

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (141)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 2 (141) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 216 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно—інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально—трудові проблеми.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

І.К. БОНДАР, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2013. Реєстраційний № KB 5350

© Науково—дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2013

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

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

Базова інституційна тінізаційна матриця економічної структури

У статті розглядається вплив базової тінізаційної інституційної матриці на характер економічного реформування, зокрема у податковій сфері.

Ключові слова: паразитарна елітна економіка, нероздільність фінансів елітного сектору і держави, механізм перекладання витрат і вилучення доходів на користь елітного сектору.

В статье рассматривается воздействие базовой тенезационной институциональной матрицы на характер экономического реформирования, в частности в налоговой сфере.

Ключевые слова: паразитарная элитная экономика, нераздельность финансов элитного сектора и государства, механизм перекладывания затрат и извлечения доходов в пользу элитного сектора.

The paper examines the impact of the base tenization-
nou institutional matrix nature of economic reform, parti-
cularly in the tax area.

Keywords: parasitic elite economics, finance inseparability elite sector and the state, the mechanism of shifting the costs and income generation for the benefit of the elite sector.

Постановка проблеми. Процеси деформації державного управління, низька ефективність економічного реформування, викликані ними масштабні загрози з боку чинників тінізації обумовлюють необхідність створення системної їм протидії, вивчення базових, глибоких факторів інституційної соціально-економічної структури, які асимілюють в негативному тренді позитивні, початкові кроки реформ. У зв'язку з цим

розгляд шляхів піднесення рівня економічної політики держави, в тому числі детінізаційних її сегментів, обмеження тінізаційно-дефіцитногенних факторів впливу на економіку є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом значного поглиблення вивчення природи тіньових механізмів.

Необхідність протидії системній тінізації економіки знайшла відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілому ряді відомих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища

тіньової економіки, особливостей впливу базової тінізаційної інституційної економічної структури на процеси реформування вони потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного забезпечення вивчення сутності тіньової економіки, її інституційної структури та формування засад ефективної детінізаційної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Безпосередня якість соціально-економічних процесів певних секторів економічної структури, зокрема їх потенціал реформації, визначається не стільки їх частковим власним потенціалом, скільки просуванням якості базових інституційних структур, їх асиміляційними можливостями щодо перших. До них, щодо вітчизняної економіки, слід віднести крайню нерівномірність розподілу серед суб'єктів господарювання залежності від можливостей експлуатації ресурсів влади, впливу їх тіньового використання та отримані результати, захисту прав власності, викривлення їх під впливом чинників, які не відносяться до ефективності використання ресурсів самого підприємництва.

У зв'язку з цим особливістю сучасних процесів модернізації, реформування вітчизняної економіки (в тому числі у податковій сфері) є, з одного боку, поглиблення кризового стану більшої частини промисловості, сільського господарства, транспорту, деформація громадських, політичних та державних структур, з іншого – швидкий розвиток передовсім певних сегментів фінансового ринку, які сконцентрували у собі значну масу доходів народного господарства та важелі влади. Поєднання двох провідних тінізаційних факторів трансформаційних процесів у вітчизняних умовах – утворення глибокого міжсекторного розламу та гібридизація влади¹, що обумовили виникнення особливої соціально-економічної інституційної структури – елітної економіки.

Сучасна елітна економіка – це базова, інституційна матриця, системоутворюючий сектор народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектору, який обумовлює головне спрямування, статичну та динамічну її якість, а разом з тим і систему головних інтересів та протиріч економічного розвитку, інших вторинних процесів, зокрема реформування, характер зв'язку між базовою матрицею та периферійними секторами, асиміляція других першим. Конкретна соціально-економічна форма елітного сектору залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства, в яких відбувається модифікація цієї форми. В умовах кризи державного управління, загострення протиріч модернізації елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Сучасна фінансова, економічна криза активно виконує функцію щодо посилення перерозподілу власності та влади на користь суб'єктів паразитарного елітного сектору.

Головним видом монополії, яка є системоутворюючим атрибутом для функціонування паразитарного елітного сектору, виступає монополія на експлуатацію адміністративного ресурсу органів державної влади на свою користь.

