і як самостійний процес, так і у комп-

лекси з приватизацією чи корпоратизацією. Саме тому вітчизняні науковці активно досліджують це питання, формують нові реструктуризаційні моделі та удосконалюють існуючі.

Висновки та пропозиції з дослідження. Таким чином, узагальнення результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців дало можливість виділити найбільш типові ме-

тоди формування холдингових структур. Найбільш гнучким до існуючих умов можемо назвати реструктуризацію. Проте, слід зазначити, незважаючи на достатній рівень напрацювань у даному напрямку, досліджень у сфері реструктуризаційних процесів саме холдингових організацій немає, тому ця проблема потребує подальшого розвитку.

Список літератури:

1. Андрієвська Є. В. Поняття та сутність процесу реструктуризації промислових підприємств / Є. В. Андрієвська // Вісник соціально-економічних досліджень № 39, 2010. – С. 9-14.
2. Вінник О. М. Господарське право : навчальний посібник. – 2-ге вид. змін., та доп. – К. : Всеукраїнська асоціація видавців «Правова єдність», 2008. – 766 с.
3. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании / Патрик А. Гохан. Пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 741 с.
4. Депацфилис Д. Слияние, поглощение и другие способы реструктуризации компании / Д. Депацфилис. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.
5. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» (ст.3) від 15 березня 2006 року N 3528-IV зі змінами № 4498-17 від 13.03.2012.
6. Корецька С. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / С. О. Корецька. – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2005. – 160 с.
7. Лещенко М. М. Опірка розвитку холдингових структур ТНК у країнах світу / М. Лещенко // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 27-33.
8. Селюченко Н. Є. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посібник // Н. Є. Селюченко, О. В. Козик. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с.

Дулыба Н. Г.

Национальный университет «Львовская политехника»

ТИПИЧНЫЕ МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР В УКРАИНЕ И ЗА РУБЕЖОМ

Резюме

В статье раскрыто значение деятельности холдинговой структуры как одной из наиболее эффективных форм бизнеса в мировой экономике. Приведен ряд преимуществ, которые получит экономика от деятельности холдингов, а именно: концентрация капитала и достижений научно-технического прогресса и интернационализация экономики. Выделены в соответствии с национальным законодательством основные методы формирования холдинговых структур – корпоратизация и приватизация. Исследован отечественный опыт формирования холдингов, где используют методы поглощения, слияния и реструктуризации. Обоснована роль реструктуризации как приоритетного способа формирования холдинговых структур в современных экономических условиях Украины.

Ключевые слова: холдинговая структура, приватизация, корпоратизация, реструктуризация, интернационализация экономики.

Dulyba N. G.

National University «Lviv Polytechnic»

TYPICAL METHODS HOLDING STRUCTURES FORMING IN UKRAINE AND ABROAD

Summary

The article shows the importance of holding structure as one of the most effective forms of business in the global economy. The article shows also a number of advantages that receive the economy from the activities of holding companies. such as: concentration of capital and scientific and technological progress and internationalization of the economy. Are highlighted in accordance with national legislation, the main methods of forming holding structures – the corporatization and the privatization. In the article is investigated the experience national holdings formation, which use methods of absorption, mergers and restructuring. The end of the article explains the role of restructuring as a priority method of holding structures forming in a current economic conditions in Ukraine.

Key words: holding structure, privatization, corporatization, restructuring, internationalization of the economy.

УДК 330.1:001.5

Дяченко Б. І.

Король М. М.

Ужгородський національний університет

ГЕНЕЗИС РОЗВИТКУ НАУКОВО-КАДРОВОГО ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У даній статті розглядаються актуальні проблеми науково – кадрового та науково – технічного потенціалу зарубіжної та національної економічної думки. Всебічно проаналізовано етапи становлення та розвитку класичної, маржинальної, неокласичної, кейнсіанської, інституціональної та неінституціональної теорій в умовах системної трансформації капіталізму.

Ключові слова: наука, науково-кадровий потенціал, науково-технічний потенціал, етапи становлення, класична та неокласична теорії, кейнсіанство, новий та старий інституціоналізм.

Наука перебуває у вічному становленні
В. Парето

Постановка проблеми. Економічні трансформації суспільного життя населення будь-якої країни є залежними від розвитку науково-технічної сфери. Використання науково-технічного потенціалу має слугувати додатковим каталізатором реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України. Створення новітніх ресурсозберігаючих технологій у провідних галузях народно-господарського комплексу здійснювалося в процесі генезису розвитку менеджменту науково-кадрового потенціалу в умовах ринкових трансформацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі існує чимало фундаментальних праць, присвячених вивченню різноманітних аспектів науково-кадрового потенціалу суспільства та інтелектуальної діяльності. Важливі аспекти цих проблем досліджували такі видатні економісти, як А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, Дж.С. Мілль, А. Маршалл, М. Туган-Барановський, С. Подолинський, В. Парето, Дж. Кейнс, М. Вебер, С. Кузнець, Дж. Гелбрейт, Д. Белл, К. Поппер та інші.

Виокремлення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Кількість працівників наукових організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, має негативну динаміку до зменшення. Однак окремі аспекти цієї актуальної проблеми в українській економічній науці ще недостатньо досліджені, оскільки в недалекому минулому ігнорувалася зарубіжна думка капіталістичної системи особливо щодо старого і нового інституціоналізму.

Мета статті. Основною метою написання даної статті є аналіз генезису розвитку науково – кадрового потенціалу та науково – технічного потенціалу в контексті класичної, неокласичної, кейнсіанської, інституціональної та неінституціональної теорій.

Поставлена мета вимагає розв'язання концептуальних завдань: висвітлити поняття «наука», проаналізувати вплив науково – кадрового потенціалу та науково-технічного потенціалу в умовах трансформації капіталістичної системи та становлення ринкових засад у перехідній економіці України.

Викладення основного матеріалу. Теза «Потужна наука – потужна економіка» стає актуальною не лише для сьогодення, а й девізом подальшого прогресу людства. Статус держави на міжнародній арені визначається не так промисловим чи військовим, як науково-технологічним та інтелектуальним потенціалом, ступенем інтеграції країни в світовий технологічний та інформаційний простір. Відмітимо, що саме поняття «наука» не має сконсолідованого визначення, налічуючи кілька

тисяч дефініцій. Значна частина фахівців-науковців визначає науку як «сферу дослідницької діяльності, спрямовану на набуття нових знань про закони природи, суспільства та мислення». Але й дана дефініція дуже відносна, так як наука є дуже давньою, зазнала впродовж століть незліченної кількості змін і до того ж її становище тісно пов'язане з іншими аспектами суспільного життя: економікою, соціологією, культурою, релігією, мистецтвом, естетикою, філософією тощо.

Зокрема, за визначенням «Економічної енциклопедії», наука – інтегральне позначення людської діяльності щодо пізнання світу для використання отриманих результатів у практиці, а також системи логіко-гносеологічних і соціально-організаційних утворень цієї сфери [1, т. 2 – с. 521]. Як відомо, наука є однією з форм суспільної свідомості. Безпосередня мета науки полягає в описі, поясненні та передбаченні процесів і явищ дійсності, що є також предметом її вивчення.

Австрійський методолог науки Е. Езер, узагальнивши еволюційні моделі розвитку науки, які запропонували К.Поппер, І. Лакатос та Т.Кун, дійшов висновку, що в науці, як правило, реалізуються чотири основних типи фазових переходів: від теоретичного стану до первинної теорії; від теорії до її альтернативи; від теорій, які розвиваються паралельно, до єдиної універсальної теорії; від теорій, заснованих на чуттєвому досвіді, до абстрактних теорій з тотальною зміною всіх понять [2, с. 41].

Специфічні реалії ринкової економіки, пов'язані з еволюційними змінами капіталізму, сприяли появі соціал-демократичних концепцій, позбавлених радикалізму марксистського вчення та спрямованих на обґрунтування необхідності перебудови капіталістичного устрою на засадах його поступового реформування.

Нова економічна та політична ситуація, пов'язана з піднесенням економіки та ускладненням механізмів функціонування ринку, знайшла відображення у працях Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, Дж.С. Мілля та інших економістів нової хвилі, які не лише зберегли класичну традицію, але і збагатили її новими ідеями, продовживши започаткований А. Смітом багатофакторний, різнобічний та ґрунтовий аналіз економічних явищ та процесів. Зокрема, Ж.Б. Сей, розглядаючи виробництво крізь призму індустріалізації, підкреслював, що «якщо людина за допомогою машин завойовує природу і примушує працювати на себе природні сили, то очевидним є: тут завжди спостерігається або збільшення продукту, або зменшення витрат виробництва» [3, с. 38].

У руслі ідей класичної школи Г. Кері розглядав економічну теорію як науку про багатство, яка вивчає об'єктивні та незмінні економічні за-

кони, аналогічні законам природи. Всупереч Д. Рікардо, цитований американський дослідник стверджував, що із розвитком буржуазного суспільства завдяки зростанню продуктивності праці та примноженню капіталів частка робітників у національному продукті зростає і абсолютно, і відносно, а частка капіталістів, абсолютно збільшуючись, відносно падає [4, с. 507; 12, с. 178].

Заслугою відомого послідовника рікардівської школи Дж. Мілля було виокремлення у складі капіталу, зайнятого у виробництві, як оборотного, так і основного капіталу [5, т. 1, с. 195].

При цьому важливим етапом розвитку науки взагалі та економічної науки зокрема, в останній третині XIX ст. стало відкриття маржинального аналізу та започаткування неокласичної теорії як однієї з магістральних течій сучасної економічної думки.

Український дослідник В. Базелевич відмічає, що розвиток маржинальної революції в економічній науці був поетапним, з яких [6, с. 37-38]:

- перший етап (70-80-ті рр. XIX ст.) започаткував суб'єктивний напрям в економічній теорії та теорії граничної корисності як основи цінності, що знайшло відображення у творах В. Девенсона, К. Менгера та Л. Вальраса;

- другий етап (90-ті р. XIX ст.), репрезентований працями А. Маршалла, Дж. Кларка, В. Парето та ін. видатних економістів, був пов'язаний із становленням неокласичного напрямку на основі відмови від суб'єктивного підходу та поєднання маржиналізму з функціональним мікроекономічним аналізом.

У своїх наукових працях видатний представник неокласичної теорії В. Парето – продовжувач традиції Лозанської школи маржиналізму на основі аналізу статистичних даних вивів закон розподілу доходів («закон Парето»), який виражає залежність між величиною доходу і кількістю його отримувачів, засновану на розподілі здібності людей [7, с. 273].

Теоретичною альтернативою неокласики став інституціональний напрям економічної думки, започаткований у першій третині XX ст. американськими дослідниками Т. Вебленом, Дж. Коменсом, В. Мітчеллом.

Заслугує на увагу встановлення Дж. Кейнсом зв'язку між споживанням, інвестиціями і національним доходом, який він здійснив на основі концепції мультиплікатора. Він же вивів кількісну залежність між інвестиціями та національним доходом на основі мультиплікаційного ефекту чи ефекту мультиплікатора [8, с. 112-114].

Фундатором неокласичної теорії, одним із найвидатніших учених економічної науки був А. Маршалл. Головним його здобутком був розвиток теорії попиту. На базі цієї теорії він сформулював закон попиту, згідно з яким, «...кількість товару, на який формується попит, зростає за зниження ціни і скорочується за підвищення» [9, т. 1, с. 163].

Отже, аналізуючи теоретичні розробки вище цитованих науковців, можемо констатувати, що в основу їхньої дослідницької бази були закладені проблеми науково-технічного потенціалу, в авангарді якого були і відмічені науковці.

Створення сучасного інституціоналізму утворюють два напрями – неінституційна економіка та нова інституційна економіка. Відмітимо, що перший напрям – неінституціоналізм залишає незмінним жорстке ядро неокласики. Структура, як старого, так і сучасного інституціоналізму та

шляхи його еволюції у другій половині XX ст. досить складні. Так, до сих пір зберігається дуалізм «старого» інституціоналізму та неінституційних теорій. Поряд із зазначеними схемами класифікації умовно його можна розділити на 3 основні школи або «рукави» [6, с. 1108]:

1. індустріально – соціологічна школа (представники Т. Веблер, Дж. Гелбрейт, Д. Белл та інші),

2. школа суспільного вибору (представники Дж. Коммонс, Дж. Бьюкенен, Р. Коуз та інші),

3. кон'юнктурна школа (представлена нобелівськими лауреатами С. Кузнецом, Дж. Мідом, Р. Солоу та іншими).

У рамках вказаних основних шкіл були сформовані теорії системної трансформації капіталізму, які сформувались у 50-60-х роках XX ст. і набули значного поширення, як у другій половині XX ст. так і на початку XXI ст. При цьому, найбільш впливові теорії набули такі теорії [6, с. 1116]:

1. народного капіталізму (основоположниками цієї теорії є такі відомі економісти та соціологи, як А. Берлі, С. Чейз, Дж. Кларк, С. Кузнец та інші),

2. колективного капіталізму (А. Берлі, Г. Мінз),

3. змішаної економіки (Е. Хансен, Дж. Кларк),

4. суспільного добробуту (Дж. Гелбрейт, Дж. Кларк),

5. соціального партнерства (Р. Арон, Дж. Гелбрейт та інші).

Основою для всіх цих теорій стала ідея науково-технічної революції, а її розвиток виокремив один від одного три відносно стійкі функціональні структури: індустріальне суспільство початку XX ст., суспільство масового споживання 60-х рр., нове громадянське або ж постіндустріальне (інформаційне) суспільство кінця XX- поч. XXI ст.

Кожна з цих принципово відмінних одна від одної економічних структур мала свої соціально-економічні відносини, які відображалися економічними теоріями, згаданими вище.

Відмітимо, що стійка функціональна структура індустріального суспільства утвердилася в промислово розвинутих країнах, які в подальшому прийшли до суспільства масового споживання і нарешті в них утвердилося нове громадянське, або ж інакше постіндустріальне суспільство.

Нові методи конвеєрного виробництва масового споживання, які базуються на досягненнях науково-кадрового та науково-технічного потенціалу, широко проникли у процесі реалізації плану Маршалла до ряду країн Європи, які особливо постраждали під час другої світової війни. Терміни «глобальна промислова революція», «друга промислова революція», «індустріальне суспільство», «нова індустріальна держава», «нове суспільство», набули широкого визнання після виходу в світ книги П. Друкара «Нове суспільство: Анатомія індустріального ладу».

У своїй нобелівській лекції «Сучасне економічне зростання: знахідки та роздуми» С. Кузнець зробив систематизований виклад у процесі дослідження сучасної концепції економічного зростання. При цьому він особливо увагу приділив ролі науково-кадрового та науково-технічного потенціалу в американській економіці.

Серед науковців теорії індустріального та нового індустріального суспільства особливо виділяються такі дослідники, як Дж. Уелбрейт, В. Росгоу, Д. Белл та інші. Найпопулярнішою, пропозитивною неоеволюціоністським духом була теорія

стадій економічного зростання В. Ростоу. Цитований науковець виділяв п'ять стадій економічного зростання, а в 70-ті роки додав ще шосту стадію – пошуку шляхів якісного поліпшення життєвих умов людини – і в праці «Політика і стадії зростання» (1971 р.) намагався поєднати свою концепцію з аналізом економічної політики, вважаючи, що її визначає рівень технічного розвитку суспільства та науково-кадрового потенціалу.

На неоеволюціоністсько-позитивістських за своєю суттю засадах у розвинутих країн Заходу (особливо англосовітських) утвердилася також концепція індустріального суспільства, значною мірою альтернативна в марксистському розумінні капіталізму як суспільної інформації. Особливо актуальна проблема трансформації суспільства та теорія техноструктури Дж. Гелбрейта, який вважав, що США в період після другої світової війни створили «суспільство загального благоденства» (суспільство масового споживання) і в цьому розумінні став світовим лідером. Джерело трансформаційних змін суспільства він вбачав у розвитку науки, техніки і створенні нових технологій у більш широкому залученні до вирішення цих проблем науково-кадрового потенціалу. Він же та інші науковці-інституціоналісти виходять з того, що науково-технічний потенціал безпосередньо визначає економічний і соціальний розвиток суспільства і є вирішальним фактором його оновлення, передусім науково-кадрового потенціалу.

Подальший розвиток системи ідей індустріального суспільства призвів до становлення теорії постіндустріального суспільства, ліберальний варіант якого спирався на американську модель капіталістичного розвитку, а серед його представників особливо виділяються, окрім Дж. Гелбрейта, також Д. Белл, Е. Трофлер та інші. Радикальний варіант базується на європейській моделі і найяскравіше проявлений у концепціях Р. Арона, А. Турена та інших. Так, Д. Белл особливо виділяє роль політичних інститутів, яка проявляється у мінімізації суперечностей, що неодмінно виникають під час функціонування економічного механізму, а також у подоланні конфліктних ситуацій, породжуваних іншими соціальними суперечностями.

Відповідно до теорії інформаційного суспільства передбачається принципова відмінність від індустріального, насамперед щодо зміни форми організації виробництва. На думку Е.Трофлера, в інформаційному суспільстві знижується значення бюрократичного управління, і працівники при виконанні своїх основних функцій стають більш самостійними, але для цього необхідно підвищувати науково-технічний та науково-кадровий потенціал.

Заслуговує на увагу також модель К. Поппера щодо розвитку науки (рис. 1).

З наведеного рисунку видно, що розвиток науки у цій моделі визначається як циклічний процес конструювання теорій на основі висунення гіпотез, їх емпіричної перевірки, яка спростовує старі припущення і сприяє появі нових. Із цього приводу К. Поппер відмічав: «Зростання знань йде від старих проблем до нових шляхом припущень і спростування. Цей процес нагадує природний добір Дарвіна. У цьому випадку йдеться про природний добір гіпотез, які виявили на даному етапі свою здатність виживати у боротьбі за існування: нежиттєздатні гіпотези знищуються в ході цієї конкурентоздатної боротьби». На думку К. Поппера, навіть за умов емпіричного



Рис. 1. Модель розвитку науки К.Поппера [10, с. 250-252]

спростування теорії «завжди можна сказати, що результати експерименту не надійні або що розбіжності між результатами експерименту і теорією є уявними, такими, що зникнуть у міру більш глибокого розуміння питання» [13, с. 50].

Отже, теорія інформаційного суспільства суттєво збагатилася уявленнями про сучасний стан суспільного прогресу. Але для цього, на нашу думку, виходячи з наукових положень дослідників-інституціоналістів, доцільно удосконалювати інституції як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях.

Складовою економічної науки була прогресивна українська економічна наука, яка має глибокі історичні корені, традиції та наукові праці, що ввійшли до інтелектуальної скарбниці людства та характеризується [6, с. 39]:

- новаторськими здобутками видатних українських вчених кінця XIX-поч. XX ст., а саме: М. Тугана-Барановського, Є. Слуцького, С. Подолинського, які не лише вивели вітчизняну економічну науку на світовий рівень, але і перевищили його за деякими важливими напрямками;

- розвитком економічної думки в сучасній Україні, пов'язаною з відновленням розвитку часів та спадкоємності ідей, її поступової реінтеграції у світову економічну науку на основі ідейно-теоретичного та методичного оновлення.

Відмітимо, що в наукових дослідженнях незаперечним є трактування Г. Гегеля, що «більша частина змісту наук має характер стійких істин і збереглась незмінною. Те нове, що виникло, не є змінною раніше надбаного, а приростом і примноженням його» [6, с. 26]. Твердження цього та інших науковців є особливо актуальними для Харківської та Дніпропетровської інституцій фізичного та фізико-технічного спрямування, які виникли на початку 30-х років у Харкові на базі першої фізичної школи у галузі кріогеніки фізики низьких температур Л. Шубенікова. Відмітимо, що ця кріогенна лабораторія була четвертою у світі і першою у колишньому Радянському Союзі.

Специфіка наукового простору України зумовлена, по-перше, тим, що державно-територіальний простір України неодноразово зміню-

вався (як правило, не з власної волі). По-друге, внаслідок цього не сформувалася чітка організаційна і тематична структура наукових досліджень, незважаючи на наявність певних загальних тенденцій. По-третє, наука в Україні розвивалася як суперечливе і плінне поєднання національно-гуманітарних студій та природних наукових досліджень, що інколи спричиняло принципові суперечки.

В Україні, як і загалом в СРСР, почався новий етап у розвитку науки на державному рівні. На відміну від дореволюційного періоду, фундаментальні наукові дослідження були зосереджені в установах Всеукраїнської академії наук: спочатку в лабораторіях і на кафедрах, а потім з 1930 р. в академічних інститутах. Якщо на початку 20-х років в Українській академії наук працювали всього 140 науковців, то вже у 1928 р. з 600 наукових працівників у 138 установах.

Найбільші досягнення українських вчених 30-40-х років ХХ ст. мали місце у галузі фізико-математичних наук. Мабуть, це не випадково, тому що ще у 17-18 століттях у викладанні математики і фізики були закладені блискучі традиції у стінах Києво – Могилянської академії. У ХІХ-на початку ХХ ст. в Україні працювали видатні фізики М. Авенаріус у Київському університеті, М. Умов у Новоросійському (м. Одеса) університеті, М. Пильчиков і Д. Рожанський у Харківському університеті та ін.

Ще однією теоретичною школою світового значення для формування та загартування науково-кадрового потенціалу стала київська математична школа М. Боголюбова – видатного фізика-теоретика і математика, під керівництвом якого було підготовлено майже півтори десятки академіків, членів-кореспондентів Академії наук та десятки докторів наук.