Звідси, власне, і випливає макроекономічна основа функціонування державної влади у суспільствах з механізмами її гібридизації: держава бере на себе борги елітної економіки задля забезпечення інтересів перерозподілу власності та влади [1, 2, с. 359; 3, с. 123–127]. У цих умовах борги елітної економіки стають державним боргом. Це може здійснюватися шляхом прямого кредитування підприємств цього сектору, створення пільгового режиму оподаткування, позачергового відшкодування податкового кредиту, бюджетного фінансування, залучення до об'єктів, що отримують зарубіжні кредити під гарантію уряду, тощо. Спосіб перекладання боргу елітної економіки на борги держави суті справи не змінює, потенційно кожна угода, до якої причетний елітний сектор, автоматично створює державне боргове зобов'язання. Під нього (потенційно) автоматично, безготівково випускаються державні платіжні засоби – гроші та інші види боргових державних цінних паперів [4, с. 29]. Іншими словами, в елітного сектору та держави значною мірою, відносно, існують спільні, нероздільні (у зв'язку з гібридизацією, відсутністю чітких кордонів між сферами діяльності) фінанси, єдиний сукупний бюджет у доходній та витратних частинах. Доходи підприємств цього сектору від монопольного підвищення цін зумовлюють виникнення державного інфляційного податку, тобто отримують форму державних доходів від інфляції. Ініціювання підприємствами елітного сектору державного інфляційного податку здійснюється у два етапи. Спочатку на споживача через зростання цін по технологічному ланцюгу перекладаються зрослі витрати підприємств, які визнані і забезпечені державою. На наступному етапі, коли держава санкціонує сплату витрат підприємств і забезпечує це санкціонування чи то наданням кредитів, чи то здійсненням платежів, автоматично утворюються безготівкові гроші. У витратній частині віртуального єдиного бюджету підприємств елітного сектору і держави витрати цих підприємств входять до сукупних державних витрат. У доходній частині віртуального єдиного бюджету виробники елітної економіки і держава разом збирають зі споживача інфляційний податок від завищених монопольних цін на кінцеву продукцію.

Іншими словами, елітний сектор самостійно, довільно і заздалегідь (до витратно-грошового забезпечення держави) створює державні зобов'язання (гроші, їх агрегати). Цьому цілком відповідають особливості діючого безготівкового емісійного механізму: нова грошова маса не виступає як лімітуючий чинник створенням елітним сектором державним грошовим зобов'язанням. Дана закономірність тотожна утворенню двоїстості грошей, тобто наявності самостійних безготівкових і готівкових їх потоків [3, с. 374–375]. Пер-

¹ Однією з важливих форм сучасної паразитарної елітної економіки є поєднання влади і бізнесу. У новітніх умовах, незважаючи на певні намагання роз'єднати ці дві сфери суспільних відносин, дана проблема принципово не просунулася до свого вирішення, спостерігається лише модифікація гібридизації влади, пристосування до нових умов існування.

ший з них не просто технічний спосіб обігу готівкових грошей (як це притаманно розвинутій ринковій економіці), а особлива, інша їхня форма. Ініціювання грошової емісії у безготівковій, а не готівковій формі, пріоритетність безготівкових грошей дозволяє суб'єктам господарювання елітної сфери надавати незабезпечені боргові зобов'язання під майбутнє державне покриття начебто від імені держави. Незалежність створюваної суб'єктами господарювання елітної сфери обсягу безготівкових грошей від ліквідної маси готівкових змушує державу адаптуватися до зростання витрат елітної економіки, збільшуючи обсяги готівки в обігу. Все це означає наявність в елітній сфері, по суті, функції емісії державних грошей та первинної грошової влади.

Розглянемо ситуацію щодо економічних зв'язків елітного та ординарного підприємств, при якій перше виступає як посередник (1) між підприємством, що видобуває сировину, і підприємством, яке її споживає (2), що є достатньо характерним для вітчизняних реалій.

Основною формою реалізації економічної експлуатації суспільства елітною економікою є привласнення тіньового наддоходу $\Delta Д_e$ (див. рис.), який структурно формується з трьох головних елементів: «сіро-чорних» відносин щодо доходу (тіньової дельти), який утворюється за рахунок перекладання частини своїх витрат та зобов'язань перед суспільством, державою в процесі обміну діяльністю на ординарні структури та державу – $\Delta Д_{п1}$ разом з $\Delta Д_{п2}$, тіньового та офіційного доходу, який утворюється за рахунок безпосереднього використання можливостей гібридизації влади – за рахунок отримання різного роду преференцій елітному сектору з боку держави – $\Delta Д_d$; тіньового доходу, який утворюється при тінізації розподільчих відносин щодо частини доходу, отриманого в процесі реалізації продукції, послуг – $\Delta Д_r$.

Таким чином, величина елітного наддоходу $\Delta Д_e$, яка має в основному тіньове походження, являє собою рівняння: $\Delta Д_e = \Delta Д_{п1} + \Delta Д_d + \Delta Д_r$.

Методом отримання елітного наддоходу є метод перекладання витрат та вилучення доходів у кількох своїх декомпозиціях, який дозволяє отримувати наддоход за рахунок вилучення різниці між реальними та офіційними доходами на основі викривлення розподільчих відносин елітною сферою з контрагентами та державою, здійснення умисного відхилення офіційної (звітної) вартості товару (послуги), який реалізовується чи придбається від його реальної вартості (фальсифікації вартості) [5, с. 83].

Однією з декомпозицій загального методу тіньового перекладання витрат та вилучення доходу є метод перекладання витрат та зобов'язань елітного сектору на зобов'язання держави і далі на ординарні структури, утворення за рахунок цього додаткового тіньового доходу елітної структури – $\Delta Д_p$, який складається із $\Delta Д_{п1}$ та $\Delta Д_{п2}$. При невирішенні проблеми відносної нероздільності фінансів елітної економіки та держави, при ендогенності сукупних витрат і грошей можливості держави у відношенні прямого, первинного контролю бюджету і грошової емісії значно обмежені. Первинний, прямий державний контроль за рухом витрат та утворенням грошей суттєво згорнутий у зв'язку з тим, що майбутні державні витрати та їх майбутнє грошове покриття заздалегідь створено елітною економікою. Відповідно звідси невідконтрольні державі і заходи щодо обмеження інфляції, яка при ендогенності грошей створюється шляхом підвищення цін та тарифів ланками елітної економіки, а держава тільки засвідчує це своїм грошовим забезпеченням, що відносно падає у ціні. Елітний сектор, монополізуючи дії держави щодо обслуговування своїх інтересів, перекладає на державу частину своїх боргів перед суспільством, що утворює для цього сектору додатковий дохід $\Delta Д_{п2}$, який автоматично створює державний борг і нарощує його через підвищення цін та тарифів на свою продукцію та послуги (для ординарного сектору). Проблема контролю зростання державного боргу виявляється проблемою кон-