Основою національного науково-кадрового потенціалу відмічених вище та інших інституцій стало формування кадрів науковців, дослідників, спеціалістів нашої держави, базис яких складають спеціалісти з науковими ступенями: доктори та кандидати наук. Відмітимо, що формування науково – кадрового потенціалу в умовах проголошення незалежності України та кількості працівників, які виконували науково-технічні роботи і мали значний вплив на соціально-економічний розвиток, не мали стійкого характеру, що зокрема відображає табл. 1.

З наведеної таблиці видно, що за 21-річний період кількість працівників наукових організацій у 2011 році в порівнянні з 1990 роком зменшилася на 359 500, проти 2000 року – на 53 500 і проти 2010 року – на 6 400. Аналогічна тенденція характерна і щодо кількості спеціалістів, які виконували наукові та науково – технічні роботи. Водночас позитивним фактором є збільшення кількості докторів наук, а негативним – зменшення кількості кандидатів наук. Також позитивним є і те, що збільшувалася кількість працівників, які виконували науково-технічні роботи за сумісництвом, в т. ч. і за рахунок працівників, які мають науковий ступінь докторів та кандидатів наук.

Висновки та пропозиції. Наука є однією з форм суспільної свідомості. Нова економічна та політична ситуація, пов'язана з піднесенням економіки та ускладненням механізмів функціонування ринку, знайшла відображення у працях Д. Рікардо, Ж.Б. Сея, Дж.С. Мілля та інших економістів нової хвилі, які не лише зберегли класичну традицію, але і збагатили її новими ідеями, продовживши започаткований А. Смітом багатфакторний, різнобічний та ґрунтовий аналіз економічних явищ та процесів.

Започаткування неокласичної теорії, як однієї з магістральних течій сучасної економічної думки, відбулося в останній третині ХІХ ст., на базі якої впродовж ХХ ст. сформувалися старий та новий інституціоналізм.

Теоретичні засади цих напрямків сформували провідні американські дослідники Т. Веблен, Дж. Коменс, В. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Д. Белл, Е. Тоффлер та інші.

На сьогоднішній день фундаментальні наукові дослідження зосереджені в установах Всеукраїнської академії наук та вищих навчальних закладах міністерства освіти і науки України, які мають вагомий здобутки не тільки та вітчизняному, але і на світовому рівні, науково-кадровий потенціали яких необхідно зміцнювати на базі провідних науково-технічних інституцій країни. Вважаємо, що для підвищення статусу науковців доцільно запозичити передовий світовий досвід щодо нарощування їх науково-кадрового потенціалу, передусім за рахунок докторів та кандидатів наук. Подальші наші наукові розробки будуть зосереджені на дослідженнях проблем науково-кадрового потенціалу в розрізі провідних видів економічної діяльності нашої держави.

Таблиця 1

Наукові кадри України в 1990-2011 рр.[11, с. 320]

| | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 | 2011 | 2011, % до | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|------------|-------|-------|-------|
| | | | | | | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 |
| Кількість працівників наукових організацій | 494,2 | 188,0 | 170,6 | 141,1 | 134,7 | 366,9 | 139,6 | 126,7 | 104,8 |
| Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи | 313,1 | 120,8 | 105,5 | 89,6 | 85,0 | 368,4 | 142,1 | 124,1 | 105,4 |
| з них мають науковий ступінь: | | | | | | | | | |
| доктора наук | 3,2 | 4,1 | 4,2 | 4,5 | 4,4 | 72,7 | 93,2 | 95,5 | 102,3 |
| кандидата наук | 29,3 | 17,9 | 17,0 | 17,0 | 16,1 | 182,0 | 111,2 | 105,6 | 105,6 |
| Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи за сумісництвом | 36,0 | 53,9 | 68,5 | 69,4 | 68,2 | 52,8 | 79,0 | 100,4 | 101,8 |
| з них мають науковий ступінь: | | | | | | | | | |
| доктора наук | 2,9 | 5,5 | 6,9 | 7,5 | 7,3 | 39,7 | 75,3 | 94,5 | 102,7 |
| кандидата наук | 21,1 | 23,3 | 25,7 | 29,7 | 30,1 | 70,1 | 77,4 | 85,4 | 98,7 |

Список літератури:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т2 / Редкол.:...С.В.Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – С. 521.
2. Эзер Э. Динамика теорий и фазовые переходы / Вопросы философии. – 1995. – № 10. – С. 41.
3. Сей Ж. Б. Трактат о политической экономии, 1803 / 25 ключевых книг по экономике. – Изд-во «Урал-LTD», 1999. – С. 38.
4. Кэри Г. Ч. Руководство к социальной науке. – СПб., 1869. – С. 507.
5. Милль Дж. С. Основы политической экономии: В трьох томах. – М. : Прогресс, 1980. – Т. 1 – С. 195.
6. Історія економічних вчень : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – С. 26, С. 37-38, С. 39, С. 1108, С. 1116.
7. Парето В. Учебник политической экономии / 25 ключевых книг по экономике. – Изд-во «Урал-LTD», 1999. – С. 273.
8. Цит. за Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – С. 112-114.
9. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. – М. : Прогресс, 1993. – Т. 1. – С. 163.
10. Поппер Карл Р. Объективное знание. Эволюционный подход: пер. с англ. – М. : Едиториал УРСС, 2002. – С. 250-252.
11. Статистичний щорічник України 2011 / за ред. О. Г. Осауленка. – Державна служба статистики України, 2012. – С. 320.
12. Carrey H. C. The Principles of Social Science. – Philadelphia, 1985. – P. 178.
13. Popper R. R. The logic of Scientific Discovery. – Hutchison, 1959. – P. 50.

Дяченко Б. И.

Король М. М.

Ужгородский национальный университет

ГЕНЕЗИС РАЗВИТИЯ НАУЧНО-КАДРОВОГО И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Резюме

В этой статье рассматриваются актуальные проблемы научно-кадрового и научно-технического потенциала зарубежной и национальной экономической мысли. Всесторонне проанализированы этапы становления и развития классической, маржинальной, неоклассической, кейнсианской, институциональной и неинституциональной теорий в условиях системной трансформации капитализма.

Ключевые слова: наука, научно-кадровый потенциал, научно-технический потенциал, этапы становления, классическая и неоклассическая теории, кейнсианство, новый и старый институционализм.

Dyachenko B. I.

Korol M. M.

Uzhhorod National University

GENESIS OF DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC-HUMAN AND SCIENTIFIC-TECHNICAL POTENTIAL

Summary

The article is devoted to the topical issues of scientific-human and scientific-technical potential of the researchers of foreign and national economic theories. Stages of the formation and development of classical, marginal, neoclassical, Keynesian, old and new institutional theories in systemic transformation of capitalism were thoroughly analyzed.

Key words: science, scientific-human resources, scientific-technical potential, stages of the classical and neoclassical theory, Keynesianism, old and new institutionalism.

УДК 658. 001. 5 (073)

Євтушенко Н. О.
Черкащенко А. С.

Запорізький національний університет, Нікопольський факультет

ВАЖЛИВІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ЯК ЧИННИКУ УСПІХУ
У ДОВГОСТРОКОВІЙ ПЕРСПЕКТИВІ

Досліджено теоретичні питання ролі та місця стратегічного аналізу як чинник стратегічного успіху в діяльності підприємства.

Ключові слова: стратегічний аналіз, підприємство, формування стратегії.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах необхідним є розроблення певної системи управління, яка б забезпечувала стабільність його господарського і фінансового середовища. Вирішення питань економічної стратегії для українських підприємств є новими, через те дуже важливими завданнями управління. Від чітко сформованої стратегії управління залежить ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Саме тому, в діяльності підприємства доцільно застосовувати стратегічний аналіз і як чинник якісного управління, і як інструмент забезпечення фінансової стабільності в довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень. В науковій літературі все частіше розглядаються проблеми, пов'язані із визначенням ролі стратегічного аналізу в діяльності підприємств, його завдань та етапів здійснення. Зокрема дослідженням цих питань займалися такі науковці, як І. Ансофф, В. Баранчєв, Стефаненко, С. Жукевич, М. Ковальчук, В. Пастухова, К. Редченко, Е. Уткін, Фридман, Г. Мілнберґ, А. Томпсон, Д. Хассі, Г. Кіндрацька.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні існує багато описів щодо встановлення економічної сутності стратегічного управління, послідовності проходження окремих його етапів. Однак у наукових публікаціях вітчизняних дослідників тема стратегічного аналізу в системі стратегічного управління не є поширеною і, здебільшого, зводиться до опису аналітичних інструментів, що використовуються в стратегічному менеджменті. Дискусійними також залишаються питання щодо суті та завдань стратегічного аналізу.

Мета статті. Метою є встановлення економічної сутності стратегічного аналізу в системі стратегічного управління, визначення його основних завдань, призначення значення і місця стратегічного аналізу у ході процесу формування та реалізації стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу. Термін «стратегічний аналіз», як деякі інші терміни (стратегічне бачення, стратегічні цілі, стратегічне управління тощо), походить від слова стратегія. Тому для визначення економічної сутності стратегічного аналізу, його значення та місця, необхідно зупинитися на тому, що ж таке стратегія й яке значення вона має для підприємства.

На сьогодні існує чимало визначень стратегії, що вказує на значну увагу до цього поняття і зарубіжних, і вітчизняних авторів. Відомий фахівець у галузі стратегічного управління І. Ансофф трактує стратегію як перелік правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1, с. 16-19]. На думку американських учених А. Томсона і А. Дж. Стріклєнда, стратегія – це план управління фірмою, спрямований

на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей [2, с. 24].

Інакше кажучи, стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, основні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення; вона формулює цілі й способи їхнього досягнення. За змістом стратегія – довгостроковий плановий документ, який:

- дає визначення основних напрямів і шляхів досягнення цілей зміцнення, зростання та забезпечення виживання організації в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах;

- спосіб встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;

- формується на основі дуже узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;

- постійно уточнюється в процесі діяльності, чому має сприяти налагоджений зворотний зв'язок;

- має складну внутрішню структуру, тобто можна розглядати формування системи стратегій у вигляді «стратегічного набору»;

- є інструментом міжфункціональної інтеграції діяльності підприємства, спосіб досягнення синергії;

- є основним змістовним елементом діяльності вищого управлінського персоналу;

- є чинником стабілізації відносин в організації;

- дає змогу налагодити ефективну мотивацію, контроль, облік та аналіз, як стандарт, котрий визначає успішний розвиток і результати [3, с. 18].

Серед чинників стратегічного успіху організації, на думку П. Дженстера і Д. Хассі, важливу роль відіграє аналіз, без якого неможливо сформулювати ефективну її стратегію [4].

В економіці по-різному трактують призначення стратегічного аналізу, що часто призводить до «розмивання» його предметних меж. У загальному значенні стратегічний аналіз – це процес комплексного аналізу внутрішніх ресурсів та можливостей підприємства, що направлені на оцінку майбутнього стану бізнесу, його сильних та слабких сторін, виявлення стратегічних проблем [5]. Але впровадження стратегічного аналізу на підприємстві є важливим стратегічним етапом, який характеризується наступними факторами:

- він необхідний при розробці стратегії розвитку підприємства та в цілому для реалізації ефективного менеджменту, оскільки є важливим етапом управлінського циклу;

- він необхідний для оцінки привабливості підприємства, із точки зору зовнішнього інвестора, визначення позиції підприємства у національних та інших рейтингах;

- він дозволяє виявити резерви та можливості підприємства, визначити напрямлення адаптації внутрішніх можливостей підприємства до змін умов зовнішнього середовища;

- він допомагає своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, та використовувати їх на свою користь.

Тобто стратегічний аналіз – це спосіб дослідження і перетворення бази даних, одержаних внаслідок аналізу середовища, на стратегію підприємства. Ефективне стратегічне управління підприємством без стратегічного аналізу неможливе. Це пояснюється тим, що система стратегічного управління потребує поглиблених знань про стратегічну позицію підприємства на ринку та особливості реалізації стратегії.

На сьогодні відсутня єдина думка щодо основних завдань стратегічного аналізу. Так, Д. Хассі вважає, що аналіз стратегічних рішень, зокрема, потрібний для обґрунтування стратегічного розвитку організацій, оцінювання стратегічних альтернатив, розроблення плану реалізації стратегії, переоцінювання стратегічних альтернатив із врахуванням уже отриманих результатів тощо [6]. І. Ансофф у своїй праці [7] розглядає два основні аспекти стратегічного аналізу: перший – цей вид аналізу пов'язаний з визначенням дій, які можуть призвести до зміни в обсягах діяльності організації та його рентабельності; другий – стратегічний аналіз, який забезпечує передбачення майбутніх стратегічних змін у нестабільному зовнішньому середовищі та дослідження шляхів адаптації до них.

Стратегічний аналіз виконує надзвичайно важливі завдання. З його допомогою можна оцінити: стратегічний потенціал підприємства, вплив майбутнього стану зовнішнього середовища на його довгостроковий розвиток;

стан і тенденції зміни конкурентних позицій підприємства та їх залежність від внутрішнього та зовнішнього середовища, а також їх взаємний вплив; ефективність стратегічних управлінських рішень, зокрема щодо вибору стратегії розвитку підприємства.

Стратегічний аналіз є початковим етапом розробки стратегії діяльності підприємства, яка ґрунтується на дослідженні та оцінці внутрішнього та зовнішнього середовища, в якому знаходиться підприємство. Стратегічний аналіз супроводжує всі стадії розроблення і реалізації стратегії підприємства, а саме: визначення місії та завдань підприємства, стратегічну діагностику його середовища, генерацію стратегічних альтернатив та вибір кращої з них, реалізацію та контроль за реалізацією стратегії [8].

На стадії визначення місії та завдань підприємства здійснюють аналіз «розривів» між цілями та результатами, який передбачає: аналіз трендів, які виявлені в середовищі підприємства; аналіз перспектив підприємства, тобто формування образу його майбутнього відповідно до виявлених тенденцій зовнішнього середовища; аналіз позицій у конкурентній боротьбі та визначення того, наскільки можна поліпшити результати діяльності підприємства шляхом підвищення рівня його конкурентоспроможності у традиційних видах діяльності; аналіз негативних сторін наявного набору видів діяльності (товарного асортименту) та визначення доцільності й можливостей його зміни; формулювання стратегічних і короткострокових завдань.

На другій стадії формування стратегії проводять стратегічну діагностику середовища, тобто визначення критично важливих факторів його складових – зовнішнього і внутрішнього, з метою формування відповідної реакції підприємства на їхню зміну для виконання відповідних завдань.

Для виявлення основних факторів середовища і можливих тенденцій їхньої зміни використовують як універсальні методи аналізу (традиційний інструментарій), так і спеціальні, наприклад, метод SWOT, що дає змогу виявити можливості й загрози зовнішнього середовища, сильні та слабкі сторони підприємства і встановити між ними відповідні зв'язки. Вибір конкретного методу зумовлений зокрема рівнем нестабільності зовнішнього середовища та можливостями інформаційного забезпечення.

Наступною стадією формування стратегії підприємства вважають генерування декількох стратегічних альтернатив для досягнення бажаних цілей. З цих альтернатив підприємство вибирає найприйнятлівішу стратегію свого розвитку. Перетворення результатів аналізу середовища в стратегію підприємства здійснюють за допомогою аналізу, до інструментів якого належать формальні моделі дослідження певного виду діяльності («кривої досвіду», «життєвого циклу попиту», «товар-ринок» тощо) та портфельного аналізу діяльності підприємства (метод Бостонської консалтингової фірми, метод «Дженерал Електрик»-«МакКінсі» та ін.). Надалі ці стратегічні альтернативи доопрацьовують відповідно до сформованих завдань підприємства та вибирають стратегію його розвитку.

На стадії реалізації стратегії підприємства поглиблено аналізують стан середовища, цілі та сформовані стратегії, визначають ресурси і можливості їх розподілу між певними напрямками діяльності, оцінюють організаційну структуру та масштаб необхідних змін відповідно до нової стратегії, вивчають умови мотивації працівників для подолання можливого опору змінам тощо. Реалізація залежить від організації процесу реалізації стратегії та мотивації працівників, які беруть участь у цьому процесі.

Завершальна стадія – контроль за реалізацією стратегії. На цій стадії відстежують рівень досягнення цілей підприємства і за необхідності коригують його рівня та напрям досягнення.

Зазначимо, що основними джерелами стратегічного аналізу є:

- опубліковані матеріали підприємства (статут, річні звіти, статистичні звіти, що подаються до державних органів тощо);
- внутрішня інформація (звіти керівництву, дані статистичного та бухгалтерського обліку, загальні відомості про підприємство);
- спостереження за діяльністю підприємства;
- бесіди з керівництвом та спеціалістами;
- дані про розвиток галузі, тенденцій та прогнозів тощо.

Проведення стратегічного аналізу розвиває в менеджерів підприємства здатність до стратегічного мислення й, тим самим, створює основу для впровадження в організацію концепції стратегічного управління. Б. Карлофф вважає, як здатність до стратегічного управління, у якості одного з елементів розвитку підприємства, вміння змоделювати ситуацію, так як частиною стратегічного мислення є аналіз [9].

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи вищеведене, відзначимо, що, стратегічний аналіз відіграє значну роль у виконанні такого важливого завдання стратегії підприємства як управління та реалізація стратегії. Використовуючи інструменти стратегічного аналізу, керівництво підприємства розробляє систему й критерії оцінок відповідності між тим, як виконана робота, і тим, що необхідно для ефективної реалізації стратегії. Це дає підста-

ви відокремити основні вимоги, які повинні встановлюватися до стратегічного аналізу:

- цілеспрямованість – дозволяє виділити границі об'єкта аналізу, адресність і конкретність висновків;
- об'єктивність – досягається за допомогою використання відповідних методів аналізу, вибору показників, що характеризують об'єкт дослідження;
- залучення виконавців із відповідною підготовкою, рівнем знань, що володіють необхідним досвідом роботи;
- вибір бази (еталона) для порівняння;
- своєчасність – час і тривалість проведення повинні сприяти прийняттю рішень у необхідний момент);
- системність – забезпечує повноту, реальність висновків.

Таким чином, значення та місце стратегічного аналізу в системі управління підприємством визначається його перевагами, які дають змогу:

- створити інформаційну базу для прийняття стратегічних рішень на основі оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища;
- зменшити негативний вплив змін зовнішнього та внутрішнього середовища на результати діяльності підприємства;
- швидко реагувати на зміни та вносити відповідні корективи до стратегії, яка реалізується на даному етапі діяльності господарюючого суб'єкта;
- визначити необхідний рівень потенціалу підприємства та дію чинників зовнішнього середовища, які у поєднанні дають змогу досягнути стратегічних цілей.

Список літератури:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф : пер. с англ. / под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999.
2. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. Учеб. для вузов ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
3. Радченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі, навч. посіб. / К. І. Радченко. □ [вид. 2-ге, доп.] – Львів : Новий Світ-2000, 2003. – 272 с.
4. Акофф, Р. Акофф о менеджменте [Текст] / Р. Акофф ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.
5. Шершньова З. Є, Оборська С. В. Стратегічне управління : навч. посібник / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.
6. Хасси Д. Стратегия и планирование [Текст] / Д. Хасси ; пер. с англ. под ред. Л. А. Трофимовой. – СПб. : Питер, 2001. – 384 с.
7. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф ; пер. с англ. С. Жильцова. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
8. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
9. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы /Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. – 235 с.

Евтушенко Н. А.

Черкащенко А. С.

Запорожский национальный университет, Никопольский факультет

ВАЖНОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАК ФАКТОРА УСПЕХА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы роли и места стратегического анализа как фактор стратегического успеха в деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегический анализ, предприятие, формирование стратегии.

Yevtushenko N. A.

Cherkaschenko A. S.

Zaporizhia National University, Faculty of Nikopol

THE IMPORTANCE OF STRATEGIC ANALYSIS AS A FACTOR IN THE LONG TERM SUCCESS

Summary

The theoretical question of the role and place of strategic analysis as a strategic factor in the success of the enterprise.

Key words: strategic analysis, business, strategy formation.

УДК 330.341.12

Єпіфанова І. Ю.

Вінницький національний технічний університет

ЕФЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто види ефектів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Розкрито зміст та особливості окремих ефектів інноваційної діяльності. Визначено зміст поняття «інноваційний ефект підприємства».

Ключові слова: інноваційна діяльність, ефект, ефективність, економічний ефект, інноваційний ефект, інтегральний ефект.

Постановка проблеми. Сьогодні є загальновизнаним, що саме інноваційний тип розвитку є економіко формуючим процесом. Інноваційна діяльність спричиняє різні види результатів (ефектів), які характеризують ефективність її здійснення. Актуальність врахування усіх ефектів інноваційної діяльності зумовлена високими витратами в процесі такої діяльності. Важливим є визначення усіх можливих ефектів інноваційної діяльності та їх впливу на неї, оскільки це надасть можливість визначити доцільність здійснення інноваційної діяльності на певному її етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефектів інноваційної діяльності піднімалося в працях вчених, зокрема таких, як П. С. Харів, О. Ф. Андросова, А. В. Череп, В. П. Соловйов, Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому відсутня єдина думка щодо кількості та видів ефектів в результаті здійснення інноваційної діяльності. Тому потребують подальшого вивчення питання пов'язані із систематизацією ефектів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств із врахуванням усіх рівнів впливу даних ефектів.

Мета статті. Метою даної статті є визначення усіх можливих ефектів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, рівня їх впливу на інноваційну діяльність. З цієї метою за допомогою системного аналізу наукових підходів необхідно визначити сутність поняття «ефект інноваційної діяльності», дослідити види ефектів від інноваційної діяльності та систематизувати їх.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна діяльність підприємств є комплексом економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із розробкою, впровадженням та використанням інновацій, який має на меті досягнення певного економічного та/або соціального ефектів. Отже, ефективна інноваційна діяльність спричиняє появу різних ефектів в результаті такої діяльності.