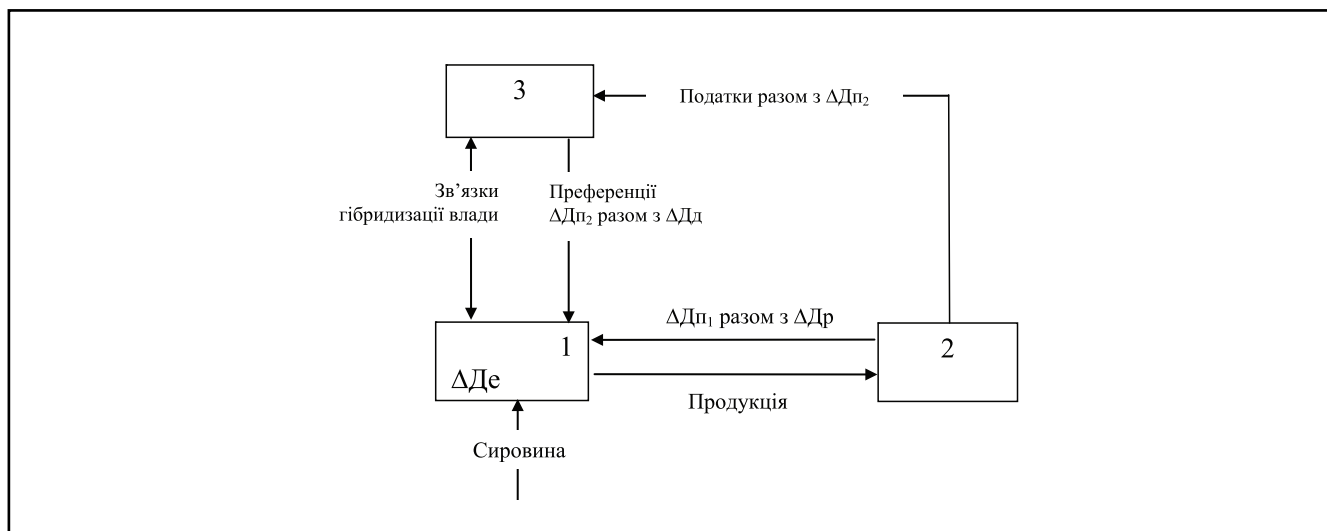


Схема вилучення елітним підприємством тіньового доходу із застосуванням методу тіньового перекладання витрат та вилучення доходу

1 – елітне підприємство; 2 – ординарне підприємство; 3 – держава.

тролю цін на продукцію елітного сектора. В умовах нероздільності фінансів держава може контролювати розмір сукупних витрат, відповідні обсяги своїх боргів та інфляцію тільки непрямим і вторинним шляхом – за допомогою контролю угод купівлі–продажу, тобто фізичної кількості спожитих підприємствами матеріальних ресурсів, заробітної плати та оптових цін купівлі–продажу. Необхідний рівень фінансового контролю за витратами елітного сектора може бути забезпечений тільки системою державного капіталізму шляхом узгодження з державою цін на продукцію підприємств, у тому числі з числа елітного сектора, державного визначення нормативного рівня її прибутковості.

Скасувавши контроль цін, доходів та заробітних плат в умовах проведення трансформаційних реформ монетаристськими засобами, держава випускає сукупні витрати елітного сектора як свої з–під єдиного можливого їй приступного вторинного непрямого контролю. Вивільнення цін, здійснене через необхідність обслуговування інтересів елітного сектора, стає вивільненням створюваної цим сектором ендогенної інфляції, що означає обкладення інфляційним податком ординарної економіки та населення – ($\Delta D_{п,1}$). Елітний сектор не тільки активно сприяє зростанню інфляції, а й активно використовує фактор інфляції у своїх інтересах.

Так, для створення умов експлуатації суспільства за допомогою інфляційних засобів в інтересах елітного сектора держава одночасно застосовує засоби вторинного, непрямого обмеження інфляції за допомогою посилення контролю витрат та грошей – через затримку платежів та обмеження кредитів. Ці засоби сприяють, з одного боку, подальшому посиленню елітного становища певних сегментів національної економіки за рахунок погіршення умов функціонування ординарної економіки – монополізації елітним сектором ринку грошей та кредитів, а з іншого – сприяють подальшій штучній тінізації діяльності ординарної економіки на цих ринках і розширення потенціалу застосування до її суб'єктів заходів репресивного характеру.

Ринкова реформа в умовах ендогенності грошей для елітного сектора економіки має починатися не зі звільнення цін, а з встановлення державного контролю над сукупними витратами та грішми. Для цього треба розділити фінанси елітного сектора і держави, позбавити підприємства цього сектора фіскальної, адміністративної та грошової підтримки влади, зробити державні витрати та випуск грошей для елітного сектора екзогенними, з самого початку контролюваними державою [6].

Нероздільність фінансів держави та елітного сектора обумовлює функціонування багатоканального механізму тінізації, через який, по–перше, борги елітного сектора через бюджетно–податкові важелі держави перекладаються на зобов'язання ординарного, що виявляється, зокрема, у посиленні податкового навантаження на нього та синхронного, паралельного послаблення державної фінансової підтримки ординарних структур [7, с. 11]; по–друге, посилю-

ються економіко–адміністративні можливості елітного сектора, який тягнє до тіньової діяльності, здійснювати масштабні фінансові трансферти, схеми ухилення від оподаткування, зловживання при виконанні зобов'язань щодо повернення кредитів під гарантію уряду, використовуються підпільні кредитно–банківські системи, посилюється тіньова експлуатація послабленого стану економіки країни тощо; по–третє, звужуються транспарентні можливості для виживання ординарного сектора в зв'язку із втратою ним не тільки підтримки з боку держави, а й розвитку обмежень з її боку – фіскально–адміністративного тиску на ординарну економіку. Розвиток тіньового потенціалу елітного сектора в бюджетно–фінансовій сфері супроводжується потужним зростанням з боку неї неекономічних методів конкуренції.