Згідно із тлумачним словником ефект – це результат, наслідок певних причин, заходів, дій, тоді ж як ефективність – це характеристика якогось об'єкта, виду діяльності, що відображає його суспільну користь, продуктивність та інші позитивні якості [1, с. 358]. В економічному тлумачному словнику надається більш розгорнуте визначення категорії ефект, яким є досягнутий результат в його матеріальному, грошовому, соціальному вираженні [2, с. 126].

Таким чином, ефект інноваційної діяльності, тобто інноваційний ефект можна визначити як отримання додаткових переваг в матеріальному, грошовому та соціальному вираженні в результаті реалізації комплексу економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із роз-

робкою, впровадженням та використанням інновацій.

Інноваційний ефект складається із множини ефектів, кількість яких в літературі варіює від одного – економічного [3, с. 119; 4, с. 227] до десяти [5, с. 152]. При цьому, більшість дослідників наголошує на тому, що інноваційний ефект може мати як кількісний, так і якісний характер прояву, а відповідно, мати не лише вартісний, але й трудовий та натуральний вимір.

Огляд літературних джерел показав, що частина дослідників вважає, що ефекти, які мають кількісний вимір поглинаються економічним, і лише ефекти, що мають якісний вимір – існують окремо [6, с. 88; 7, с. 441-442]. Разом з тим значна частина дослідників не погоджується із такою думкою, вважаючи, що кожен із видів інноваційних ефектів існує самостійно, незалежно від його кількісної чи вартісної природи [5, с. 150; 8, с. 275-276]. Ми погоджуємось із другою групою вчених, оскільки в будь-якому економічному дослідженні в першу чергу необхідно зважати на сутність певного явища і безпосередній результат впливу певного окремого ефекту на інноваційну діяльність в цілому. Кожен із інноваційних ефектів здійснює прямий чи опосередкований вплив на інший інноваційний ефект або ж зумовлює його появу в результаті так званої «ланцюжкової реакції».

На думку В. П. Соловйова, інноваційні ефекти поділяються на технічні, часові та економічні [9, с. 359-360]. При цьому важливість та пріоритетність кожного з цих ефектів визначається в залежності від певної мети, яка виникає в процесі інноваційної діяльності. Крім того, вчений слушно зазначає, що інноваційні ефекти можуть мати як глобальний (світовий) прояв, так і регіональний, або ж локальний.

Ю. В. Кіндзерський, оцінюючи економічну ефективність інноваційної діяльності, виділяє три основні складові, які визначають ефективність інноваційної діяльності – ринковий, технологічний та ресурсний потенціал, які за суттю й є тими ефектами, які можуть бути отримані в результаті інноваційної діяльності [10, с. 114-115].

Узагальнення підходів різних авторів до видів інноваційних ефектів [3-9] надало можливість систематизувати їх види (рис. 1).

Розглянемо детальніше зміст кожного з інноваційних ефектів. Глобальний інноваційний ефект виникає у випадку появи глобальних базових інновацій, які спричиняють прорив в науково-технічному або ж економічному процесах. Даний ефект характеризується зміною науково-технологічного укладу та світової економіки в цілому. Глобальним інноваційним ефектом можна вважати, наприклад, появу першої електричної лампочки, що докорінно змінила подальший розвиток світового господарства.

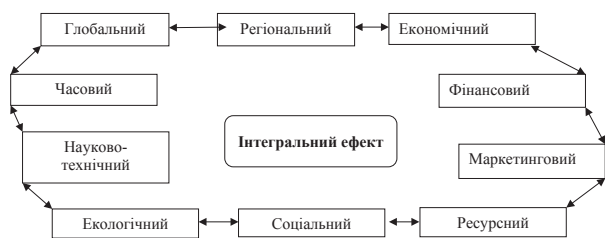


Рис. 1. Види інноваційних ефектів підприємства

Регіональний ефект інноваційної діяльності виникає у випадку, якщо інноваційна діяльність підприємств носить регіональний характер, та проявляється у зростанні кількості робочих місць в конкретному регіоні, поліпшенні забезпеченості ресурсами, товарами. Найповніше даний ефект має вплив при формуванні кластерних об'єднань на певних територіях. За рахунок таких об'єднань відбувається концентрація наукового потенціалу, людського, матеріального, фінансового капіталів, підвищується ефективність виробництва в цілому, збільшується кількість робочих місць.

Науково-технічний інноваційний ефект характеризується такими показниками як новизна, корисність, естетичність, компактність. Виходячи з того, що науково-технічний ефект інноваційної діяльності характеризується появою нових технологій, виробів, якісно нового обладнання, стає зрозумілим, що даний вид ефекту виникає в результаті успішної роботи науково-дослідних та конструкторсько-технологічних підрозділів підприємства.

Науково-технологічний результат інноваційної діяльності повинен забезпечити свою відповідність наступним умовам [5, с. 152]:

1) відповідність науково-технологічних рішень сучасним технологічним вимогам у промислових країнах;

2) повинна існувати принципова новизна інновації, що включає: технологічну її новизну та інноваційний аспект прориву в ринковому середовищі;

3) рівень значущості інновації для підприємства, який відображається реалізацією мети та очікуваних результатів його інноваційної діяльності.

Часовий інноваційний ефект характеризує економію часу на впровадження та розробку інноваційного продукту, або ж суттєве зменшення тривалості окупності певного проекту.

Фінансовий інноваційний ефект характеризує ступінь впливу результатів інноваційної діяльності на кінцевий фінансовий результат роботи підприємства.

Маркетинговий інноваційний ефект виникає в результаті зменшення витрат та часу на впровадження інноваційного продукту на ринок. Даний ефект спричинений унікальністю інноваційного продукту і виникає в результаті ефективного маркетингу інновацій, під яким розуміють комплексне використання принципів і методів маркетингу з метою створення на підприємствах необхідних умов для пошуку продуктивних змін, їхнього здійснення, поширення і комерціалізації.

Ресурсний інноваційний ефект проявляється в економії фінансових, трудових, матеріальних ресурсів в результаті здійснення інноваційної діяльності. Як правило, даний вид ефекту виникає

в результаті прояву науково-технічного ефекту. Науково-технічний ефект спричиняє появу нових видів технологій, обладнання, які надають можливість зменшити витрати на різні види ресурсів за рахунок їх скорочення або ж зміни їх комбінування. Ресурсний ефект проявляється також у підвищенні продуктивності праці.

Соціальний інноваційний ефект спричинений тим, що в результаті інноваційної діяльності може виникнути інноваційний продукт, який забезпечує задоволення потреб людини та суспільства на якісно новому рівні. Соціальний інноваційний ефект проявляється у підвищенні якості життя населення та оцінюється покращенням умов праці, змінами у стані здоров'я працівників, збільшенням тривалості вільного часу. Окремі інновації апіорі є соціальними і спрямовані на задоволення саме соціальних потреб. Необхідно зазначити, що даний вид ефекту досить часто важко оцінити за допомогою певних показників, тому для оцінки рівня соціального інноваційного ефекту використовують переважно такий метод як експертне оцінювання на основі результатів анкетування населення.

Екологічний інноваційний ефект має прояв у покращенні екологічної ситуації у певному регіоні, країні, світі і характеризується зменшенням викидів шкідливих речовин, підвищенням рівня екологічності продукції. Актуальність даного ефекту інноваційної діяльності зумовлена тим, що в сучасних умовах досить часто використання складних технологічних виробів, установок призводить до суттєвого погіршення екологічної ситуації. Тому питання екологічності інноваційної продукції, а також вплив технологічного процесу виготовлення інноваційної продукції на навколишнє середовище стає одним із головних факторів, які впливають на прийняття рішення щодо доцільності інноваційної діяльності.

У більшості літературних джерел основна увага приділяється оцінці економічного ефекту. Оцінка даного ефекту враховує необхідність вкладення коштів в інноваційний проект, а тому ґрунтується на інвестиційних аспектах і, як правило, оцінюється за допомогою показників, які характеризують доцільність вкладення коштів в інноваційні проекти. Економічний ефект визначається перевищенням вартісної оцінки результатів інноваційної діяльності над вартісною оцінкою пов'язаних з нею витрат.

Сукупність усіх зазначених ефектів інноваційної діяльності складає інтегральний інноваційний ефект.

Кожен з інноваційних ефектів оцінюється системою показників, які й характеризують загальну, тобто інтегральну ефективність інноваційної діяльності.

Висновки та пропозиції. Таким чином, ефект від інноваційної діяльності, тобто інноваційний ефект являє собою отримання додаткових переваг в матеріальному, грошовому та соціальному вираженні в результаті реалізації комплексу економічних, технічних, правових, соціальних заходів, пов'язаних із розробкою, впровадженням та використанням інновацій. Ефект від інноваційної діяльності включає в себе множину ефектів, які є взаємопов'язаними. Необхідним є подальше дослідження методичних підходів до оцінки системи показників, які характеризують ефективність управління інноваційною діяльністю.

Список літератури:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Голов. ред. В. Т. Бусел, редактори-лексикографи: В. Т. Бусел, М. Д. Василега-Дерibas, О. В. Дмитрієв, Г. В. Латник, Г. В. Степенко. – К.: Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
2. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. ; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / П. С. Харів – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
4. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
5. Скалюк Р. В. Ефекти та ефективність інноваційної діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк, О. В. Декалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 149-154.
6. Бурмака М. М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі) : монографія / М. М. Бурмака, Т. М. Бурмака – Харків : ХНАДУ, 2011. – 204 с.
7. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; під ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. – К. : КНТ, 2006. – 648 с.
8. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
9. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) : монография / В. П. Соловьев– Киев : Феникс, 2006. – 560 с.
10. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.] ; за ред. канд. екон. наук Ю. В. Кіндзерського; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 928 с.

Епифанова І. Ю.

Винницький національний технічний університет

ЭФФЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Рассмотрены виды эффектов инновационной деятельности отечественных предприятий. Раскрыто содержание и особенности отдельных эффектов инновационной деятельности. Определено содержание понятия «инновационный эффект предприятия».

Ключевые слова: инновационная деятельность, эффект, эффективность, экономический эффект, инновационный эффект, интегральный эффект.

Yepifanova I. Yu.

Vinnitsia National Technical University

EFFECTS OF INNOVATION ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

Summary

The types of innovation effects of domestic enterprises are considered. The content and features of the separate effects of innovation are view. The meaning of «innovation effect of enterprise» is determined.

Key words: innovation, effect, effectiveness, economic benefits, innovative effect, the integrated effect.

УДК 341.233.1 : 351.72

Єрмішова С. В.

Донецький державний університет управління

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Досліджено теоретичні положення системи державного внутрішнього фінансового контролю та її структурні елементи, обґрунтовано необхідність докорінних змін в системі шляхом вдосконалення правового забезпечення та узагальнення наукових підходів.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, нормативно-правове забезпечення, система.

Постановка проблеми. За роки становлення й розвинення української моделі системи державного фінансового контролю накопичено багато проблемних питань. Контрольно-ревізійні заходи, які здійснюються суб'єктами системи державного фінансового контролю, свідчать, що незаконне, нецільове, неефективне використання державних фінансів є масовим явищем, що сприяє зростанню дефіциту державного бюджету, зриву фінансування державних програм, а значить й політичному та соціальному напруженню в громадянському суспільстві. Тому вважається актуальним і доцільним дослідити та узагальнити теоретичні положення системи фінансового контролю як складового елементу системи управління державними фінансами, визначити суперечності, недоліки, обґрунтувати удосконалення організаційно-правового забезпечення системи державного внутрішнього фінансового контролю на тлі світового досвіду. Отже, продовження наукових дискусій та досліджень у цій сфері потрібні для успішного завершення процесу реформування національної системи державного фінансового контролю, забезпечення держави високим рівнем фінансової дисципліни та запровадження інноваційних методичних підходів до ефективного управління державними фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковцями та практиками, зокрема С.В. Бардаш, В.М. Зайцев, Т.Г. Затонацька, Л.В. Дікань, П. Петренко, В.Л. Рибачук, Л.А. Савченко, І.В. Стефанюк, І.К. Дрозд, С.І. Юрій [1-17] та багато іншими зроблено значний внесок у реформування та становлення системи державного внутрішнього фінансового контролю на етапах його розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на велику кількість досліджень з тематики фінансового контролю, недостатньо розробленими є напрями становлення системи державного фінансового контролю, розвиток якої створить передумови для підвищення ефективності управління державними фінансами. Указане й обумовило актуальність обраної теми, її наукове та практичне значення.

Мета статті. Метою дослідження є узагальнення теоретичних положень та організаційно-правових засад із розвитку системи державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу. Система державного фінансового контролю (далі – ДФК) в колишньому СРСР відповідала вимогам адміністративної економіки, тому у спадщину в Україну перейшов контроль уповноважених «державних органів за законністю, правильністю і економічною доречною діяльністю учасників фінансових відносин з планомірного утворення, розподілу і використання Радянською державою необхідних фондів грошових коштів» [1, с. 52].

Л. Кінашук підтверджує, що «контроль і управління створюють стійку систему» [2, с. 49].

С.І. Юрій відзначає, що «використання всієї сукупності видів, форм і методів контролю у їх тісній взаємодії має надзвичайно велике значення для ефективного функціонування системи фінансового контролю у цілому» [3].

Про роль ДФК йдеться у праці П.Петренко, який стверджує, що «організація та функціонування ефективної системи державного фінансового контролю – обов'язковий елемент державного управління, і тому фінансовий контроль повинен здійснюватися не автономно, а як важлива ланка в загальній системі державного управління. Отже, фінансовий контроль як головний засіб державного управління є одночасно критерієм визначення ефективності цього управління» [4].

Погляд В.Г. Афанасьєва на фінансовий контроль як систему потребує уточнення, його ствердження в тому, що «контроль – це праця з нагляду і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта прийнятним рішенням – законам, планам, нормам, стандартам, правилам, наказам і т. д.; виявлення результатів впливу суб'єкта на об'єкт, допущених відхилень від вимог управлінських рішень, від прийнятих принципів організації і регулювання» [5], оскільки за організаційними формами контроль може виступати також у формі проведення аудиту, останній не застосовує нагляд навіть як прийом.

Для виконання своїх функцій система державного фінансового контролю, як об'єкт державного управління, повинна бути побудована не тільки як система сукупності об'єктів, суб'єктів, організаційних контрольних заходів, спрямованих на оціночний результат управління, але й як цілісний та ефективно діючий механізм, побудований на правовій основі, сучасних загальних принципах організації такої системи, з визначеними повноваженнями та функціональними зв'язками.

Вивчення структури, елементів структури, функціональних, інформаційних та технологічних зв'язків елементів, загальних принципів та нормативних положень, методів і форм, результатів функціонування вітчизняної системи державного фінансового контролю дозволяє визначити її стан та проблеми, розробити рекомендації для подальшого вдосконалення її теоретичних та методичних засад.

Необхідність доцільності вивчення указаних аспектів пояснюється множиною різних позицій, підходів, поглядів науковців щодо організації і функціонування системи державного фінансового контролю, проте серед них не має єдинства, про що відмічається науковцями Л.В. Дікань, Н.М. Шульга [6]. Деякі науковці розділяють поняття «система контролю», «система державного фінансового контролю» між собою, розглядаючи процес розвитку державного фінансового контролю [7, с. 147]. Л.А. Савченко розглядає систему державного фінансового контролю як інститут фінансового права [8]. Л.В. Дікань та група науковців розглядають

загальну структурну побудову системи фінансового контролю як «сукупність елементів організації, функціонування та забезпечення дієвості контролю» [6, с. 5]. За їх думкою, об'єкти, суб'єкти, предмет системи фінансового контролю через види, форми, способи, методи, принципи, техніку, технології та інші елементи утворюють у сукупності чотири блока: нормативно-правове методичне забезпечення, методологічне забезпечення, науководослідне і кадрове забезпечення, матеріально-технічне і фінансове забезпечення [6, с. 6].

Запропонована структура науковцями Л.В. Дікань, Н.М. Шульга найбільш раціональна, тому що, на її основі має бути побудовано з урахуванням вдосконалень система державного фінансового контролю (рис. 1). Вважаємо доцільним додати такі зміни до структурної побудови системи фінансового контролю: ввести до переліку забезпечень – інформаційно-публічне забезпечення, як елемент системи, оскільки необхідна публічна інформація про дійсні результати управління державними фінансами на державному і місцевому рівнях.

Також потребує розширення такий найважливіший елемент, як звітування системи ДФК. Цей блок має містити набагато більше завдань, ніж просто складання звітності об'єктами та суб'єктами ДФК. З метою підведення та узагальнення підсумків діяльності в цьому блоці системи ДФК повинна створюватися стратегія управлінського процесу державними фінансами на наступний період функціонування об'єктів ДФК на основі сучасного інструментарію методології: фінансового аналізу результатів, обліку ризиків та планування (прогнозування) нових показників. Отже, теоретичні положення чинної системи ДФК потребують подальшого дослідження та наукового визначення з метою побудови «найоптимальнішої і такої, що відповідала б вимогам ЄС» [6, с. 10].

Розглянемо запропоновану автором систему

державного фінансового контролю та визначимо її складові функціональні елементи «діалектичним і логічним методами дослідження» [9, с. 91].

Можна погодитись з багатьма науковцями, що стверджують: «оскільки становлення системи державного фінансового контролю в Україні відбувалося одночасно із процесом державотворення і переходом до ринкових відносин, то відсутність належної уваги при формуванні системи державного фінансового контролю призвела до виникнення необхідності її вдосконалення. У текстах нормативних актів і законопроектів зустрічається плутанина в термінології, сферу фінансового контролю не виправдано розширено, що не сприяє підвищенню його авторитету й дієвості в суспільстві» [10, с. 25].

Зауважимо, що ці обставини ніяк не сприяли формуванню досконалої та унікальної системи саме для України, з урахуванням економічних, політичних, суспільних явищ та особливостей їм притаманних й призвели до відсутності серед дослідників, вчених, економістів, представників законодавчої та виконавчої влади саме спільної думки щодо положень, визначень та засад системи державного фінансового контролю.

Разом з тим, але діючий інструментарій нормативно-правового українського законодавства не містить таких дефініцій, як «фінансовий контроль», «система державного фінансового контролю», «державний фінансовий контроль», не визначено головного органу з державного фінансового контролю – існують лише загальні положення щодо проведення порядку здійснення контрольних заходів. Така правова розгалуженість впливає з того, що вирішення загострених питань системи державного фінансового контролю в Україні регулюється й дотепер дуже слабкими заходами: досі не прийнято єдиного нормативного акту з державного фінансового контролю. Мається



Рис. 1. Система державного фінансового контролю

на увазі подання у відповідні Комітети Верховної Ради декілька проектів Закону України.

Законопроект «Про державний фінансовий контроль» від 08.02.2008 р., ініційований народним депутатом України В.І. Коновалюком, є найбільш вичерпним та повним, оскільки цей нормативний документ був допрацьований з урахуванням пропозицій та зауважень до попередніх законопроектів в період 2002-2004 рр. Зауважимо, що цей законопроект змінив назву «Про систему державного фінансового контролю в Україні» [11] на назву «Про державний фінансовий контроль» [12]. Така зміна не доцільна, оскільки законопроект розглядає «поняття, загальні правові та організаційні засади здійснення державного фінансового контролю і спрямований на правове забезпечення проведення єдиної державної політики у сфері державного фінансового контролю» [12]. Зрозуміло, що організувати контрольну діяльність за державними ресурсами можна тільки побудувавши єдину функціональну систему державного фінансового контролю та визначив в ній на основі узагальнених та узгоджених теоретико-методичних підходів сукупність суб'єктів та об'єктів державного фінансового контролю, принципів, методів та форм, сформулювавши чіткі вимоги до законодавчої бази та державній політики у сфері фінансового контролю.

У цьому законопроекті наведено наступне визначення дефініції «державний фінансовий контроль»: «це комплекс цілеспрямованих заходів органів, їх підрозділів чи службових осіб, які здійснюють державний фінансовий контроль у межах повноважень, встановлених законодавством України, з метою упередження, виявлення та припинення фінансових порушень на підконтрольному об'єкті щодо його фінансово-господарської діяльності, а також забезпечення законності, фінансової дисципліни та ефективності формування і витрачання коштів, у тому числі бюджетних, та інших активів у процесі володіння, розпорядження, використання і відчуження державного майна, відшкодування збитків та встановлення міри відповідальності у разі порушення фінансового, у тому числі бюджетного, законодавства» [12].

У формулювання поняття включаються такі важливі словосполучення, як «упередженість фінансових порушень», «ефективність формування і витрачання коштів», «відшкодування збитків» на відміну від визначення дефініції «державний фінансовий контроль» у проекті Закону України від 03.06.2002 р. «Про систему державного фінансового контролю» [11].

Але погоджуємось з науковцем, що «навіть заарештований у Верховній Раді законопроект не є нормативним документом, тому наведені в них дефініції не можна розглядати як офіційні», це ствердження є справедливим й ще раз підкреслює важливість прийняття вказаного акту [10, с. 26].

Проведення аналізу інституціональної організації державного фінансового контролю дозволяє стверджувати, що побудована контрольною фінансова система за державними ресурсами фактично розбалансована недосконалими механізмами взаємодії на всіх рівнях її функціонування, тому необхідно дослідити такі її характерні складові: мету, предмет, суб'єкти, об'єкти, зв'язки між ними, етапи, принципи і стандарти, методи, форми, результати. При цьому слід відмітити, що в складові системи державного фінансового контролю (зазначених статтею 5 законопроекту) не увійшли чомусь мета, предмет, принципи та основні

завдання, що суперечить основній науковій ідеї, оскільки названі елементи є визначальними елементами державного фінансового контролю.

Про існування різних підходів в теорії та практиці контролю підкреслюється науковцями [13]. Наприклад, І.Б. Стефанюк стверджує: «сама мета, з якою різні суб'єкти здійснюють фінансовий контроль є визначальною для розуміння його сутності, а отже й на пряму розвитку» [14, с. 13]. Він вважає логічною позицію інших науковців І.К. Дрозд, В.О. Шевчук, які зазначають, що «головною метою фінансового контролю є сприяння зростанню секторів і галузей національної економіки завдяки стеженню за досягненням цільових орієнтирів та перевірці дотримання обмежуючих параметрів їх розвитку на мікро- й макроекономічному рівнях» [15, с. 85]. І.Б. Акентьєва висловлює також, що «визначальним елементом системи контролю є його мета, бо в основному від цього залежить, що саме, як і якими засобами потрібно контролювати» [16, с. 95].

В результаті аналізу змісту законодавчих актів, що регламентують державний фінансовий контроль, виявлено, що законопроектом від 08.02.2008 р. статтею 2 визначено мета державного фінансового контролю, як «виявлення відхилень від прийнятих норм та стандартів, порушень законності, ефективності і економії витрачання матеріальних ресурсів на найбільш ранній стадії для того, щоб мати можливість вжити коригувальних заходів, а й в окремих випадках – притягти винних до відповідальності, отримати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання або скорочення подібних порушень у майбутньому» [12].

Співставлення законодавчого визначення мети державного фінансового контролю відрізняється від наукового підходу науковця Є.В. Мних, який вважає, що «метою державного фінансового контролю є встановлення фактичного стану справ шляхом спостереження, його аналіз щодо відповідності принципам, стандартам, нормам, нормативам та регламентам, встановленим чинним законодавством, визначення шляхів виправлення та/або запобігання виявлених відхилень задля підвищення загальної ефективності функціонування системи державних фінансів» [17, с. 8]. Вважаємо, що науковцем зазначена найбільш стратегічна мета ніж іншими науковцями та вищезазначеними законопроектами, яка передбачає формування сучасної ефективної системи управління державними фінансами.

Згідно законопроекту «Про державний фінансовий контроль» від 08.02.08 р. «предметом державного фінансового контролю є розпорядка та фінансово-господарська діяльність підконтрольних об'єктів у частини формування, володіння, використання та відчуження коштів та інших активів, що належать або мають належати державі, у тому числі за зобов'язаннями по податках, зборах (обов'язкових платежах) і відрахуваннях до бюджету та позабюджетних фондів» [12].

Висновки і пропозиції. В результаті дослідження проаналізовано теоретичні положення системи державного фінансового контролю, які впливають на дієвість контролю на його кінцевому етапі. Розглянуто лише основні з них, які є визначальними та спричиняють найбільший вплив на той чи інший аспект контрольної діяльності даної системи. Вирішення основних питань вдосконалення системи ДФК може бути досягнуте лише завдяки розробленій державній концепції, яка повинна

відповідати вимогам сучасності та спиратися на світовий досвід.

Вивчення світового досвіду контрольно-ревізійної, експертно-аналітичної роботи, запровадження у практику діяльності сучасних технологій і мето-

дів аудиту, обмін інформаційною продукцією та розширення сфери формування професійних відносин і надалі є пріоритетним принципом у реалізації основних напрямків міжнародного співробітництва у сфері державного фінансового контролю.

Список літератури:

1. Советское финансовое право : учебник / под. ред. Е. А. Ровинского. – М. : Юридическая литература, 1985. – 272 с.
2. Кінашук Л. Організація та правове забезпечення контролю як функції управління / Л. Кінашук // Фінанси України. – 2004. – № 5. – С. 49-51.
3. Юрій С. І. Казначейська система / С. І. Юрій, М. Й. Мац. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 590 с.
4. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія / С. М. Петренко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
5. Афанасьев В. Г. Научное управление обществом (опыт системного исследования) / В. Г. Афанасьев). – 2-е изд., доп. – М. : Политиздат, 1973. – С. 125.
6. Дікань Л. В. Система фінансового контролю в Україні: сучасний стан організації та перспективи розвитку : монографія / Л. В. Дікань, Ю. О. Голуб, Н. В. Синюгіна, Н. М. Шульга, Т. В. Мултанівська, Т. С. Воїнова ; за заг. ред. Дікань Л. В. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 96 с.
7. Зайцев В. М. Удосконалення фінансового контролю в системі державного управління : дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. – захищена 28.10.09 / Володимир Миколайович Зайцев. – К., 2009. – 222 с.
8. Савченко Л. А. Правові основи фінансового контролю : навчальний посібник / Л. А. Савченко. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 504 с.
9. Стефанюк І. Б. Методологічні засади функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 84-102.
10. Затонацька Т. Г. Теоретичні засади функціонування державного фінансового контролю / Т. Г. Затонацька, А. В. Ставицький // Економіка. – 2007. – № 91. – С. 25-28.
11. Про систему державного фінансового контролю в Україні : Проект Закону України від 03.06.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=1131&skl=5.
12. Про державний внутрішній фінансовий контроль : Проект Закону України від 25.12.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/51285;jsessionid=9EDFB02B05DD07C203DF1B2FF707D323>.
13. Бардаш С. В. Методи контролю у сфері господарювання: теоретичний та праксеологічний аспекти / С. В. Бардаш, Т. С. Осадча // Економічний часопис. – 2012. – № 9-10. – С. 76-79.
14. Стефанюк І. Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи / І. Б. Стефанюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 12-19.
15. Дрозд І. К. Державний фінансовий контроль : навчальний посібник / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. – К. : Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
16. Акентьева О. Б. Контроль як функція управління / О. Б. Акентьева, З. Р. Халіулїна, Г. Ю. Рябошапко // Матеріали за V міжнародна научна конференція «Основні проблеми на сучасній науці – 2009» Т. 5 Економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2009/Economics/44699.doc.htm.
17. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К. : ІАМЦАУ Статус, 2006. – 1152 с.

Ермишова С. В.

Донецкий государственный университет управления

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Резюме

Исследованы теоретические положения системы государственного внутреннего финансового контроля и ее структурные элементы, обоснована необходимость коренных изменений в системе путем усовершенствования правового обеспечения и обобщения научных подходов.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, нормативно-правовое обеспечение, система, субъекты.

Ermishova S. V.

Donetsk state university of management

THEORETICAL PROVISIONS OF SYSTEM OF THE STATE FINANCIAL CONTROL

Summary

Theoretical provisions of system of the state internal financial control and its structural elements are investigated, need of basic changes for system by improvement of legal support and synthesis of scientific approaches is proved.

Key words: state financial control, standard legal support, system, subjects.

УДК 336.144

Жебчук Р. Л.

Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

БЮДЖЕТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО МІСЦЕ В ПРОЦЕСІ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

Досліджується сутність категорії «бюджетний потенціал», дається власне тлумачення терміна. Автор визначає типи бюджетного потенціалу та його структурні елементи. Обґрунтовує зв'язок між бюджетним потенціалом і бюджетним плануванням, підкреслює необхідність оцінки бюджетного потенціалу та його інтеграції в процес бюджетного планування.

Ключові слова: бюджетний потенціал, бюджетне планування, державні фінанси, податковий потенціал, структура бюджетного потенціалу.

Постановка проблеми. Сучасні реалії економічного розвитку об'єктивно вимагають постійного покращення механізмів функціонування економічних відносин. В умовах ринкової економіки лідером стає той, хто своєчасно реагує на зміну умов господарювання та максимально ефективно використовує свій потенціал для розвитку. Водночас в умовах після кризового розвитку, саме якісний бюджетний план є інструментом, що спроможний забезпечити сталий розвиток та ефективне використання наявних можливостей як країни в цілому, так окремої її частини. Саме тому важливим та актуальним сьогодні є дослідження бюджетного потенціалу та вивчення взаємозв'язку даної категорії з системою бюджетного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науково-методичній літературі питанням визначення бюджетного потенціалу та реалізації бюджетної політики присвячені наукові праці таких вітчизняних і закордонних учених, як: Балацький Є. О. [5], Вагченко О. Б. [3], Воробьева В. [13], Зенченко С. В. [12], Іоненко К. В. [9], Кичко І. І. [8], Косярова Е. К. [10], Лучка А. В. [4], Маслій В. [15], Пасічник Ю. В. [7], Пушак Я. Я. [14], Фролов С. М. [6], Чуницька І. І. [2]. Однак, здійснюючи критичний аналіз наукових праць зазначених вчених, важко говорити про єдність підходів до трактування поняття бюджетний потенціал.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з багатоваріантністю тлумачення суті поняття «бюджетний потенціал» сьогодні відсутній єдиний підхід щодо визначення даного терміну, що в свою чергу, спричиняє невизначеність щодо структури бюджетного потенціалу. Поряд з цим нерозкритим залишається питання взаємозв'язку зазначеної категорії з системою бюджетного планування.

Метою статті є обґрунтування економічної сутності, структури бюджетного потенціалу та його взаємозв'язку з бюджетним плануванням.

Виклад основного матеріалу. Економічна категорія «потенціал» (від лат. *potentia* – сила, потужність) в енциклопедичних виданнях трактується як наявні чи приховані можливості [1, с. 13]. Ведучи мову про сучасне наукове бачення цього поняття, значимо, що І. І. Чуницька [2] стверджує, що більшість підходів до визначення поняття «потенціал» базується на ресурсній теорії, тобто аналізі та розробленні рекомендацій щодо визначення потреби в певному виді ресурсів, ефективності процесу їх залучення та використання для досягнення поставленої мети – зміни якісного стану об'єкта дослідження. Водночас О. Б. Вагченко [3, с. 28-29] стверджує, що «потенціал використовують не тільки для оцінювання окремих властивостей об'єкта дослідження, а й для оцінювання сукупності його властивостей. Особливістю

поняття «потенціал» є те, що його вимір складається з ряду як чисельних (доволі точних), так і порівняльних (прогнозних) вербальних оцінок. Потенціал поєднує в собі як просторові, так і часові характеристики».

Дослідження суті базового поняття «потенціал» дає змогу визначитися з категорією «бюджетний потенціал», що безпосередньо пов'язана з фінансуванням життєдіяльності будь-якої територіальної громади за рахунок бюджету відповідного рівня.

На нашу думку, бюджетний потенціал є комплексним поняттям, що відображається на всіх рівнях бюджетної системи, хоча дана категорія часто досліджується науковцями в залежності від бюджету певного рівня.

Так, А. В. Лучка [4, с. 38] під бюджетним потенціалом фінансової незалежності органів місцевого самоврядування розуміє сукупність реальних можливостей забезпечення їх самостійності у питаннях формування, використання та регулювання місцевих бюджетів. Як його складові елементи, виділяються всі бюджетні ресурси, тобто кошти, які акумулюються і перерозподіляються через бюджет, та бюджетні повноваження органів державної влади і місцевого самоврядування.

В свою чергу, Є. О. Балацький [5, с. 212-216] зазначає, що «бюджетний потенціал міста» слід розуміти як оцінку можливостей надходження в майбутньому до бюджету міста максимального обсягу фінансових ресурсів від здійснення операцій з оподаткування, залучення грошових коштів за рахунок неподаткових надходжень та коштів цільових фондів.

Децю іншою є позиція С. М. Фролова щодо суті бюджетного потенціалу. Так, вчений визначає бюджетний потенціал прикордонної території як здатність прикордонної території акумулювати необхідну кількість фінансових ресурсів для забезпечення наявних потреб з урахуванням економічного стану та тенденцій розвитку. Також науковець зазначає, що бюджетний потенціал прикордонної території характеризується наявними ресурсами й відображає спроможність місцевих органів влади виконати покладені на них завдання відповідно до законодавства, тобто бюджетний потенціал можна трактувати як збалансованість між потребами території та її можливостями [6]. З повагою відносячись до зазначеної точки зору, вважаємо, що бюджетний потенціал не є відображення балансу між потребами та можливостями, адже, в нашому, розумінні він окреслює можливість щодо наповнення бюджету.

На думку Ю. В. Пасічника [7, с. 149], під терміном «бюджетний потенціал» варто розуміти реальні можливості максимального використання наявного ресурсного потенціалу бюджетної системи протягом визначеного періоду часу.

І.І. Кичко розуміє під бюджетним потенціалом загальну величину доходів та структуру видатків бюджету [8, с. 36]. Це визначення фактично ігнорує сутність терміна «потенціал» (тобто здатність чогось на щось) і фактично визначає баланс бюджету, а не його потенціал.

Деякі науковці пропонують «дохідний» підхід до трактування сутності бюджетного потенціалу. Зокрема К.В. Іоненко зауважує, що бюджетний потенціал формують податкові й неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та надходження до цільових фондів [9].

Е.К. Колярова, яка досліджує бюджетний потенціал в реаліях Російської Федерації, пропонує розглядати бюджетний потенціал як суму умовно-власних доходів, отриманих від суб'єкта Російської Федерації (доходи за винятком чистих, що перераховані з федерального бюджету) та доходів федерального бюджету, що надійшли з території суб'єкта РФ [10].

О. Сунцова відзначає, що бюджетний потенціал – це потенціал кожної провінції на основі оцінок їхніх власних доходів [11]. На нашу думку, таке трактування дуже невдале хоча б тому, що визначає потенціал як потенціал, фактично не пояснюючи, що розуміються під цим неоднозначним терміном.

Поруч із «дохідним» існує ще і «видатковий» підхід до трактування бюджетного потенціалу. С.В. Зенченко трактує бюджетний потенціал як максимально можливі видатки, які може дозволити собі бюджет з огляду на власну дохідну частину [12, с.187]

Досить часто бюджетний потенціал отожднюють з податковим потенціалом. Так, В. Воробйова стверджує, що бюджетний потенціал – це оцінка можливих надходжень до бюджету певного рівня з окремих податків або в цілому з усіх податків по конкретній території на майбутній рік [13].

До прикладу, аналогічний підхід застосовується в Канаді, де оцінка бюджетного потенціалу здійснюється в розрізі понад 30 податкових і неподаткових доходів із використанням середніх (у розрізі провінцій) податкових ставок за кожним окремим видом податку. Тобто визначається, скільки доходів на душу населення може одержати та чи інша провінція, враховуючи свою податкову (неподаткову) базу за середньою ставкою [11].

На нашу думку, бюджетний потенціал є широким поняттям, в якому важливою, але не єдиною складовою є податковий потенціал.

Значна група науковців є прихильниками «ресурсного» підходу в трактуванні сутності бюджетного потенціалу. Так, визначаючи бюджетний потенціал регіону, Я. Я. Пуцак трактує його як здатність бюджетного механізму акумулювати в руках місцевих громад фінансові ресурси [14]. В. Маслій, досліджуючи бюджетний потенціал міста, відзначає, що це – частина фінансових ресурсів, які місто може отримати у вигляді допомоги з державного бюджету: міжбюджетних трансфертів, дотацій, субсидій, субвенцій, інших неподаткових надходжень [15, с. 128].

Водночас аналіз точок зору різних науковців щодо поняття «бюджетний потенціал» дає нам можливість сформулювати власну позицію. Так, на нашу думку, бюджетний потенціал – це частина фінансового потенціалу країни, адміністративно-територіальної одиниці (області, району, міста, селища, села) що є загальним обсягом грошових одиниць, які можуть бути акумульовані за рахунок усіх джерел в бюджет адміністративно-тери-

торіального утворення за конкретний період часу та за існуючих умов господарювання.

З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне ідентифікувати наступні види бюджетного потенціалу в залежності від рівня бюджетної системи та виду бюджету: бюджетний потенціал держави, бюджетний потенціал області, бюджетний потенціал району, бюджетний потенціал міста (села).

Поряд з цим, вважаємо, що структуру бюджетного потенціалу можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1). Як бачимо з рисунку, бюджетний потенціал формують такі складові: ресурсний потенціал (можливі надходження до бюджету від ресурсів, що є в розпорядженні органів влади); податковий потенціал (податкова спроможність території); трансфертний потенціал (можливі надходження до бюджету у вигляді трансфертів); інвестиційний потенціал (ймовірні надходження від інвестиційної діяльності органів влади, публічно-приватного партнерства); кредитний потенціал (сукупні можливості щодо залучення кредитних ресурсів до бюджету); фінансовий потенціал комунального господарства.



Рис.1. Структура бюджетного потенціалу (авторська розробка)

Сформулювавши власне бачення категорії «бюджетний потенціал», вважаємо, що вона тісно пов'язана з бюджетним плануванням. Для підтвердження нашого твердження, зазначимо, що ми розглядаємо бюджетне планування як процес, який здійснюється в кілька етапів і кінцевим результатом якого є створення бюджетного плану.

Так, першим етапом бюджетного планування є підготовчий. На цьому етапі відбувається аналіз виконання бюджету минулих періодів та розробка основ для бюджету наступного періоду (прогнозування макроекономічних показників та визначення цілей бюджетної політики на плановий горизонт). Відповідальними за результати на цьому етапі є Національний банк України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство доходів і зборів України, Міністерство фінансів України, Верховна рада України, Президент України. Кінцевий результат етапу – прогноз макроекономічних показників необхідних для створення проекту бюджету, бюджетна резолюція, бюджетні орієнтири в посланні Президента.

Наступним етапом є оцінка потреб та можливостей бюджету (в т. ч. місцевих) та розподілу бюджетних коштів (розробка та аналіз бюджетних запитів) і формування на їх основі проекту бюджету на плановий рік і прогнозу на два наступні бюджетні періоди. Кінцевим продуктом даного етапу є бюджетний план затверджений Кабінет Міністрів України та поданий до Верховної ради України.

Третім етапом є розгляд бюджетного плану Верховною Радою України та Президентом України. Кінцевим результатом цього етапу є легалізація бюджетного плану через введення в дію нового бюджетного закону.

Останнім, однак не обов'язковим, етапом бюджетного планування є розробка та внесення коректив до діючого бюджетного плану (внесення змін до закону про держбюджет). На цьому етапі відбувається розробка варіантів коригування бюджетних показників, аналіз результатів зміни показників бюджету. Кінцевим результатом етапу є скоригований бюджетний план.

Таким чином, після проходження всіх зазначених етапів в підсумку маємо кінцевий варіант бюджетного плану, що є «консенсусом» між Президентом, законодавчою та виконавчою гілками влади і, водночас, відображенням чинної бюджетної політики країни.

Водночас бюджетний план фактично відображає прогнозований рівень використання бюджетного потенціалу в поточному бюджетному періоді.

З огляду на зазначене, важливим для процесу бюджетного планування є оцінка бюджетного потенціалу, адже лише визначивши розмір останнього може бути прийняте рішення щодо його використання, яке формалізується у вигляді бюджетного плану.

Базуючись на розумінні сутності бюджетного потенціалу, під його оцінкою розуміємо визначення обсягу грошових одиниць, який може акумулювати за рахунок усіх джерел у власній бюджет адміністративно-територіальна одиниця за конкретний період та за існуючих умов господарювання.

Оскільки бюджетний потенціал окреслює можливі майбутні доходи, то за допомогою його правильної оцінки можуть бути вирішені проблеми щодо планування бюджетних доходів та прогнозування фінансового стану адміністративно-територіального утворення.

На нашу думку, оцінку бюджетного потенці-

алу варто здійснювати на другому та четвертому етапах бюджетного планування, коли формуються базові показники, визначаються можливості та потреби учасників бюджетного процесу.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи, зазначимо, що, на нашу думку, оцінку бюджетного потенціалу варто інтегрувати в систему бюджетного планування, адже на її основі можливо здійснювати планування доходів бюджетів різних рівнів, що, в свою чергу, гармонійно доповнить програмно-цільовий метод бюджетного планування, який забезпечує якісне планування бюджетних видатків. Водночас, в ході оцінки бюджетного потенціалу, буде можливо здійснити ранжування територій за рівнем бюджетного потенціалу. Це, в свою чергу, дасть змогу в процесі бюджетного планування підвищити ефективність управління бюджетними ресурсами. Так, територіям з низьким рівнем бюджетного потенціалу будуть надаватися трансферти на підвищення їх дохідної спроможності, а суб'єкти з високим рівнем бюджетного потенціалу можуть бути визнані такими, що є найбільш привабливими для надання державних інвестицій та гарантій, оскільки їх інвестиційні ризики значно нижчі.

Саме тому доходимо до логічного висновку, що бюджетний потенціал є важливою економічною категорією, яка тісно пов'язана з бюджетним плануванням. Водночас оцінка бюджетного потенціалу, з нашої точки зору, може стати важливою складовою системи бюджетного планування, що, в свою чергу, забезпечить підвищення ефективності управління системи державних фінансів в цілому.

З огляду на зазначене, виникає потреба у подальшому дослідженні категорії «бюджетний потенціал» як складової механізму бюджетного планування та розробки методики його оцінки.