Бюджетна сфера в умовах глобальної кризи та панування паразитарної елітної економіки базується і на відповідній кризовій формі міжсекторного розламу – суттєвих відмінностях у відповідальності держави за бюджетування тієї чи іншої сфери як у просторі, так і за часом. Це означає наявність кумулятивного ефекту в розширеному відтворенні тіньових процесів, особливо в умовах сучасних кризових деформацій.

Надлишкове податкове навантаження видається одним із найбільш криміногенних факторів, що стимулюють зростання тіньової економіки, в тому числі те, яке виходить від елітної її частини. Так, стан податкової системи обумовлює становище, при якому структура податкових вилучень не відповідає структурі доходів суб'єктів господарювання, податкове навантаження через наявність елітного сектора і деформації ним економічного простору розподілене нерівномірно. Промисловість України, яка виробляє 39,0% ВВП, сплачує 53,8% усіх податків. У той же час внесок банківського і торгового секторів, які частково можна віднести до елітної частини економіки, не відповідає їхнім реальним фінансовим можливостям і потребує аналізу на рівні диференціації економіки за рівнем їх елітності та наближену до влади (гібридизації). Наприклад, торгівля, що дає офіційно 8,6% ВВП, вносить до бюджету лише 3,1% податків.

Одним із найбільш негативних впливів, з одного боку, на погіршення умов функціонування ординарного сектора – на вимивання обігових коштів підприємств, зниження платоспроможності юридичних і фізичних осіб, пригнічення процесів економічного відтворення, а відповідно й на тінізацію економічної діяльності цього сектора, а з іншого – на посилення паразитарних засад діяльності елітного сектора тіньовими засобами здійснює податок на додану вартість. Він виступає одним з яскравих інструментів панування елітного сектора з використанням засобів зовнішньоекономічної сфери, а звідси і вагомим засобом її тінізації.

Оподатковуваний оборот ПДВ в Україні є занадто широким, до нього належать складники, які виходять далеко за межі новоствореної вартості, – акцизний збір, амортизація, збори до державних цільових фондів та інші податки, що повинні бути включені до собівартості продукції. По суті, ПДВ є своєрідним

економічним гібридом від схрещення податку на додану вартість, який існує у багатьох країнах, та податку з обороту, який колись був елементом податкової системи України [8, с. 49–52]. Як наслідок існуюче вимивання обігових коштів підприємств ординарного сектору та відсутність для них можливості бюджету своєчасно відшкодовувати ПДВ і є суттєвими чинниками, що зумовлюють кризу платежів, пригнічення процесів відтворення та дестабілізацію податкових надходжень до бюджету. Можна зробити висновок про те, що відшкодування ПДВ з бюджету, в тому числі його кримінальна складова, стали одним із суттєвих важелів у діяльності елітної економіки у податково-бюджетній сфері, яка завдає величезних прибутків. Платники ПДВ часто включають до податкового кредиту суми податку за продукцію, яка була придбана за фіктивними угодами та податковими накладними. Багато зі схем функціонування фіктивного підприємництва були створені насамперед з метою незаконного отримання відшкодування ПДВ. За допомогою фальсифікації товарно-транспортних та митних документів злочинці отримують значні суми відшкодувань ПДВ на експорт з бюджету, абсолютно не займаючись здійсненням останнього.

Зловживання з відшкодуванням ПДВ свідчать про те, що цей податок фактично кредитує елітні структури, відволікаючи при цьому обігові кошти підприємств, необхідні для забезпечення процесів капіталообігу, зумовлюючи непродуктивні витрати бюджетних коштів на його адміністрування, а при його поверненні є засобом скоєння економічних злочинів та чинником корупціонізації органів, що здійснюють регулювання та контроль за цими процесами.

Непрозорими, як свідчить практика попередніх років, можуть виявитися механізми так званої вексельної форми сплати ПДВ. Найвагоміші ризики в цій частині пов'язуються з можливостями відновлення негрошових форм розрахунків з державним бюджетом, що не припустимо ні з економічної, ні з соціальної точки зору.

Існуючий порядок справляння податку на прибуток також є елементом у системі асиметричного забезпечення та підтримки позицій елітного та ординарного секторів, а отже і відсутності транспарентності у їх функціонуванні. Про першість функцій щодо обслуговування потреб елітного сектору системою справляння цього податку свідчить і використання в політиці його регулювання переважно дискреційних регуляторів.

Відомо, що податково-бюджетна політика може спиратися на дві системи стабілізаторів – автоматичної та дискреційної дії. Позитивно-регулятивний потенціал першої пристосований до дії в умовах сталого економічного зростання, яким притаманні збільшення рівня номінальних та реальних доходів широких верств населення, піднесення обсягу доходів та розширення бази оподаткування. Проте автоматичні стабілізатори є інструментом обмеженої дії, тому податково-бюджетна політика потребує доповнення її дискреційною – свідомим створенням системи податкового менеджменту, який

враховує наявний податковий потенціал економіки і забезпечує його реалізацію плануванням податків та державних витрат. Природно, що в умовах трансформаційних процесів значення дискреційних методів податково-бюджетної політики зростає [9, с. 361–362]. Проблема, однак, полягає в тому, що потенціал дискреційної політики в умовах гібридизації влади і нероздільності фінансів держави та елітного сектору свідомо використовується для перекладання їх тягаря на ординарний. Так, у середньому в країнах ОЕСР при вищій ставці податку на прибуток надходження від цього податку становлять в останні роки близько 3% ВВП, що вдвічі менше, ніж в Україні. Частка податку на прибуток у загальній сумі бюджетних надходжень в Україні в останні роки вдвічі перевищувала середні показники по країнах ОЕСР [10, с. 64].

Високий рівень тінізації має сфера формування доходів фізичних осіб України та їх оподаткування, чому сприяє існуючий прибутковий податок з громадян. В економічно розвинених країнах ці податки становлять значну частину доходів бюджету і посідають одне з перших місць серед джерел державних доходів. Так, наприклад, у другій половині 90-х років питома вага індивідуального прибуткового податку в податковій структурі становила: у США – 37,6%, Швеції – 35,3%, Німеччині – 20,2%. Це дає змогу будувати і відповідну бюджетну систему, яка значною мірою повернута в бік платника податків, наближена до нього і покликана забезпечити його соціальні потреби. В Україні, де, за деякими оцінками, близько 80–90% усього населення країни перебуває за межею малозабезпеченості, рівень частки прибуткового податку з громадян у податковій структурі в 15,3% є порівняно високим [11, с. 272].

До системи оподаткування населення входять прямі і непрямі податки, збори й добровільні внески. Об'єктом оподаткування є доход, 90% якого становить заробітна плата. Аналіз співвідношення фонду оплати праці та загального обсягу сплачуваних населенням податків у цілому по національній економіці України свідчить, що на сьогодні близько 66% заробітку працюючого стягується до бюджету у формі податків. Це один із найвищих рівнів оподаткування доходів трудової людини у світі [12, с. 21]. Основний висновок з цього можна сформулювати таким чином: сьогоденний рівень оподаткування в Україні – одна з головних причин нашої бідності, високого рівня тінізації розподільчих процесів, їх архаїзації та гібридизації.

Наявність паразитарної елітної економіки обумовлює надлишковий тиск (у тому числі податковий) на доходи суб'єктів економіки в бік значного зменшення, а відтак перетворення останніх на вторинних суб'єктів тіньової діяльності. Це зв'язано, зокрема, з дією в українських реаліях незбагненного парадоксу: найбільш пригнічений фактор виробництва – праця – є основним наповнювачем доходної частини бюджету країни. Дані реалії є результатом викривлення пропорцій між первинними факторами, наслідком чого є невинновато високе навантаження на штучно стисну-

ті доходи населення і ординарного бізнесу. Таким чином, не-ефективність структури вітчизняного капіталу, наявність розвинутої паразитарної його складової обумовлює відповідну стійку систему дисфункційності діючої бюджетно-фінансової складової державного управління, що стримує зростання заробітної плати і кінцевого попиту, штучно збільшує витрати на виробництво вітчизняної продукції і, як наслідок, сприяє зростанню тінізаційних процесів.