Список літератури:

1. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / [Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Чуницька І. І. Бюджетно-податкові важелі формування фінансового потенціалу держави [Текст] : автореф. ... дис. канд. екон. наук / І. І. Чуницька // Податкова академія України. – Ірпінь, 2009. – 18 с.
3. Ватченко О. Б. Науково-методичні засади соціально-економічного розвитку потенціалу регіону: аспекти якості життя : монографія / О. Б. Ватченко ; Дніпропетр. держ. фін. акад. – Д. : ДДФА, 2010. – 116 с.
4. Лучка А. В. Бюджетний потенціал фінансової незалежності місцевого самоврядування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / А. В. Лучка ; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2009. – 275 с.
5. Балацький Є. О., Бойко А. О. Теоретичні підходи до визначення бюджетного потенціалу міста та основні засади його формування / Є. О. Балацький, А. О. Бойко // Збірник наукових праць Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи Університету банківської справи НБУ. – 2011. – Випуск 1 (10), Частина II. – С. 212-216.
6. Фролов С. М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій : монографія / С. М. Фролов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 317 с.
7. Пасічник Ю. В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні : монографія / Ю. В. Пасічник. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 642 с.
8. Кичко І. І. Ретроспективний аналіз бюджетної політики у контексті бюджетного регулювання особистих потреб населення [Текст] / І. І. Кичко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 35. – С. 36-40.
9. Іоненко К. В. Формування та оцінка фінансового потенціалу регіону [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук / К. В. Іоненко // Київ, 2007. – 24 с.
10. Колярова Э. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Э. К. Колярова // Ижевск, 2005. – 20 с.
11. Сунцова О. Зарубіжний досвід формування доходів місцевих бюджетів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lawyer.org.ua/?w=r&i=20&d=454>.
12. Зенченко С. В. Бюджетний потенціал регіона і методическіе підходи к его оценке [Текст] / С. В. Зенченко // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. – № 1. – С. 186-198.
13. Воробьева В. Проблемы формирования бюджетного потенциала муниципалитетов в реализации финансовой политики региона. Журнал «Управленческое консультирование». – 2002. – № 2 [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.dialogvn.ru/uk/index.html>.
14. Пушак Я. Я. Напрями формування бюджетного потенціалу регіону : матеріали інтернет-конференції «Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2010» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66977.doc.htm.
15. Маслій В. Економічна сутність та основні напрями статистичного аналізу фінансового потенціалу міста [Текст] / В. Маслій // Економічний аналіз. – 2010. - Випуск 5. – С. 128-132.

Жебчук Р. Л.

Академия финансового управления Министерства финансов Украины

БЮДЖЕТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ЕГО МЕСТО В ПРОЦЕССЕ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Резюме

Исследуется сущность категории «бюджетный потенциал», дается собственное толкование термина. Автор определяет типы бюджетного потенциала и его структурные элементы. Обосновывает связь между бюджетным потенциалом и бюджетным планированием, подчеркивает необходимость оценки бюджетного потенциала и его интеграции в процесс бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджетный потенциал, бюджетное планирование, государственные финансы, налоговый потенциал, структура бюджетного потенциала.

Zhebuchuk R. L.

Financial Research Institute Academy of financial management Ministry of finances of Ukraine

BUDGET POTENTIAL AND ITS PLACE IN THE PROCESS OF BUDGET PLANNING

Summary

The author examines the category of «budgetary potential» gives the own interpretation of the term, defines the types of budgetary potential and its structural components. Justifies the potential link between the budgetary potential and budget planning. Emphasizing the need for evaluation of budgetary potential and its integration into the system of budget planning.

Key words: budgetary potential, budget planning, public finance, financial potential, fiscal potential, structure of budgetary potential.

УДК 658.51:658.589:621

Жежуха В. Й.

Національний університет «Львівська політехніка»

СИСТЕМА ДІАГНОСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ
ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті із позиції системно-орієнтованого підходу розглянуто особливості формування системи діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств, виокремлено елементи такої системи, а також надано їм змістову характеристику для удосконалення інструментарію управління інноваційним розвитком цих суб'єктів господарювання.

Ключові слова: діагностика, інноваційна складова, промислове підприємство, система, технологічний процес.

Постановка проблеми. Посилення глобалізаційних процесів, загострення конкуренції, а також інші причини зумовлюють необхідність використання промисловими підприємствами дієвого інструментарію управління своїми інноваційними процесами. Сьогодні необхідність інноваційних перетворень у вітчизняній промисловості є беззаперечною й обґрунтованою теорією та практикою.

Окремі аспекти інноваційного розвитку суб'єктів господарювання пов'язані із таким інструментарієм, як бюджетування, бенчмаркінг, аутсорсинг, контролінг тощо. В останні роки особливої значущості з-поміж виокремлених вище інструментів набула діагностика, яка дає змогу керівництву промислових підприємств не тільки якісно, але і кількісно описати стан та тенденції розвитку інноваційної діяльності для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у цій сфері. Теорією і практикою доведено існування тісного взаємозв'язку між ефективною системою діагностики та інноваційним розвитком організацій.

Ефективність діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств багато у чому залежить від використання дієвого її інструментарію. У ринкових умовах господарювання під час здійснення діагностики будь-якого явища недостатньо застосовувати лише сучасні методики чи володіти належним ресурсним забезпеченням. Для отримання обґрунтованих результатів діагностики, по-перше, необхідно чітко виокремити усі елементи її системи, по-друге, забезпечити їхнє ефективне функціонування, і по-третє, поєднати ці елементи так, щоб одержати синергійний ефект. Це зумовлює необхідність застосування системного підходу до здійснення діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств. Використання такого підходу дасть змогу розглядати елементи її системи не як окреме явище, а у взаємозв'язках, комплексно, узгоджено, з урахуванням існуючої взаємодії між цими елементами, взаємовпливів тощо. Як наслідок, прийняття управлінських рішень щодо технологічного розвитку підприємств промисловості здійснюватиметься на основі достовірної, повної, релевантної та своєчасної інформації. Відтак, розвиток існуючих напрацювань у цій сфері є актуальним і своєчасним завданням для вітчизняної промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій і виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Використання системного підходу до дослідження різних економічних явищ, у т. ч. і до здійснення їхньої діагностики, розкривають у своїх працях чимало вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема О.О. Гетьман, Т.О. Загорна, В.М. Косарев, Л.А. Костирко, О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, В.М. Мізюк, В.І. Осипов, Л.М. Савчук,

І.Г. Сокиринська, О.А. Сметанюк, В.М. Шаповал, Л.А. Швайка, А.А. Шиян та багато інших. У працях цих та інших авторів наведено поняття системи та системи діагностики, охарактеризовано їхню структуру, розкрито підходи до їхнього дослідження. Окрім того, висвітлено види діагностики, охарактеризовано її інформаційне забезпечення, методи, методики, технології, показники, функції тощо. Попри це, слід звернути увагу на фрагментарному розгляді діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств із позиції системно-орієнтованого підходу. Більшість науковців, зокрема, акцентує увагу на змістовому підході до дослідження цього поняття. Немає однозначності щодо структури цієї системи, можливих методів, методик та показників діагностики, необхідного ресурсного забезпечення тощо. Усе це зумовило вибір мети і завдань дослідження.

Мета статті. Метою статті є розгляд діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств із позиції системно-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу. Огляд й узагальнення літературних джерел дає змогу зробити висновок про те, що в основі системного підходу до дослідження будь-якого економічного явища є використання теорії систем. Ця теорія акцентує увагу на необхідності виокремлення усіх істотних елементів, що формують систему, причому у максимальній кількості без нехтування жодної. У вітчизняних словникових виданнях вказано, що система – це «порядок, зумовлений правильним, плановим розташуванням і взаємним зв'язком частин чого-небудь; класифікація; форма організації, будова чого-небудь; сукупність певних елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, призначенням; сукупність принципів, способів, прийомів здійснення чого-небудь тощо» [1, с. 1126]. У роботі [10, с. 32] наголошено на тому, що система є сукупністю «певних універсальних складових одиниць-елементів, які перебувають у співвідношеннях і зв'язках між собою, завдяки чому становлять деяку неподільність, цілісність та унітарність». Таким чином, розглядаючи діагностику інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств із позиції системного підходу, слід акцентувати увагу на виокремленні її окремих підсистем (елементів) та дослідженні взаємовідносин між ними.

Враховуючи вищевказане, а також результати попередніх авторських досліджень [2; 3], під системою діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, які у взаємодії забезпечують отримання поставлених перед такою діагностикою цілей. Вивчен-

ня теорії і практики дає змогу виокремити низку елементів такої системи діагностики (рис.).

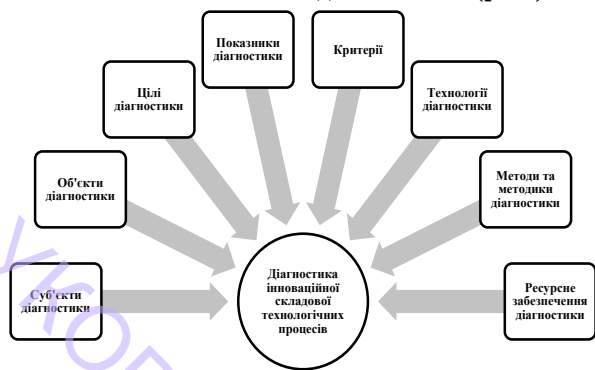


Рис. Основні елементи системи діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств

Примітка: виокремлено на підставі [5; 6; 10]

Варто зауважити, що залежно від конкретної інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств (інноваційний потенціал, інноваційність тощо), що діагностуватиметься, змістове наповнення кожного елемента системи діагностики буде різним, однак структура цієї системи буде типовою, тобто включатиме наведені на рис. елементи.

Суб'єкти діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств можуть належати до внутрішнього чи зовнішнього середовища цих суб'єктів господарювання. До них варто віднести:

- менеджерів підприємства – для одержання інформації про існуючий стан і тенденції конкретної інноваційної складової з метою прийняття відповідних управлінських рішень (внутрішнє оцінювання);

- потенційних та існуючих кредиторів (банків) – для одержання інформації про доцільність надання довгострокових чи короткострокових кредитів, в першу чергу на розвиток виробництва (зовнішнє оцінювання);

- потенційних та існуючих інвесторів (як власників, які виступають стратегічними інвесторами, так й інших інвесторів, які інвестують кошти з метою одержання прибутку) – для одержання інформації про доцільність інвестування коштів, про інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання тощо (зовнішнє оцінювання);

- іншими суб'єктами зовнішнього середовища (консалтинговими організаціями, контрагентами тощо). Консалтингові компанії можуть здійснювати діагностику інноваційної складової як на замовлення керівництва самого підприємства, так і самостійно (наприклад, при складанні аудиторського звіту). Контрагенти можуть діагностувати з метою одержання інформації про можливість співпраці, в першу чергу на тривалій основі (кооперування, довготривалі договори постачання тощо) (зовнішнє оцінювання).

Визначальна роль під час діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств належить менеджерам підприємства, які найчастіше будуть звертатися до такого оцінювання, обираючи альтернативні варіанти технологій, розробляючи інноваційну стратегію тощо. Слід наголосити на тому, що кожен із виокремлених вище суб'єктів діагностики під час

її здійснення переслідує властиві саме для нього цілі. І це у подальшому призводить до обрання відповідних методів, методик, показників та критеріїв діагностики, які поєднуються у межах її технології.

Об'єктами діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств можуть бути інноваційність цих процесів, їхній інноваційний рівень чи інноваційний потенціал.

Враховуючи результати попередніх досліджень автора [4, с. 21-23], під технологією діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств слід розуміти послідовність певних її етапів, що передбачає деталізацію завдань кожного етапу та його ресурсне забезпечення. Відтак, формуючи технологію цієї діагностики, слід не тільки говорити про конкретні її етапи, а й про деталізацію кожного із них шляхом конкретизації завдань, побудови сіткових графіків, встановлення ресурсного забезпечення тощо.

Показники діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств можуть бути різними і також залежать від об'єкта діагностики. Огляд й узагальнення літературних джерел [6; 7; 8; 9] дає змогу стверджувати про можливість використання натуральних і вартісних показників; агрегованих та одиничних; абсолютних і відносних; елементних й інтегрованих; ретроспективних, поточних та перспективних; показників ефекту й ефективності; планових і фактичних; показників на певну дату і за певний період тощо. Із показниками діагностики тісно пов'язані критерії цих показників, тобто «мірила, які є підставою для оцінювання та ідентифікації оптимальності діагностичного індикатора» [6, с. 167]. Ці критерії також можуть бути різними, зокрема кількісні та якісні; дискретні й інтервальні; формалізовані та неформалізовані; абсолютні і відносні тощо.

Обрані показники та критерії залежатимуть в першу чергу від застосованих методів і методик діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств. Такими методами можуть бути як традиційні загальнонаукові методи, так і специфічні, зокрема: експеримент, експертиза, розрахунки, вимірювання, тести, абстрагування, індукція, дедукція, узагальнення, синтез, трендовий, порівняльний чи структурний аналізи, метод експертних оцінок, сценаріїв, морфологічний аналіз, графо-аналітичний метод, матричний метод, кореляційно-регресійне моделювання тощо. Зрозуміло, застосовані методи діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств у свою чергу залежать від низки чинників їхнього вибору, зокрема цілей та завдань діагностики, ресурсного забезпечення, рівня кваліфікації персоналу, що здійснює діагностику, сформованої інформаційної бази тощо.

На відміну від методу, методика діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств конкретизує необхідні прийоми і завдання, що мають бути здійснені.

Формуючи систему діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств, слід забезпечити підбір відповідних показників та їхніх критеріїв з метою об'єктивного порівняння, установлення меж відхилень, а також ідентифікування причин цього.

Як слушно зауважує Л.А. Костирко [5, с. 12-18], здійснення будь-якої діагностики може здійснюватися із використанням чотирьох можливих концепцій за пріоритетністю її функцій. У випадку діагностики інноваційної складової техноло-

гічних процесів промислових підприємств цими концепціями є:

- аналітична концепція: передбачає систематичну діагностику інноваційної складової технологічних процесів за обраними параметрами на підставі даних фінансового, податкового, управлінського, оперативного обліків;

- інформаційна концепція: розглядає діагностику інноваційної складової технологічних процесів як систему ідентифікації проблем у цій сфері, причин, що їх зумовили, з метою інформаційного забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

- антикризова концепція: зосереджує увагу на діагностиці поточних та потенційних кризових явищ на підприємстві з метою запобігання їхньому негативному впливу на діяльність;

- консультативно-дорадча концепція: прирівнює систему діагностики до дорадчих інформаційних систем економічного спрямування локального

типу, які ґрунтуються на використанні сучасних програмних продуктів, і спрямовані на виконання конкретних завдань діагностики.

Висновки і пропозиції. Розгляд діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств із позиції системно-орієнтованого підходу, виокремлення елементів такої системи та надання їм змістової характеристики позує прикладну цінність проведеного дослідження. Таким чином, лише у взаємодії суб'єктів, об'єктів, цілей, показників, критеріїв, методів, методик, технології та ресурсного забезпечення можна досягти очікуваних результатів діагностики для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо інноваційного розвитку підприємств промисловості.

Перспективи подальшого розвитку у цьому напрямку повинні полягати у конкретизації кожного із елементів системи діагностики інноваційної складової технологічних процесів промислових підприємств.

Список літератури:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.]. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
2. Жежуха В. Й. Поняття інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств / В. Й. Жежуха // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – № 657. – С. 380-388.
3. Жежуха В. Й. Оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / В. Й. Жежуха. – Львів, 2010. – 25 с.
4. Жежуха В. Й. Сутність технології оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових підприємств / В. Й. Жежуха, Н. Я. Петришин, В. С. Матвійшин // Економіка та держава. – 2012. – № 5. – С. 21-23.
5. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства : монографія / Л. А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х. : Фактор, 2008. – 336 с.
6. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : монографія. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.
7. Осипов В. І. Економіка підприємства : підручник / В. І. Осипов. – Одеса : Маяк, 2005. – 724 с.
8. Фінансовий словник / [авт.-укл. А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смолженко]. – [4-те вид., випр. та доп.]. – К. : Т-во «Знання», КОО ; Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.
9. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Л. А. Швайка. – Львів : «Новий Світ – 2000», 2003. – 268 с.
10. Шиян А. А. Економічна кібернетика: вступ до моделювання соціальних і економічних систем : навч. посіб. / А. А. Шиян. – Львів : «Магнолія 2006», 2007. – 228 с.

Жежуха В. Й.

Національний університет «Львівська політехніка»

СИСТЕМА ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье с позиции системно-ориентированного подхода рассмотрены особенности формирования системы диагностики инновационной составляющей технологических процессов промышленных предприятий, выделены элементы такой системы, а также предоставлена им содержательная характеристика для усовершенствования инструментария управления инновационным развитием этих субъектов.

Ключевые слова: диагностика, инновационная составляющая, промышленное предприятие, система, технологический процесс.

Zhezhukha V. J.

Lviv Polytechnic National University

THE SYSTEM OF DIAGNOSTICS OF INNOVATIVE CONSTITUENT OF TECHNOLOGICAL PROCESSES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

In the article, the features of forming of the system of diagnostics of innovative constituent of technological processes of industrial enterprises are considered from the position of system-oriented approach. In addition, in the article, the elements of such system are selected and they are described for the improvement of tool of management innovative development of industrial enterprises.

Key words: diagnostics, innovative constituent, industrial enterprise, system, technological process.

УДК 330.123.6:[37.014.544:303.722.4](477)

Жук О. П.

Дроздовська Л. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ УКРАЇНИ

У статті досліджено особливості використання кластерного підходу у процесах управління і регулювання, зокрема, у сфері освіти. Обґрунтовано доцільність використання кластерного підходу для оптимізації управління системою освіти України на основі соціального партнерства.

Ключові слова: кластер, кластерний підхід, кластеризація, освітній кластер, система освіти, соціальне партнерство.

Постановка проблеми. Сучасна інформаційна економіка та стратегічні орієнтири її розвитку ставлять нові вимоги до рівня та якості освіти. Це зумовлює необхідність формування нових підходів до модернізації системи освіти України загалом, оновлення змісту освітнього процесу на всіх його етапах – від дошкільної, до вищої і додаткової професійної освіти, розроблення нових освітніх технологій та технік, способів і засобів, методів та методик навчання і виховання. Все це потребує значних змін самого управління та механізму регулювання системи освіти, зважаючи на динамічність середовища її функціонування та передовий світовий досвід у цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему кластерного підходу у процесі оптимізації управління досліджували і продовжують розвивати багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, це, зокрема, О. Анненкова, І. Брижань, Н. Волкова., Ю. Іванов, В. Лизунов, С. Метелев, М. Портер, С. Соколенко, А. Соловійов, В. Чевганова та інші. Доцільність використання кластерного підходу у процесі управління і регулювання у сфері освіти також обґрунтовує ряд зарубіжних дослідників, насамперед російських: Д. Калишников, Н. Корчагіна, О. Балалієва, С. Данилов, А. Смирнов, Т. Фаїдина, О. Яворський. Проте в сучасній вітчизняній науковій літературі проблематика кластеризації у системі освіти досліджена ще недостатньо, а її актуальність є, на наше переконання, на часі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На основі аналізу і узагальнення наукових досліджень зазначених вище авторів, робимо висновок, що переважна більшість цих дослідження стосується, насамперед, суто освітньо-педагогічного напрямку, а з точки зору оптимізації управлінських та економічних процесів у системі освіти кластерний підхід є ще недостатньо науково обґрунтованим.

Мета статті. Метою написання даної статті є дослідження особливостей формування освітніх кластерів, визначення теоретичних основ цього процесу та обґрунтування доцільності використання кластерного підходу у процесах вдосконалення управління системою освіти України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Кластерна модель управління, у тому числі і у сфері освітньої діяльності, є ефективним інструментом довгострокового розвитку. Проте, створення кластерів є довготривалим та витратним процесом, що доводять результати досліджень процесів кластеризації вченими різних країн світу.

Термін «кластер» (від англ. cluster – «рости разом», «гроно», «скупчення») дослідники визначають як об'єднання кількох однорідних елементів, яке може розглядатися як самостійна одиниця,

що володіє певними властивостями [1, с. 69].

Професор Гарвардської школи бізнесу М. Портер розкриває значення кластеру у контексті соціальних систем як групу взаємозв'язаних компаній (виробників, постачальників і ін.), що географічно є сусідами, і пов'язаних з ними організацій (освітніх установ, органів державного управління, інститутів інфраструктури), які діють у певній сфері та взаємодоповнюють один одного [2].

Як бачимо, освітні та наукові організації мають бути невід'ємною складовою повноцінного кластеру. Достатньо розглянути структуру будь-якого успішного у міжнародному масштабі кластеру: практично у кожному представлені освітні чи наукові установи, які реалізують свою участь у цих мережах через розроблення та впровадження нових технологій, навчання та підвищення кваліфікації працівників, консалтинг фірм у різних сферах діяльності, спільне використання об'єктів інноваційної інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори, центри колективного користування обладнанням, центри трансферу технологій та ін.), акумулюванні і передачі знань між суб'єктами кластеру. Таким чином, освіта стає одним з найважливіших чинників сталого розвитку суспільства, конкурентоспроможності та національної безпеки держави.

Значимо, що варто розмежовувати такі поняття як «кластер за участі навчального закладу», яке можемо застосовувати практично до кожного кластеру, і яке описане вище, та «освітній кластер».

Освітній кластер, за визначенням Корчагіної Н. А., являє собою групу освітніх закладів, що знаходяться у партнерських відносинах з підприємствами галузі, які локалізовані на одній території, кінцевим продуктом діяльності яких є освітня послуга [3, с. 81]. Ядром кластеру у даному випадку є вищий навчальний заклад (ВНЗ) або інша освітня установа.

З іншого боку освітній кластер – система навчання, взаємонавчання та інструментів самонавчання в інноваційному ланцюжку «наука-технологія-бізнес», яка заснована переважно на горизонтальних зв'язках всередині ланцюжка [4, с. 75]. Згідно цієї інтерпретації освітнього кластеру, його основою є освітній процес. Таким чином, освітній кластер можна розглядати як мінімум з двох точок зору: як систему і як процес.

Важливим аспектом розвитку теорії кластеризації є класифікація кластерів за певними ознаками, що стало предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, Ю. Іванов вважає доцільною наступну класифікацію кластерів [5, с. 100]:

- кластерів у країнах світу за рівнем кластеризації;
- кластерів за галузевою ознакою;

- інноваційних кластерів за типами;
- інноваційного розвитку та конкурентоспроможності кластерів.