Висновки

Таким чином, особливістю сучасних процесів модернізації, реформування вітчизняної економіки (в тому числі у податковій сфері) є утворення глибокого міжсекторного розламу та гібридизація влади, що обумовили виникнення особливої соціально-економічної інституційної структури – елітної економіки. Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади, замість цього зрощення її з владою, виведення з-під контролю суспільства перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової діяльності – на основний двигун, каталізатор поширення тінізації економічного життя через перекидання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки.

Суб'єкти елітного сектору України в умовах утворення квазіринкових відносин як альтернативних по відношенню до держави центрів влади воліють максимально експлуатувати силу держави, перекидати на неї свої зобов'язання та витрати, одночасно забезпечувати відрив своїх доходів від державних в основному, за рахунок їх еміграції за кордон.

В елітного сектору та держави значною мірою, відносно, існують спільні, нероздільні (у зв'язку з гібридизацією, відсутністю чітких кордонів між сферами діяльності) фінанси, єдиний сукупний бюджет у доходній та витратних частинах. Доходи підприємств цього сектору від монопольного підвищення цін зумовлюють виникнення державного інфляційного податку, тобто отримують форму державних доходів від інфляції.

Основною формою реалізації економічної експлуатації суспільства елітною економікою є привласнення тіньового наддоходу. Методом отримання елітного наддоходу є метод перекидання витрат та вилучення доходів в кількох своїх декомпозиціях, який дозволяє отримувати наддоход за рахунок вилучення різниці між реальними та офіційними доходами на основі викривлення розподільчих відносин елітною сферою з контрагентами та державою, здійснення умисного відхилення офіційної (звітної) вартості товару (послуги),

який реалізовується чи придбається від його реальної вартості (фальсифікації вартості).

Тому без руйнування впливу інституційної матриці утворення паразитарних наддоходів олігархічного сектору неможливе проведення ефективних економічних реформ, у тому числі податкової.

Список використаних джерел

1. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
2. Дергачев В.А. Геоэкономика (современная геополитика) / В.А. Дергачев. – К.: ВИРА-Р, 2002. – 512 с.
3. Кара-Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
4. Алексеенко И. Честное пионерское / И. Алексеенко // Бизнес. – 1998 (30 нояб.). – С. 29.
5. Турчинов О.В. Теньовая экономика: закономерности, механизмы функционирования, методы оценки / О.В. Турчинов. – К., 1996. – 199 с.
6. Бернштам М. Четыре вопроса ученым Гугеровского института / М. Бернштам, Ч. Маклур, Э. Лазир // Российский экономический журнал. – 1992. – №3. – С. 56–62.
7. Антипов В.І. Податково-бюджетна політика держави і проблема тінізації економіки / В.І. Антипов // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 9–12.
8. Павлишенко М. Про економічну суть податку на додану вартість / М. Павлишенко // Економіка України. – 1993. – №7. – С. 49–52.
9. Ляшенко Ю.І. Регулятивний потенціал бюджетно-податкової політики держави та проблеми його реалізації / Ю.І. Ляшенко // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 361–376.
10. Луніна І.О. Державні фінанси України у перехідний період / І.О. Луніна; Б.Є. Кваснюк (відп. ред.); НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2000. – 296 с.
11. Славкова А.А. Реформування прибуткового оподаткування населення в Україні і шляхи посилення його фіскальної та регулюючої дії / А.А. Славкова // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку): зб. наук. пр. за матер. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 272–273.
12. Василик О. Податки в системі регулювання доходів юридичних і фізичних осіб / О. Василик // Економіка України. – 1993. – №4. – С. 20–29.

Міжнародна конкурентоспроможність фондових ринків трансформаційних економік в умовах фінансової відкритості

Стаття присвячена проблемі взаємозв'язку між залученням корпоративного фінансування на міжнародних фінансових ринках і характеристиками національних фондових ринків. Висвітлено основні негативні ефекти впливу закордонного лістингу і зарубіжної торгівлі національними акціями на характер функціонування, значимість і перспективи розвитку фондових ринків трансформаційних економік.