Соколенко С. пропонує класифікувати кластери за такими групами [6, с. 367]: конкурентні, стратегічні, виникаючі, зрілі, стабілізуючі.

Обрані критерії В. Чевгановою та І. Брижанем формують наступну класифікацію кластерів [7, с. 10]: міжнародні, національні, регіональні (за критеріями територіального розподілу праці); міжгалузеві, галузеві (за критеріями галузевої належності); створені на базі малих та середніх підприємств, створені навколо великих компаній та концернів (за критерієм структури кластеру); виробничі, науково-технічні, змішані (за критерієм характеру зв'язків) тощо.

Міжнародна кластерна класифікація передбачає аж 40 груп кластерів [8, с. 143].

Кластери, які утворюються в освіті, також можна класифікувати за певними критеріями. Вони можуть існувати на макрорівні, вирішуючи внутрішні та міждержавні завдання, та забезпечувати сталий розвиток підростаючого покоління та його конкурентоспроможність на ринку праці відповідно до вимог суспільства, реалізуючи соціальну успішність. На мезорівні освітні кластери формують зміст і механізми реалізації освітніх реформ, а на мікрорівні – відображають особливості організації освітнього процесу у конкретній навчальній установі.

Російський дослідник даної проблематики С. Данилов стверджує, що кластерний підхід може реалізовуватися на декількох рівнях: національному, регіональному, на рівні конкретного освітнього закладу і окремої навчальної дисципліни [9, с. 88].

Згідно даного трактування, якщо розглядати освітній кластер на національному рівні, його ядром буде система освіти в цілому. Освітній кластер у даному випадку являє собою сукупність освітніх установ всіх рівнів освіти в межах даної географічної території, підприємств-постачальників ресурсів та роботодавців, а також координуючих органів та органів влади, діяльність яких спрямована на розроблення інноваційного продукту і взаємопов'язана із найближчими виробництвами.

На національному рівні прикладом кластеризації у системі освіти може бути реалізація концепції профільного навчання (профіль – як кластер; профільні школи – як кластер; профільні школи і їх зовнішній соціальний простір – як кластер і т. п.) та створення кластеру інноваційних (найкращих) шкіл і кластеру кращих вчителів.

На регіональному рівні освітня кластеризація відображається у програмах розвитку регіонів, в яких закладена ідея створення певного кластеру, до складу якого входять і освітні заклади. Мова йде про інтеграцію в системі «середньо-спеціалізований навчальний заклад – вищий навчальний заклад – виробництво», що необхідна для вирішення конкретних завдань певного регіону [10, с. 34]. Сюди можуть долучатись школи, дошкільні навчальні заклади, позашкільні навчально-виховні заклади, бізнес-партнери, промислові підприємства, фірми і т.п. Таким чином здійснюється реалізація кластерної моделі у процесі організації професійної освіти.

Щодо кластеризації на рівні конкретного освітнього закладу, виділяють два типи кластерів. По-перше, кластери освітнього процесу, які створюються такими суб'єктами як «керівник установи – керівники за функціями», «керівники структур-

них підрозділів – педагоги», «педагоги – учні» і т. п. У даному випадку як кластери розглядаються елементи внутріорганізаційного життя. До другого типу відносять кластери локального партнерства освітньої установи з іншими організаціями [11, с. 65]. Даний кластерний підхід передбачає систему горизонтальних та вертикальних зв'язків, соціального партнерства, в які освітні установи включені як необхідний елемент.

Отже, на основі зазначеного вище, освітній кластер може розглядатися як система, що реалізує освітню, науково-дослідну, організаційно-педагогічну діяльність високого рівня, що є науковим центром, інноваційною освітою і економічно успішним підприємством у процесі вирішення складних педагогічних завдань [12]. Відповідно до завдань, які вирішує кластер буде змінюватись його структура та організація вхідних у нього елементів. Сама ж складність завдань передбачає формування системи елементів (організацій та установ), взаємопов'язаних по вертикалі (рівень освіти: дошкільна, загальна, професійна) і по горизонталі (зклади освіти, науки, культури та ін.). Така інтеграція розглядається як фокусна.

Проте, ці кластерні мережі не можемо називати освітніми кластерами. Ми цілком підтримуємо думку Балалієвої О. В., і вважаємо, що більш доречно їх називати кластерами, які функціонують у системі освіти, що є сукупністю її властивостей та відповідають за ефективність і якість вирішення певного кола завдань на конкретному етапі діяльності суб'єктів [13, с. 70]. Узагальнюючи існуючі дослідження вважаємо, що освітнім кластером можна називати кластер, що являє собою єдину систему безперервної освіти від школи (дошкільного закладу) до виробництва.

Структура освітнього кластеру складається із сукупності послуг, які надаються численними суб'єктами-учасниками кластеру. Структуротвірними елементами галузевого освітнього кластеру можуть бути вище згадані кластери освітньої системи, або їх ще можемо називати спеціалізовані освітні кластери. На основі узагальнення досліджених характеристик спеціалізованих освітніх кластерів, представимо функціональну модель освітнього кластеру (рис 1.).

Саме кластерний підхід, заснований на конструюванні взаємодії нового типу соціального діалогу та соціального партнерства, є одним з напрямків реалізації партнерських відносин. Як видно з рисунку 1, інтеграційні процеси забезпечують тісний взаємозв'язок кадрового, виробничого, освітнього потенціалу для вирішення завдань, спрямованих на підготовку конкурентоспроможного фахівця.

Механізм взаємодії основних елементів регіонального освітнього кластеру повинен відображатися з точки зору соціального партнерства в освіті. Соціальне партнерство в освіті – це особливий тип взаємодії освітніх установ з суб'єктами та інститутами ринку праці, регіональними органами виконавчої влади, громадськими організаціями, націлений на максимальну згоду і реалізацію інтересів усіх учасників цього процесу [3, с. 35]. Воно передбачає, окрім консолідації рішень, збалансованість взаємної відповідальності.

Соціальне партнерство в умовах освітнього кластеру, на думку Яворського О.Е., буде ефективним, якщо [14, с. 19]:

- всі рівні освіти однієї галузі дотримуються спільних наскрізних освітніх програм;

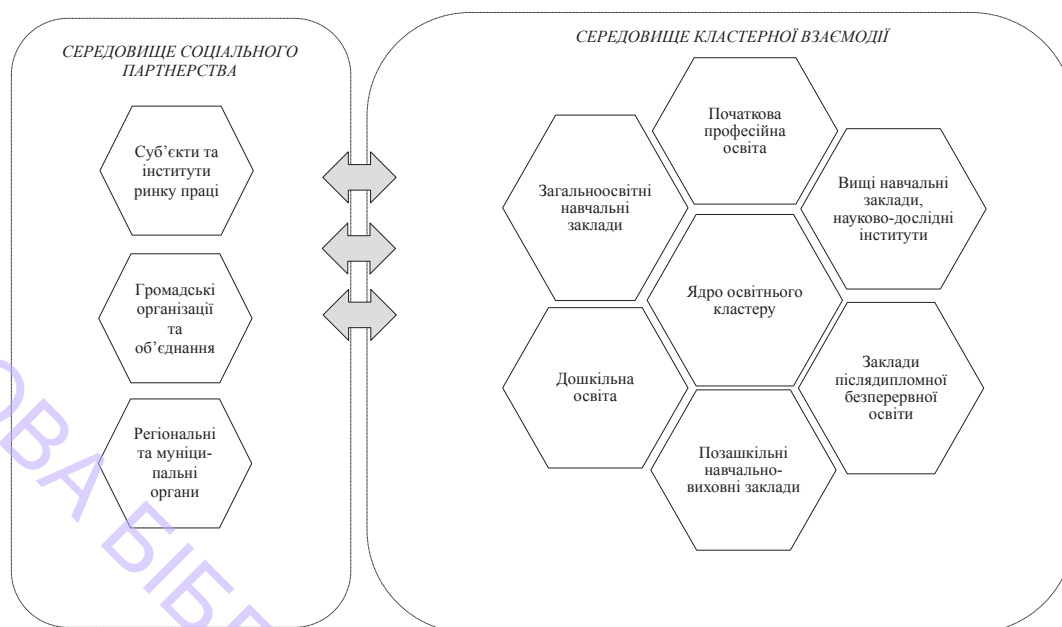


Рис. 1. Функціональна модель освітнього кластеру*

* складено на основі [3, с. 34; 15, с. 19]

– освітні програми створюються з урахуванням вимог професійних стандартів, розроблених представниками галузі;

– колективи навчального закладу (навчальних закладів) та підприємств взаємодіють на основі принципу корпоративності.

Ще однією умовою соціального партнерства в освітньому кластері є те, що керувати кластером, як свідчить практика, повинна суспільна некомерційна організація, засновниками якої є учасники кластеру, громадські організації, органи влади регіону. Це сприятиме зростанню впливу громадянського суспільства, застосуванню нових форм соціального контролю, що об'єднують права з відповідальністю. Звичайно, органи влади, в свою чергу, зобов'язані забезпечити підтримку кластерних мереж як на державному, так і на регіональному рівнях шляхом врахування державних та громадських важелів впливу.

Висновки і пропозиції. Таким чином, впровадження освітніх кластерів формує партнерські зв'язки навчального закладу, підприємства та економіки галузі, громадських організацій та органів державної влади.

Створення освітнього кластеру забезпечує перехресну вертикальну інтеграцію, що утворює стійкі зв'язки між інститутами системи освіти різних рівнів з метою забезпечення спеціалізації навчання людини-знаючої на всіх етапах її зростання, починаючи від дошкільного віку. Це все передбачає отримання наступних результатів:

– налагодження інформаційних зв'язків між членами кластеру, що забезпечить гнучку стратегію розвитку освіти (розуміння спільних інтересів та вирішення існуючих в даний час проблем завдяки діалогу з роботодавцем);

– забезпечення найважливішої у сучасному середовищі характеристики посилення ролі інтелекту;

– створення системи доступної неперервної освіти, яка, в свою чергу, забезпечить мобільність фахівців, дозволить покращити якість їх підготовки;

– на макроекономічному рівні відбудеться зростання продуктивності праці та рівня зайнятості населення, зростання валового регіонального продукту на душу населення.

На сьогодні державне регулювання ринку освітніх послуг спрямоване на скорочення кількості ВНЗ шляхом їх злиття. Альтернативою злиття ВНЗ є кластерна модель розвитку, яку визнано пріоритетною на державному рівні під час обговорення «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [16]. Незважаючи на доволі тривалий десятирічний термін впровадження моделей кластерного розвитку, в Україні він наразі ще не набув широкого розповсюдження, зокрема, у сфері освіти. Саме тому подальші дослідження варто присвятити проблемам формування і реалізації механізму державно-приватного партнерства в Україні у процесі функціонування освітніх кластерів.

Список літератури:

- Петрович В. Г. Педагогические издательства и ИПК: кластерный подход к взаимодействию / В. Г. Петрович // Начальная школа плюс до и после. – 2010. – № 9. – С. 67-71.
- Портер М. Международная конкуренция / Портер М.: пер. с англ. /Под редакцией и с предисловием В.Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
- Корчагина Н.А. Образовательные кластеры как основа повышения конкурентоспособности учебных заведений // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии – 2009 – № 3(7) – С. 78-84.
- Смирнов А. В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе : монография / А. В. Смирнов. – Казань : РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
- Іванов Ю. Б., Анненкова О. В. Теоретичні підходи до розробки класифікацій кластерних структур / Ю. Б. Іванов // Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – Львів : Вид-во НУ «Львів. Політехніка». – С. 93-100.
- Соколенко С. Кластеры в глобальной экономике / С. Соколенко. – К. : Логос, 2004. – 848 с.
- Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2003. – № 5. – С. 18-26.

8. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава : Изд-во «АСМИ», 2005. – 270 с.
9. Данилов С. В. Кластерный подход как ценность современного образования / С. В. Данилов // Гуманізація навчально-виховного процесу. – Спецвипуск 10. – 2012. – С. 82-92.
10. Шайдуллина А. Р. Интеграция ССУЗа, ВУЗа и производства в региональной системе профессионального образования : автореф. ... докт. пед. наук: 13.00.08 / А. Р. Шайдуллина. – Казань, 2010. – 45 с.
11. Игнатова И. Кластерный подход в управлении учреждением образования [Текст] / И. Игнатова, Н. Екимова // Народное образование – 2009. – № 8. – С. 62-66.
12. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности / П. Филиппов // Эксперт Северо-Запад. – 2003, – № 43 (152) от 17 ноября [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/1086/print>.
13. Балалиева О. В. Кластерное развитие дошкольного образования / О. В. Балалиева // Проблемы и перспективы развития образования : материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). – Пермь : Меркурий, 2011. – С. 69-71.
14. Яворский О. Е. Образовательный кластер как форма социального партнерства техникума и предприятий газовой отрасли : автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01. / О. Е. Яворский. – Казань, 2008. – 25 с.
15. Калишников Д. И. Управление формированием кластеров в регионе (на примере сферы образования) : автореф. дис. ... канд. эконом. наук : 08.00.05. / Д. И. Калишников. – Курск, 2012. – 24 с.
16. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: парламентські слухання 17 червня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nas.gov.ua.

Жук О. П.

Дроздовская Л. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ПРОЦЕССЕ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследованы особенности использования кластерного подхода в процессах управления и регулирования, в частности в сфере образования. Обоснована целесообразность использования кластерного подхода для оптимизации управления системой образования Украины на основе социального партнерства.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, кластеризация, образовательный кластер, система образования, социальное партнерство.

Zhuk O. P.

Drozdowska L. A.

Lviv Ivan Franko National University

CLUSTER APPROACH IN EDUCATION PROCESS OPTIMIZATION OF UKRAINE

Summary

In the article the particular use of the cluster approach in the management and regulation, particularly in education. The appropriateness of cluster approach to optimize the management education system in Ukraine based on social partnership.

Key words: cluster, cluster approach, clustering, cluster education, education system, social partnership.

УДК 336.5.02

Крапівницька С. М.

Зарукевич М. В.

Донецький національний технічний університет

РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті розглянуто систему управління витратами підприємства. Досліджено складові елементи в системі управління витратами. Розглянуто принципи та завдання системи управління витратами.

Ключові слова: витрати, управління витратами, елементи системи управління витратами, принципи управління витратами, завдання системи управління витратами.

Постановка проблеми в загальному вигляді, зв'язок з науковими і практичними завданнями. У сучасних умовах нестабільності економічної ситуації, підвищення конкуренції на ринку та зменшення доходів набуває все більшої актуальності пошук дієвих методів управління господарською діяльністю. За цих умов стабільність і розвиток будь-якого підприємства залежить передовсім від створення ефективної системи управління витратами.

Недооцінка ролі управління витратами зумовлює значні витрати підприємств, що у кінцевому випадку, негативно впливає на рівень виробничих витрат та результати господарювання, саме тому слід визначити структуру системи управління витратами, яка повинна містити складові елементи, які взаємодіють між собою відповідно до поставлених завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. На сьогодні питання управління витратами приділялось багато уваги, зокрема такими видатними вченими, як Ф. Бутинець, С. Голов, І. Давидович, К. Друрі, Т. Карпова, В. Лебедев, Л. Нападівська, А. Турило, А. Череп та інші.

На думку С. Голова, управління витратами – це принципово нова система, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [1, с. 30]. І. Давидович придержується думки, що «по-перше процес управління витратами має на меті виявити, як саме сформувалась собівартість, які чинники мали на неї позитивний, а які – негативний вплив. А по-друге, процес управління витратами має бути спрямований на прогнозування можливої величини витрат, максимально точно передбачення їх рівня та поточне оперативне втручання у діяльність підприємства у разі виявлення відхилень від наперед визначеного бажаного стану» [2, с. 9-10]. Т. Карпов вважає, що управління витратами включає такі елементи: планування, нормування, облік, калькулювання, економічний аналіз, контроль, регулювання та прогнозування витрат.

Л. Нападівська та А. Турило розглядають проблему управління витратами підприємства. А. Череп у монографії «Управління витратами суб'єктів господарювання» – розглядає питання сутності та класифікації витрат. Проблеми управління витратами у своїх працях аналізують й сучасні вітчизняні дослідники А. Ясінська, І. Шапіро, Г. Колісник, О. Косинська, Л. Голубовський, А. Козаченко та ін.

Однак, незважаючи на чималу кількість наукових праць, не всі аспекти складової та актуальної для розвитку підприємств проблеми з'ясовано і отримали належне обґрунтування. Це зумовлює необхідність продовження досліджень у цій сфері.

Загальна мета дослідження. Основною метою дослідження є визначення та обґрунтування

структури системи управління витратами та її елементів, які взаємодіють між собою відповідно до поставлених завдань на сучасному етапі економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. Управління витратами є найбільш важливим чинником підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності будь-якого підприємства і є актуальним завданням теорії та практики.

Так, за даними статистики Міністерства фінансів України у 2008 р. рівень витрат за видами економічної діяльності склав 4036614 млн. грн, а в 2009 р. цей рівень знизився до 3601674,7 млн. грн. Але вже в 2010-2011 рр. спостерігається динаміка росту витрат за видами економічної діяльності, при цьому значну частину в структурі витрат займають витрати у сфері промисловості, так у 2011 р. рівень витрат склав 5255358 млн. грн., що на 30,19% більше ніж у 2008 р., при цьому рівень витрат у сфері промисловості відносно 2008 р. збільшився на 42,7%. Згідно з показниками за 2012 р., обсяг витрат за економічними видами діяльності в цілому знизився на 174520,5 тис. грн. відповідно до 2011 р. за рахунок зниження витрат у деяких сферах. Але якщо розглядати дані показники не в цілому, а за окремими видами діяльності, наприклад, у сфері сільського господарства, мисливства, лісового господарства та будівництва, то тут залишається тенденція зростання витрат [3]. В цілому це свідчить про негативну тенденцію росту витрат (рис. 1).

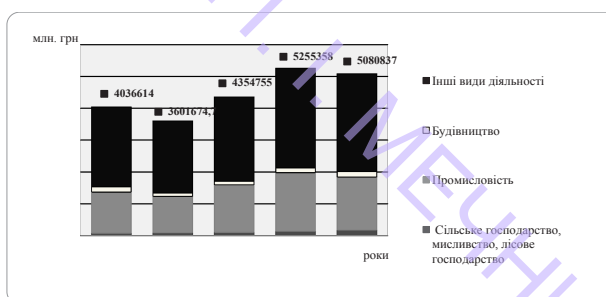


Рис. 1. Динаміка структури росту витрат за видами економічної діяльності у 2008-2012 роках

Причинами збільшення витрат можуть бути зростання цін на сировину, енергоносії, підвищення заробітної плати, сучасна політика ціноутворення, економічна і фінансова політика держави тощо. Збільшення витрат виробництва на одиницю продукції в економіці скорочує прибутки й обсяг продукції, який підприємці готові запропонувати за наявного рівня цін. Внаслідок цього зменшується сукупна пропозиція товарів та послуг, що, у свою чергу, підвищує рівень цін. Отже, це ще раз свідчить про необхідність розвитку раціональної

системи управління витратами на підприємствах.

В сучасних умовах управління витратами означає створення єдиної, раціональної, чітко та безперервно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами [4, с. 216-221]. Управління витратами на підприємстві передбачає виконання всіх функцій управління, тобто функції повинні реалізовуватись через елементи управлінського процесу: прогнозування, планування, нормування, організація, калькулювання, мотивація та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат (рис. 2).

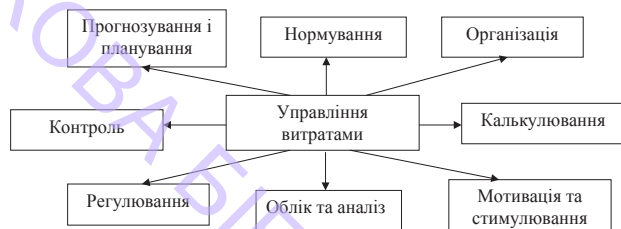


Рис. 2. Система управління витратами підприємства

Кожен з елементів системи спрямований на досягнення загальних цілей підприємства та виконує чітко поставлені завдання. Для більш детального ознайомлення розглянемо ці елементи:

Прогнозування і планування витрат здійснюється на стадії розробки управлінського рішення. Визначаються перспективи і поточні тенденції зміни окремих видів витрат, задають їхні орієнтири, що забезпечують вихід на визначенні значення показників прибутку і рентабельності.

Нормування витрат встановлюють технічно-обґрунтовані нормативи в натуральних і вартісних оцінках за окремими видами витрат, технологічними процесами, центрами відповідальності.

Організація витрат полягає у визначенні місць формування витрат і центрів відповідальності з метою відслідковування причин перевитрат або економії витрат та відповідальних за це осіб.

Калькулювання собівартості розподіляють фактичні витрати і витрати на об'єкти калькулювання собівартості. Таким чином обчислюється фактична собівартість продукції.

Мотивація та стимулювання полягає у спонуканні працівників підприємства до отримання ними встановлених планових витрат і пошуку способів їх зниження. Цей процес відбувається через залучення заробітної плати, премій, перспектив службового просування до основних показників діяльності підприємства, зокрема до величини здійснених витрат.

Облік витрат передбачає спостереження, ідентифікацію, вимірювання та реєстрацію фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства. Враховують витрати в заданій номенклатурі статей.

Аналіз витрат проводиться з метою визначення ступеня раціональності витрат та оцінки впливу факторів на їх обсяг. Аналізують фактичні витрати порівняно з плановим завданням і нормативами, виявляють фактори впливу, визначають резерви зниження собівартості.

Контроль і регулювання процесу управління витратами вносять поточні зміни в систему управління витратами у випадку відхилень від запланованої динаміки витрат, уточнюються системи планування і нормування.

Формуванні системи управління витратами підприємства передбачає дотримання певних принципів, які наведені на рисунку 1.3.

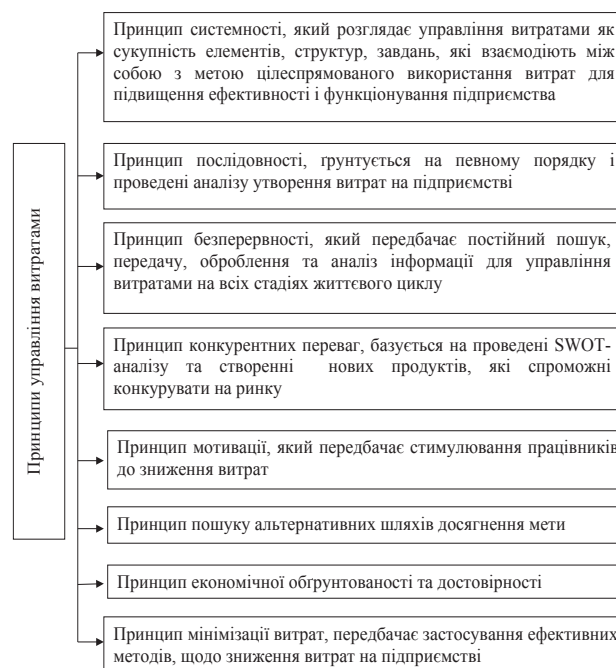


Рис. 1.3. Принципи управління витратами

Дані принципи є загальними напрямками формування системи управління витратами. Кожне підприємство застосовує ці принципи відповідно до специфіки особливостей його діяльності.

Принципи системи управління витратами тісно пов'язані з рядом завдань. Так, на думку І. Давидовича, система управління витратами спрямована на вирішення таких завдань (рис. 1.4):

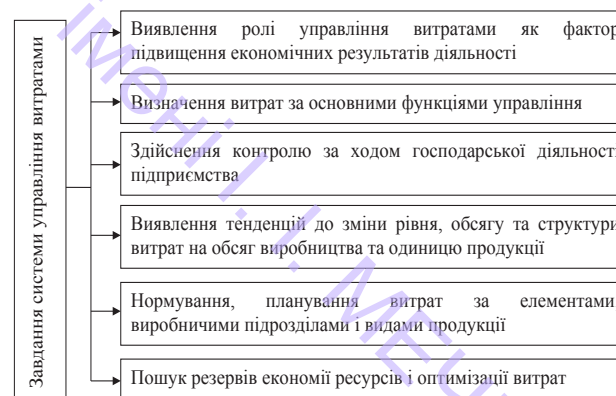


Рис. 1.4. Завдання системи управління витратами [5, с. 19]

Управління витратами – це безперервний у часі процес комплексного впливу на витрати підприємства з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, система управління витратами є складовою управління підприємства загалом і її раціональна побудова є основним з чинників підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Тобто для кожного підприємства для успішного функціонування його діяльності необхідною умовою є створення єдиної, раціональної, чітко

та безперебійно функціонуючої системи з певними цільовими установками та взаємопов'язаними елементами.

Перспективою подальших наукових досліджень виступає необхідність пошуку ефективних

методів мінімізації витрат, та розробки і впровадження синтезованої системи управління витратами, яка буде враховувати не тільки особливості функціонування підприємств, але й зміни в стратегії їх розвитку.

Список літератури:

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посібн. / Давидович І. Є. – К. : ЦУЛ, 2008. – 320 с.
3. Сайт статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Косинська О. В. Удосконалення системи управління витратами як важливий засіб підвищення ефективності функціонування підприємств харчової промисловості / О. В. Косинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 216-221.
5. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 228 с.

Крапивницкая С. Н.

Зарукевич М. В.

Донецкий национальный технический университет

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В данной статье рассмотрена система управления затратами предприятия. Исследованы составляющие элементы в системе управления затратами. Рассмотрены принципы и задания системы управления затратами.

Ключевые слова: затраты, управление затратами, элементы системы управления затратами, принципы управления затратами, задачи системы управления затратами.

Krapivnitskaya S. N.

Zarukevych M. V.

Donetsk National Technical University

DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE COST MANAGEMENT SYSTEM

Summary

In this article the cost management system of the enterprise. Investigated the constituent elements of the system of cost management. The principles and job cost management system.

Key words: cost, cost management, cost management system elements, principles of cost management, tasks of a cost management system.

УДК 829.88

Зосимова Ж. С.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ЗРУБІЖНИЙ ДОСВІД МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ І МОЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано зарубіжний досвід менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і можливість застосування його в Україні. Можливість використання менеджменту, в тому числі у зовнішній сфері, з'явилася в роки перебудови, на початку переходу країни до ринкової економіки.

Знання даного досвіду дає можливість виявити загальні тенденції і закономірності в розвитку менеджменту ЗЕД, особливості його здійснення в окремих країнах, порівняти вітчизняну практику по організації управління ЗЕД з іноземним досвідом, глибше розібратися в ній.

Ключові слова: підприємство, управління, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, етапи, менеджмент.

Постановка проблеми. В світовій практиці менеджмент як практична діяльність, наука і навчальна дисципліна існує трохи більше 100 років. За цей час він отримав широке розповсюдження, особливо в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Менеджмент ЗЕД, міжнародний менеджмент виникають трохи пізніше, приблизно в 60-х роках, під впливом бурхливого розвитку міжнародної і комерційної діяльності ТНК, поглиблення міжнародного розподілу праці, розвитку міжнародної економічної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем зовнішньоекономічної діяльності та можливості застосування зарубіжного досвіду в Україні знайшли відображення в наукових працях відомих учених-економістів І. В. Багрової [2], В. В. Козика [5], М. І. Дідківського [3] та ін.

Мета статті – проаналізувати зарубіжний досвід менеджменту зовнішньоекономічної діяльності і можливість застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається важливою складовою суспільного розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юктурі та правовому середовищі країни.

Роль її посилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. За таких умов входження кожної країни у наступне тисячоліття вимагає проведення відповідних політичних, економічних та соціальних реформ, які стануть у майбутньому запорукою плідного співробітництва у міжнародному масштабі.

Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. У сучасних умовах суттєво змінюється роль та місце підприємства в зовнішньоекономічній діяльності країни. На це впливає як характер внутрішньої сфери діяльності підприємства так і зовнішнього середовища [1-4].

Внутрішня сфера діяльності українського підприємства визначається перехідним характером економіки країни. Вже створена встановлена та визначена інфраструктура ринку, сформовані нормативно-правові документи даного середовища та підприємницького клімату.

До факторів зовнішньоекономічного середовища, що впливають та стимулюють розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств, відносять такі [1- 3]:

- зміна впливу факторів часу та простору;
- розвиток інституційних механізмів: удосконалюється діяльність суспільних інститутів, інфраструктура бізнесу;

- зміна конкуренції в світовому господарстві. У зв'язку із зростанням світової конкуренції на світовому ринку, розвитком системи комунікацій, інформації, транспорту, лібералізацією торгівлі підприємства відчувають все більше відчувають вплив міжнародних ринків;

- недостатні ресурсні можливості більшості українських підприємств для широкої діяльності на зовнішніх ринках;

- недостатнє знання світової практики та відносне відставання у ефективному використанні ринкових механізмів у ЗЕД;

- високий рівень агресивності західних фірм як на світовому, так і на внутрішньому ринку України;

Для українських підприємств створені певні умови для здійснення ЗЕД: вони самостійно визначають свій організаційно-правовий статус, форми та методи ЗЕД, а також формують підприємницьку стратегію, товарну, фінансову, цінову та іншу політику. Це надає можливість підприємствам комплексно та ефективно використовувати свої переваги та регіону в якому вони знаходяться, а також зовнішні фактори у вигляді інвестицій, нових технологій тощо; одужувати додаткові переваги від самостійної ЗЕД.

В той же час існує певна низка обставин, що стримують розвиток ЗЕД України. Основними з них є:

- воєнні конфлікти, стихійні лиха, економічні блокади, страйки тощо;

- відсутність гнучкого та збалансованого механізму державного регулювання в умовах кон'юктри внутрішнього та світового ринку;

- недостатність договірно-правового механізму торгівельно-економічних відносин із зарубіжними партнерами;

- невиконання договірних зобов'язань;
- технічна відсталість виробництва, низька якість виробництва;

- розбіжність структур управління в різних країнах;

- економічні обмеження та заборони з боку інших країн, що зумовлено конкуренцією;

- недостатнє володіння українськими підприємцями інформацією щодо економічних, організаційно-правових умов роботи на зарубіжних ринках [6].

Як свідчить світова практика, високим критеріям міжнародного ринку повинні відповідати не тільки окремі товари, галузеві підприємства, а також національна виробнича система та господарський механізм конкретної країни.

Тому законодавча та виконавча влада України на сучасному етапі становлення незалежної дер-

жави повинна побачити у підвищенні міжнародної конкурентноздатності національної економіки та зовнішньоекономічної діяльності одну з найважливіших цілей економічної політики України [1; 4-6].

Новий етап входження у світове господарство вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави в цілому, від чого, зрештою, буде залежати не тільки динаміка зовнішньої торгівлі, а насамперед, можливість подальшого економічного та соціального розвитку держави як органічної підсистеми світової економіки.

На шляху інтеграції України в європейські й міжнародні структури допущено чимало прикрих прорахунків. Без сумніву, є об'єктивні причини цього, проте зрозуміло одне – відсутність, особливо в регіонах, висококваліфікованих фахівців із зовнішньоекономічної діяльності перешкоджає просуванню нашої країни до цивілізованого співтовариства.

Останнім часом ця проблема є досить відчутною, що пояснюється новими ринковими вимогами фахової спеціалізації та досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю у сучасних умовах.

Значення зовнішньоекономічної діяльності в розвитку всіх країн, у тому числі й України, постійно зростає. Історичний досвід підтверджує вигідність розширення участі країн у міжнародному поділі праці і різноманітних формах міжнародного бізнесу. І навпаки, згортання зовнішньоекономічної діяльності неминуче призводить до уповільнення соціально-економічного розвитку країни, виникнення складних проблем, які неможливо вирішити не лише в економіці, але і в інших сферах суспільного життя. Тому процес глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя можна вважати закономірним з огляду на посилення взаємозалежності між країнами і зростаючу схожість їх економік.

У сучасному світі чіткіше простежується тенденція до інтеграції в міжнародному економічному просторі. Доказом цього є тісна взаємозалежність виробництва і міжнародної торгівлі. Сьогодні більшість товарів надходить на ринок через зовнішню торгівлю або виготовляється з використанням складників, що завозяться з-за кордону.

Процеси економічної інтеграції неоднозначні. Спостерігається підвищення ефективності виробництва за рахунок поглиблення спеціалізації. Завдяки зростанню торгівлі посилюється економічна активність у багатьох країнах.

Процес входження України в систему світогосподарських зв'язків багато в чому залежить від якості прийняття управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Міжнародні ділові операції, як і внутрішні, є результатом визначених управлінських дій: прогнозування і планування, організації, мотивації, керівництва, контролю і т. д.

Звичайно, всі зазначені функції менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності мають істотні особливості. Скажімо, у процесі планування варто враховувати міждержавні відносини, що впливають на вибір партнерів. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності базується на вивченні міжнародних ринків, особливостей запитів іноземних клієнтів, просування товарів і послуг на закордонні ринки здійснюється з урахуванням місцевих традицій і численних обмежень і т. д. По-іншому

виглядає і функція організації в зовнішньоекономічній діяльності. Наприклад, перед підприємством, що виходить на закордонні ринки, відразу ж виникає запитання: створювати за кордоном свої підрозділи чи шукати там закордонних посередників? Це специфіка організації зовнішньоекономічної діяльності, оскільки внутрішні ділові операції організовувати набагато простіше і менш ризиковано.

Схожі проблеми виникають і в інших аспектах управління зовнішньоекономічною діяльністю. Це в результаті приводить до того, що із загальної системи управління рано чи пізно при збільшенні обсягу міжнародних операцій виділяється порівняно відособлена підсистема управління (менеджменту) зовнішньоекономічною діяльністю.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) пов'язаний із застосуванням загальних ідей і концепцій менеджменту у всіх формах зовнішньоекономічної діяльності (експорті й імпорту товарів і послуг, лізингових операціях, прямому інвестуванні і т. д.). Сутність менеджменту зовнішньоекономічної діяльності полягає в комплексному дослідженні та моделюванні міжнародного середовища у поєднанні з налагодженою взаємодією всіх підрозділів і посадових осіб організації чи установи в інтересах продуктивного досягнення визначених зовнішньоекономічних стратегій.

В Україні можливість використання менеджменту, в тому числі у зовнішній сфері, з'явилася в роки перебудови, на початку переходу країни до ринкової економіки. Тому, звичайно, мова тут іде про становлення менеджменту ЗЕД, про вироблення підходів і принципів до його формування і використання на сучасному етапі розвитку країни.

Щоб розуміти цей процес, доречно розглянути етапи розвитку ЗЕД в Україні.

Виділяють три етапи розвитку даного процесу. Перший (1918-1987 р.) – радянські роки, зокрема, післявоєнні і, особливо, десятиріччя до перебудови.

Зовнішньоекономічні зв'язки колишнього Радянського Союзу в цей період розвивались порізно: в роки «холодної» війни менш інтенсивно, а пізніше більш інтенсивно. Але в цілому об'єм зовнішнього торгового обігу постійно збільшується. Так, у 1960 р. він складає 10 млрд. карбованців, в 1970 – 22 млрд., в 1980 р. – 91 млрд., в 1985 – 145 млрд. карбованців [3; 12; 15].

Проте в середині 80-х років темпи росту зовнішньоторгового обігу Союзу почали різко знижуватися. До цього часу в розвитку зовнішньоекономічних зв'язків СРСР та інших соціалістичних країн з'явилися ще інші негативні фактори [2; 5]:

- відстала стратегія і структура зовнішньоторгового обігу, його переважно сировинна направленість;

- незадовільне використання експортного потенціалу оброблюваної промисловості, особливо, машинобудування;

- нераціональний характер імпорту: в країну ввозився дуже широкий асортимент продукції, яку можна було виробляти і на вітчизняних підприємствах;

- недостатнє використання нових форм зовнішньоекономічних зв'язків, основною формою міжнародного економічного співробітництва була зовнішня торгівля, а такі нові, форми як міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва, прямі зв'язки, компенсаційні угоди, ліцензійна торгівля та інші мали незначний розвиток;

- спостерігалася недооцінка ролі ЗЕЗ як фактора економічного росту;

- відчуження безпосередніх виробників від зовнішніх ринків.

Підприємства не мали права безпосередньо виходити на зовнішні ринки. Всі питання (замовлення на експорт, закордонні закупки та ін.) знаходились у віданні держави та її органів, що максимально знижувало зацікавленість виробників у розвитку експортної продукції, покращення її якості і технічних характеристик. Багато із названих негативних факторів були зумовлені переважно екстенсивним характером економічного росту, а також специфікою відповідних механізмів управління економікою, враховуючи зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ). В умовах екстенсивного росту головним було досягнення кількісних результатів, а витрати виробництва, якості продукції, її конкурентноздатність, технічний прогрес, соціальні проблеми відходили на другий план, що негативно впливало на соціально-економічний розвиток країни.

Другий етап (1987-1991 рр.) – роки перебудови економіки, в тому числі ЗЕЗ в Україні в складі СРСР. Цей етап характеризувався ліквідацією державної монополії на зовнішню торгівлю та зміною принципів організації управління ЗЕД. В цей період вирішуються два основних завдання [1; 4]:

1. Розширення прав міністерств і відомств, об'єднань і підприємств для виходу на зовнішній ринок, установлення прямих зв'язків, розвитку виробничої і науково-технічної кооперації.

2. Дальше вдосконалення державного регулювання ЗЕД. На даному етапі був прийнятий ряд важливих урядових постанов, спрямованих на вирішення даних завдань. Особливо треба відзначити постанову «Про дальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших суспільних об'єднань і організацій» від 12.12.88 р., у відповідності з яким всі підприємства отримали право виходу на зовнішній ринок. Велику увагу на даному етапі приділяється перебудові зовнішньоторгового апарату на рівні підприємств, регіонів і країни в цілому. Створюється нова система державного регулювання ЗЕД. Проте її формування не завжди мало поступальний рух. Підприємства, що одержали право виходу на зовнішній ринок, не володіли належним досвідом ведення експортно-імпортних операцій, достатніми знаннями в галузі ділових відносин і етиці міжнародного бізнесу.

Третій етап (1991 р. до даного часу). Період реформування і розвитку ЗЕД і її управління в Україні як суверенній державі. Вступ країни на шлях самостійного розвитку вимагало вироблення нової концепції ЗЕЗ з урахуванням проведення Україною самостійної зовнішньоекономічної політики.

Суть прийнятої на початковому етапі концепції полягала [1-3]:

- в розвитку активного співробітництва з країнами дальнього зарубіжжя, входження в світовий інтеграційний процес;

- удосконалення і дальший розвиток економічних зв'язків з країнами ближнього зарубіжжя, переведення їх на ринкові відносини.

На даному етапі ЗЕД надається ще більшого значення. Вона розглядається не тільки як скла-

дова частина господарської діяльності підприємства, але й як важливий фактор економічного росту, створення передумов більш інтенсивного розвитку інтеграційних процесів на мікрорівні. В цей період був прийнятий ряд важливих законодавчих актів, зокрема Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1], «Про єдиний митний тариф», «Про режим іноземного інвестування», Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та ін.

За цей період значно збільшилось число об'єктів, що здійснюють ЗЕД, зріс об'єм зовнішньоторгового обігу, розширилася географія зовнішньоекономічних зв'язків. Наприклад, в 1999 р. Україна вела торгівлю зі 190 країнами світу. При цьому об'єм експорту склав 12,7 млрд. дол., а імпорту 14,7 млрд. дол. Найбільший об'єм експорту склав: в Росію (23% загального об'єму експорту), Китай (5,8%) Туреччину (5,5%), Німеччину (5,7%), США (4%). Найбільший об'єм імпорту був із Росії (48,1%), Німеччини (8,6%), США (4%), Польщі (3,3%), Італії (2,8%) і т. д. [3-5].

Проте в організації й управлінні ЗЕД в Україні залишається ще багато невирішених проблем. Структура зовнішньоторгового обігу як і раніше має переважно сировинний характер, все ще нерациональним являється імпорт, недостатньо ефективно функціонують СП з іноземним капіталом. Великої уваги вимагають і такі питання, як створення стабільної правової бази, сприятливого інвестиційного клімату, ефективної системи управління ЗЕД на рівні підприємства, підвищення якості експортної продукції і багато інших.

В ході встановлення менеджменту ЗЕД вивчається досвід західних країн в галузі організації управління міжнародною діяльністю фірм. Для наших підприємств, менеджерів ЗЕД, інших спеціалістів, що здійснюють ЗЕД, цей досвід має неоціненне значення. Знання даного досвіду дає можливість виявити загальні тенденції і закономірності в розвитку менеджменту ЗЕД, особливості його здійснення в окремих країнах, порівняти вітчизняну практику по організації управління ЗЕД з іноземною, глибше розібратися в ній.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна зробити висновки, що не треба забувати, що досвід зарубіжних країн в організації управління міжнародною діяльністю фірм – це досвід країн переважно з ринковою економікою. І ми не можемо і не повинні механічно переносити зарубіжний досвід на українські підприємства; необхідний творчий підхід до цього процесу.

Однак вже пора глибше і ширше вивчати не тільки зарубіжний, а й вітчизняний досвід в організації управління ЗЕД виробничих структур, практику менеджменту ЗЕД відповідно до етапу становлення ринкових відносин в Україні.

Особливої уваги вимагає підготовка спеціалістів для сфери ЗЕД. Менеджмент ЗЕД як наукова і навчальна дисципліна в Україні тільки формується. Тим більше вивчення вітчизняного і закордонного досвіду в умовах глобалізації економіки для майбутніх спеціалістів сфери ЗЕД стає надзвичайно важливим.

Список літератури:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 р. // ВВР УРСР. – 1991. – № 29.
2. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К. : Знання, 2006. – 462 с.

4. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. – К. : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
5. Козик В. В., Панкова Л. А., Карпак Я С., Григор'єв О. Ю., Босак А. О. Зовнішньоекономічні операції і контракти : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
6. Шмиголь Н. М. Методи управління прямими та непрямими доходами підприємства в умовах конкуренції / Н. М. Шмиголь // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – Вип. 226.

Зосимова Ж. С.

Харьковский государственный университет питания и торговли

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье проанализирован зарубежный опыт менеджмента внешнеэкономической деятельности и возможность применения его в Украине. Возможность использования менеджмента, в том числе во внешней сфере, появилась в годы перестройки, в начале перехода страны к рыночной экономике.

Знание данного опыта позволит выявить общие тенденции и закономерности в развитии менеджмента ВЭД особенности его осуществления в отдельных странах, сравнить отечественную практику по организации ведения ВЭД с иностранным опытом, глубже разобраться в ней.

Ключевые слова: предприятие, управление, внешнеэкономическая деятельность предприятия, этапы, менеджмент.

Zosymova Zh. S.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

FOREIGN EXPERIENCE INTERNATIONAL MANAGEMENT AND CAN BE USED IN UKRAINE

Summary

In the article foreign experience of management of foreign trade and the possibility of using it in Ukraine. The ability to use management, including in the external sphere, appeared in the years of perestroika, in the beginning of the country's transition to a market economy.

Knowing this experience will allow to identify common trends and patterns in the development of foreign trade management features of its osuschestvleniya in individual countries, to compare the national practice for the organization to conduct foreign trade inostannym experience deeply understand it.

Key words: enterprise management, foreign economic activity of the enterprise, the steps management.

УДК 338.512:640.482

Ильченко М. А.

Харьковский государственный университет питания и торговли

КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ РАСХОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА: УЧЕТНЫЙ АСПЕКТ

Исследованы теоретические и практические вопросы калькулирования себестоимости и бухгалтерского учета расходов на предприятиях ресторанного бизнеса. Проведен анализ специальной литературы, нормативно-правовой базы относительно определения механизма формирования себестоимости продукции собственного производства. Усовершенствован учет расходов по калькуляционным объектам единицы фирменной продукции на предприятиях ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: расходы, калькуляции, себестоимость, ресторанный бизнес, учет.

Постановка проблемы. Учитывая специфику работы предприятий ресторанного бизнеса, механизм формирования калькулирования себестоимости продукции имеет ряд задач, основными из которых являются не только оценка и расчет финансовых результатов, но и контроль за хозяйственным процессом, управление расходами на их осуществление. Так, под формированием себестоимости, мы понимаем систему учета расходов по калькуляционным объектам и совокупность способов расчета себестоимости калькуляционной единицы, существенным для выполнения этих и других задач, является правильный выбор объектов учета затрат и калькулирования. Таким образом, правильное, научно обоснованное определение объектов калькулирования является обязательным условием достоверности его результатов, необходимых для глубокого, всестороннего анализа деятельности предприятия с целью выявления и мобилизации неиспользованных резервов снижения себестоимости продукции, определяет структуру и состав аналитического калькуляционного процесса расходов на предприятиях ресторанного бизнеса.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросом определение объектов учета расходов и формирования себестоимости на предприятиях ресторанного бизнеса уделено значительное внимание в работах таких ведущих отечественных ученых, как: И.А. Басманова, П.С. Безруких, Р.Я. Вейцмана, Н.В. Герасимчука, С.Ф. Председатель, М.Х. Нищего, В.Б. Ивашкевича, Т.П. Карповой, А.Н. Катаева, С.А. Котлярова, А.Ш. Маргулиса, Н.С. Пушкаря, Л.В. Чижевской, М.Г. Чумаченко и другие.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. До сегодняшнего времени остается недостаточно решенным ряд существенных теоретико-методических вопросов в отношении объектов учета расходов и формирования себестоимости на предприятиях ресторанного бизнеса, которые требуют дальнейшего исследования.

Цель статьи. Целью статьи является исследование и анализ литературных источников, определение объектов учета расходов и формирования себестоимости продукции на предприятиях ресторанного бизнеса.

Изложение основного материала. В настоящее время весьма актуален поиск рационального механизма управления расходами, учитывающего взаимосвязи и взаимозависимости отдельных составляющих расходов и позволяющего без сложных аналитических расчетов объективно диагностировать уровень формирующихся расходов, выявлять тенденции их изменения и эффективно управлять как уровнем расходов, так и тенденцией их формирования.

Управление расходами должно осуществляться путем целенаправленного воздействия на отдельные составляющие расходов – с одной стороны, а с другой – управление динамикой их формирования, то есть процессом. Следовательно, управление расходами можно рассматривать как двуединый процесс.

Главным мотивом деятельности любого предприятия в рыночных условиях – является максимизация прибыли. Истинные возможности реализации этой важнейшей стратегической цели во всех случаях ограничены расходами производства и спросом на выпускаемую предприятием продукцию. Учитывая то, что расходы – это основной ограничитель прибыли и в то же время главный фактор, который влияет на объем предложения, то принятие решений руководителями организации неосуществимо без анализа уже имеющихся расходов и планирования их величины на перспективу.

Учет расходов на предприятиях ресторанного бизнеса является источником информации, необходимой для управления выпуском продукции собственного производства и формирования ценовой политики, служит базой для оценки необходимых материально-производственных запасов, основой для разработки и реализации мероприятий, относительно своевременного выявления непроизводственных расходов.

Украина интегрирует в мировую экономику, которой характерны процессы глобализации рынков, что, в свою очередь, усиливает конкуренцию, повышает уровень механизации и автоматизации производства на предприятиях ресторанного бизнеса.

Кафе и рестораны для посетителей являются приятными местами, где можно хорошо провести время. Однако для бухгалтеров, обслуживающих эти заведения, это одна из самых проблемных областей учета. Что необходимо иметь в виду, чтобы не наделать ошибок в ресторанной бухгалтерии? На что следует обратить особое внимание? Ресторанный бизнес – это не только вкусная еда и прекрасное обслуживание. За видимым великолепием скрывается кропотливая работа бухгалтеров, которые собирают информацию о поступающем продукте, о его расходе на изготовление блюда, об остатках, о заработной плате задействованных в этой отрасли работников (от швейцара до шеф-повара). Вся эта информация обрабатывается и поступает на стол руководителя, который, изучая прогноз хозяйственной деятельности, способен спрогнозировать развитие ресторана, запланировать дополнительные мероприятия, расписать расходы, модернизировать организацию.

Каждый бизнес, в том числе и ресторанный, имеет свои особенности в ведении бухгалтерско-

го учета, свои проблемы и способы их решения. Именно поэтому построение бухгалтерского учета в ресторане зависит, прежде всего, от степени сложности бизнеса. От того, насколько грамотно организован учет в ресторане, зависит и возможность грамотного планирования бизнеса, адекватный учет всех рисков.

Бухгалтерский учет в данной отрасли осложнен тем, что включает в себя учет производства, реализации и организации потребления продукции.

Калькулирование себестоимости продукции является важнейшим аспектом учета на предприятиях ресторанного бизнеса. Калькуляция – расчетная ведомость удельных расходов организации, т. е. расходов на единицу произведенной продукции.

Расчет нормативной себестоимости продукции в отрасли, как правило, осуществляется в типовой калькуляционной карте. На основании этой карты и сведений из отчета по продажам можно рассчитать стоимость проданных блюд.

Производственная себестоимость включает стоимость сырья и продуктов для производства, топлива для их доставки и переработки, расход энергии, износ основных фондов, а также затраты трудовых ресурсов [5].

Независимо от способа расчета цены блюда или изделия, в калькуляционной карточке, прежде всего, определяют стоимость набора сырья. Основанием для калькуляции есть меню и нормы вложения сырья, установленные действующим сборником рецептур. Согласно нормативам сборников рецептур, где нормой закладки предусмотрено разный выход готовой продукции, стоимость сырья на первом этапе рассчитывают на разную калькуляционную единицу. На втором этапе устанавливают стоимость набора сырья в расчете на одну порцию, учитывая выход определенного вида блюда. Процедура калькуляции цены на предприятиях ресторанного бизнеса завершается суммированием стоимости нормативных сырьевых компонентов блюда с добавлением товарной надбавки (торговая наценка и налог на добавленную стоимость) [4].

Вместе с тем было бы неточным рекомендовать сырье как калькуляционную единицу для исчисления наценки с целью достижения удобства во время калькулирования. Ведь одно и то же сырье используется при изготовлении блюд, кулинарных изделий, которые значительно отличаются по трудоемкости их изготовления и, кроме того, не учитываются такие важные факторы, как изменение объема и характера спроса, цены конкурентов на отдельные виды продукции [4].

Таким образом, предприятия ресторанного бизнеса в случае использования данной методики, калькулируют не себестоимость, а отпускную стоимость.

Для определения отпускной стоимости продукции необходимо составлять калькуляционную карточку. В организациях ресторанного бизнеса на каждое изготавливаемое блюдо существует своя калькуляционная карточка. Нужно отметить, что этот способ расчета продажной стоимости достаточно прост. Однако основным его недостатком является большая трудоемкость расчетов, поскольку любая организация данного типа имеет достаточно большой ассортимент изготавливаемой продукции, а калькуляционная карточка составляется на каждое наименование продукции.

Если ресторан ведет учет сырья по покупной стоимости, то торговую наценку показывают в калькуляционной карточке отдельной строкой, если же

используют продажные цены, то торговая наценка уже входит в стоимость сырья. Продажная цена кулинарных блюд формируется с учетом НДС.

Исчисленная в калькуляционной карточке продажная стоимость действует до изменения компонентов в сырьевом наборе, цены на сырье и продукты. При возникновении таких изменений цену необходимо пересчитать.

Особое внимание следует уделять обоснованности применяемых в организации норм расходов сырья на производство продукции и их выполнение. С этой целью предприятия ресторанного бизнеса разрабатывают соответствующим образом оформленные технико-технологические карты.

Данный внутрифирменный документ должен составляться на каждое разработанное блюдо и включать следующую информацию:

- наименование изделия и область применения технико-технологической карты;
- перечень сырья, применяемого для изготовления блюда;
- требования к качеству сырья;
- нормы закладки сырья массой брутто и нетто, нормы выхода полуфабриката и готового изделия;
- описание технологического процесса приготовления;
- требования к оформлению, подаче, реализации и хранению;
- показатели пищевого состава и энергетической ценности.

Следует отметить, что нормы потерь при производстве блюд, рецептура которых разработана на предприятии, в обязательном порядке должны применяться по сборнику рецептур последнего года выпуска. Это позволит обеспечить достоверность норм закладки сырья, предотвратить завышение норм и, как следствие, возможность хищения.

Крупным предприятиям ресторанного бизнеса, необходимо организовать бухгалтерский учет таким образом, чтобы с одной стороны были отражены процессы производства, а с другой – процессы торговли.

Если ресторан изготавливает блюда по нетрадиционным технологиям или осваивает новые торгово-технические процессы, в обязательном порядке необходимо разработать стандарты предприятия. При выпуске новых и фирменных блюд и изделий, выпускаемых и реализуемых только на данном предприятии (так называемые фирменные блюда ресторанов), рекомендуется разработать технологические карты [5].

Себестоимость самостоятельно разработанных блюд необходимо определять исходя из стоимости сырья и полуфабрикатов, для этого целесообразно использовать производственный метод учета расходов.

В соответствии с этим методом, учет сырья ведется на субсчете 201 «Сырье и материалы», а товаров на субсчете 281 «Товары на складе». Оприходование поступающего сырья, осуществляется по первоначальной стоимости, которая определяется в соответствии с п. 9 П(С)БУ 9 «Запасы» [1], а товары следует учитывать или по первоначальной стоимости, или по продажной (с учетом наценки).

На счет 23 «Производство» целесообразно относить только первоначальную стоимость сырья, которое используется для производства собственной продукции. Остальные расходы, связанные с производством продукции (заработная плата поваров,

других производственных работников, начисление заработной платы работникам, задействованным в производстве, и т. д.) следует учитывать на счете 91 «Общепроизводственные расходы», поскольку они не считаются прямыми расходами (согласно П(С)БУ 16 «Расходы») [2].

Согласно производственного подхода распределять общепроизводственные расходы после окончания месяца между их объектами не нужно. Данные расходы рекомендуем списывать на себестоимость реализованной продукции.

Во-первых, это обусловлено особенностью производственного цикла заведений ресторанного бизнеса, в которых нет остатков незавершенного производства (согласно Санитарных правил [3] вся продукция должна быть реализована за один день). Исключением являются предприятия, изготавливающие кондитерские изделия и полуфабрикаты.

Во-вторых, такое распределение требует значительных трудозатрат, целесообразность которых не оправдывается через короткий (однодневный) производственный цикл [4].

Принимая во внимание специфику работы заведений ресторанного хозяйства, а именно то, что нереально определить, например, какая доля амортизации производственного оборудования, на котором готовят практически всю продукцию, приходится на те или иные изделия. Подобная ситуация происходит с заработной платой работников кухни и ее начислением, когда применяют почасовую систему оплаты труда, ведь ее невозможно распределить на объекты расходов прямым путем. В связи с этим в состав прямых расходов, которые отражаются на счете 23 «Производство» относят только материальные расходы.

На счете 23 «Производство» предлагаем отображать только стоимость сырья, используемого для производства готовой продукции. Все другие расходы, связанные с производством предлагаем отражать на счете 911 «Расходы кухни», поскольку считаем, что эти расходы относятся к расходам производства. Наряду с этим, заработную плату официантов и другого обслуживающего персонала, а также другие расходы (салфетки, свечи, спецодежда, реклама, тиражирование меню и т.д.) предлагаем отнести на счет 93 «Расходы на сбыт».

Для удобства управленческого персонала и для принятия эффективных управленческих решений на предприятиях ресторанного бизнеса предлагаем ввести аналитический разрез к счетам 23 «Производство» и 93 «Расходы на сбыт» и открыть соответствующие субсчета.

Список литературы:

1. П(С)БО 9 Запаси [Электронный ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.99 р., із змінами та доп. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.
2. П(С)БО 16 Витрати [Электронный ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.99 р., із змінами та доп. – Режим доступу : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.
3. Санитарные правила для предприятий общественного питания, включая кондитерские цеха и предприятия, вырабатывающие мягкое мороженое [Электронный ресурс] : [от 19.03.91, с изменениями и дополнениями, внесенными Постановлением Главного государственного санитарного врача Украины от 23 января 2006 года № 2]. – Режим доступа : <<http://www.zakon.rada.gov.ua>>.
4. Войтенко Т. Методы и способы учета затрат и калькулирование себестоимости продукции [Электронный ресурс] / Т. Войтенко, Н. Ворона, А. Свириденко // *Налоги и бухгалтерский учет*. – № 7. Калькулирование себестоимости (Спецвыпуск). Режим доступа : <<http://www.nibu.factor.ua/catalogue/issue.html?id=14748>>.
5. Ключник А. Стык веков: цены уже договорные, но еще с калькуляцией [Электронный ресурс] // А. Ключник // *Бухгалтер* № 12. Режим доступа : <http://buhgalter.factor.ua/bu.php?year=2003&num=12&file=p46_01.htm>.

К счету 23 «Производство» рекомендовано открыть субсчет 231 «Расходы ресторана».

К счету 93 «Расходы на сбыт» рекомендовано открыть субсчет 931 «Расходы ресторана от реализации».

Производственный подход к учету расходов на предприятиях ресторанного бизнеса является довольно трудоемким. Однако он обеспечивает расчет фактической себестоимости произведенной продукции, кондитерских изделий и напитков, т.е. пользователи (руководитель, владелец, инвестор) получают более достоверную и содержательную информацию. По нашему мнению, главным преимуществом такого учетного метода является то, что его основные принципы не противоречат нормам П(С)БУ.

Предприятиям ресторанного бизнеса рекомендуется учитывать стоимость израсходованного сырья на производство данных блюд на счете 23 «Производство», а остальные расходы отражать на счете 93 «Расходы на реализацию» или показывать все расходы, связанные с производством продукции, на счете 23 «Производство».

Выводы и предложения. Проведенное исследование дает основание для вывода, что деятельность предприятий ресторанного бизнеса сопровождается различными расходами, которые не являются однородными ни по составу, ни по значению для целей организации учета и калькулирования себестоимости продукции.

В результате проведенного анализа подходов, которые основываются на отделении расходов производства, мы пришли к выводу, что данные предложения носят достаточно общий характер и не отвечают на вопросы, которые возникают при формировании учетной информации относительно расходов производства на предприятиях ресторанного бизнеса.

В связи с этим нами предложена собственная методика учетного отображения расходов производства на предприятиях ресторанного бизнеса, а также рекомендовано открыть дополнительные субсчета для производственного метода учета расходов в данной отрасли. Эта методика дает возможность учитывать особенности деятельности предприятий ресторанного бизнеса и не противоречит другим нормативным документам.

Таким образом, одним из важных инструментов достижения поставленной цели, по нашему мнению, является построение учетно-аналитической системы, которая бы аккумулировала информацию о расходах для целей организации бухгалтерского учета и калькулирования расходов на предприятиях ресторанного бизнеса.

Ільченко М. О.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

**КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ**

Резюме

Досліджено теоретичні та практичні питання калькулювання собівартості та бухгалтерського обліку витрат на підприємствах ресторанного господарства. Проведено аналіз спеціальної літератури, нормативно-правової бази щодо визначення механізму формування собівартості продукції власного виробництва. Удосконалено облік витрат за калькуляційними об'єктами одиниці фірмової продукції на підприємствах ресторанного господарства.

Ключові слова: витрати, калькулювання, собівартість, ресторанне господарство, облік.

Pchenko M. A

Kharkov State University of Catering and Trade

**CALCULATION OF COSTS ON ENTERPRISES
IN THE RESTAURANT BUSINESS: ACCOUNTING ASPECT**

Summary

Studied theoretical and practical issues of costing and accounting costs on enterprises in the restaurant business. The analysis of the special literature, the legal basis for the definition of the mechanism of formation of the cost price of production of own manufacture. Improved cost accounting calculation objects units branded products at the enterprises of restaurant business.

Key words: costs, costing, cost, restaurant business, account.

НАШІ АВТОРИ

1. **Аблязова Ельвіна Зуфарівна** – старший викладач кафедри економіки фінансів та обліку і аудиту Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій
2. **Агафоненко Олеса Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького державного університету управління
3. **Амет-устаєва Діляра Мамметівна** – викладач кафедри економіки та менеджменту Кримського інженерно-педагогічного університету
4. **Артем'єв Борис Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
5. **Артищук Ірина Володимирівна** – кандидат економічних наук Львівської комерційної академії
6. **Афанас'єва Інна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
7. **Афанас'єва Олександра Євгенівна** – аспірант кафедри «Банківська справа» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
8. **Березюк Сергій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент Вінницького національного аграрного університету
9. **Белоусова Каріна Олексіївна** – аспірант кафедри економіки підприємства, Донецького національного технічного університету
10. **Боднар Аліна Валеріївна** – асистент кафедри «ІСвЕ» Автомобільно-дорожнього інституту Донецького національного технічного університету
11. **Бодрецький Михайло Вікторович** – викладач, кандидат економічних наук Міжрегіональної Академії управління персоналом
12. **Бойко Олена Миколаївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки і прогнозування НАН України
13. **Больботенко Інна Вікторівна** – здобувач кафедри фінансово-економічної безпеки Університету економіки та права «КРОК»
14. **Бонарев Володимир Валерійович** – асистент кафедри обліку та аудиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
15. **Брайловський Ілля Аркадійович** – кандидат економічних наук, директор ДП «Наукова спілка Донбасу» Донецького національного університету
16. **Венгер Віталій Васильович** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту економіки та прогнозування НАН України
17. **Волохова Людмила Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного університету імені Тараса Шевченка
18. **Ганжуренко Ірина Валеріївна** – здобувач Міжнародного університету бізнесу і права
19. **Ганусич Вероніка Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент Ужгородського національного університету
20. **Голович Надія Михайлівна** – аспірант Херсонського державного аграрного університету
21. **Горбачук Василь Михайлович** – кандидат фізико-математичних наук, старший науковий співробітник Інституту кібернетики імені В.М. Глушкова НАН України
22. **Городиська Наталія Андріївна** – аспірант Національного університету «Львівська політехніка»
23. **Горохова Ольга Іванівна** – викладач кафедри статистики та економічного прогнозування Харківського національного економічного університету
24. **Гречко Тетяна Анатоліївна** – старший викладач кафедри соціально-економічних та педагогічних дисциплін Стахановського навчально-наукового інституту гірничих та освітніх технологій Української інженерно-педагогічної академії
25. **Грудзевич Ігор Теофілович** – кандидат економічних наук, доцент Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
26. **Гудима Романна Романівна** – асистент кафедри загальноекономічних дисциплін Буковинського державного фінансово-економічного університету
27. **Гуменюк Інна Миколаївна** – асистент кафедри світового сільського господарства та менеджменту ЗЕД Національного університету біоресурсів і природокористування України
28. **Данилюк Владислав Олександрович** – аспірант відділу міжнародних валютно-фінансових відносин Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України
29. **Деркач Катерина Ігорівна** – аспірант відділу проблем ринкової інфраструктури та транскордонного співробітництва Інституту регіональних досліджень НАН України

30. **Джеджула В'ячеслав Васильович** – кандидат технічних наук, доцент Хмельницького національного університету, енергетичний аудитор
31. **Дроздовська Любов Олександрівна** – здобувач наукового ступеня, асистент Львівського національного університету імені Івана Франка
32. **Дулиба Надія Григорівна** – аспірант кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»
33. **Дяченко Борис Іванович** – кандидат економічних наук, доцент Ужгородського національного університету
34. **Євсєєнко Ольга Федорівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного університету імені Тараса Шевченка
35. **Євтушенко Наталя Олександрівна** – доцент кафедри менеджменту Запорізького національного університету, Нікопольський факультет
36. **Єпіфанова Ірина Юріївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Вінницького національного технічного університету
37. **Єрмішова Світлана Василівна** – старший викладач кафедри обліку і аудиту Донецького державного університету управління
38. **Жебчук Роман Леонідович** – аспірант Науково-дослідного фінансового інституту Академії фінансового управління Міністерства фінансів України
39. **Жежуха Володимир Йосипович** – кандидат економічних наук, доцент Національного університету «Львівська політехніка»
40. **Жук Оксана Петрівна** – кандидат економічних наук, доцент Львівського національного університету імені Івана Франка
41. **Зарукевич Мальвіна Владиславівна** – магістр Донецького державного університету управління
42. **Зосимова Жанна Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший викладач Харківського державного університету харчування та торгівлі
43. **Ільченко Маргарита Олександрівна** – асистент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту Харківського державного університету харчування та торгівлі
44. **Король Марина Михайлівна** – викладач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету
45. **Крапівницька Світлана Миколаївна** – кандидат економічних наук, доцент Донецького державного університету управління
46. **Точилін Віктор Олександрович** – доктор економічних наук, професор Інституту економіки та прогнозування НАН України
47. **Фіщук Наталя Юріївна** – кандидат сільськогосподарських наук, доцент Вінницького національного аграрного університету
48. **Черкащенко Анастасія Сергіївна** – студентка V курсу Запорізького національного університету, Нікопольський факультет