Ключові слова: міжнародні корпоративні випуски, міжнародні фінансові ринки, фінансова відкритість, фондова біржа, фондовий ринок, трансформаційні економіки, регіональна фінансова інтеграція.

Стаття посвящена проблеме взаимосвязи привлечения корпоративного финансирования на международных финансовых рынках и характеристик национальных фондовых рынков. Раскрыты основные негативные эффекты влияния заграничного листинга и зарубежной торговли национальными акциями на характер функционирования, значимость и перспективы развития фондовых рынков трансформационных экономик.

Ключевые слова: международные корпоративные выпуски, международные финансовые рынки, финансовая открытость, фондовая биржа, фондовый рынок, трансформационные экономики, региональная финансовая интеграция.

The article covers the problem of relationship between the corporate financing on the international financial markets and patterns of national stock markets. It focuses on the main negative effects foreign listing and international trade of national stocks have on the characteristics of functioning, meaningfulness and prospects of development of stock markets in transition economies.

Keywords: international corporate issues, international financial markets, financial openness, stock exchange, stock market, transition economies, regional financial integration.

Постановка проблеми. Залучення коштів на міжнародних фінансових ринках безпосередньо характеризує ступінь міжнародної фінансової інтегрованості економіки і посідає особливе місце у фінансуванні економічного розвитку трансформаційних економік. Постачаючи довгострокове фінансування, зовнішні ринки відіграють важливу роль у формуванні основного капіталу. Фінансуючи операції злиття і по-

глинання, міжнародні фінансові ринки діють як механізм фінансування концентрації власності на окремому підприємстві, галузевої концентрації і міжгалузевої інтеграції. Зрештою, доступ до зовнішнього фінансування визначає розмір дефіциту поточного рахунку, який може дозволити собі країна, що здійснює переорієнтацію структури виробництва і споживання та відновлює запас капіталу. Тому існує прямий зв'язок між здатністю залучати міжнародний капітал і швидкістю реформування трансформаційних економік, а потоки міжнародного капіталу кореспондуються з рівнем фінансового розвитку і ВВП на душу населення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У сучасній науковій літературі дослідження міжнародного фінансування зосереджене насамперед на вивченні факторів, що знаходяться в основі структури міжнародних потоків капіталу, порівняльній оцінці переваг і недоліків вільного руху капіталу (Р. Альбукерке, А. Дарешвар, І. Доронін, К. Йен, Д. Кауфман, А. Кіреєв, М. Кхан, П. Кругман, Ф. Лейн, П. Мауро, М. Обстфельд, Е. Прасад, А. Разін, К. Рейнхард, А. Розе, Е. Садко, Дж. Стигліц, А. Фарія, Дж. Френкель, З. Чен та багато інших). При цьому головна увага вітчизняних науковців приділяється визначенню сутності, особливостей та механізмів залучення фінансових ресурсів боргового характеру з акцентом на єврооблігаціях. Масштаби і рівень дослідження фінансування через міжнародні ринки акцій більш обмежені, а переважна більшість досліджень зорієнтована на визначення загальних тенденцій і потреб зовнішнього фінансування для корпоративного сектору трансформаційних економік (В. Адаменко, Л. Безчасний, С. Онишко, С. Гардин, О. Гриневич, В. Клименко, І. Мазун, Л. Мельничук, Г. Прантенко, В. Підліснюк, С. Румянцева, Т. Тереминькіна, І. Хмарська, П. Хохряков, О. Чернега та інші). Аналіз фінансування компаній через випуск міжнародних акцій концентрується на трьох основних напрямках. Перший стосується ролі залучення фінансування на світовому ринку капіталу. У даному разі аналізується розвиток міжнародного фондового ринку як джерела фінансування інвестицій, досліджуються фундаментальні та короткострокові тенденції цього ринку та їх вплив на внутрішню інвестиційну діяльність, а також макроекономічні наслідки транскордонного руху капіталів та його вплив на фінансову безпеку країни. Другий напрям акцентує увагу на проблемах виходу корпоративних емітентів на міжнародні фінансові ринки, зокрема способах залучення іноземного капіталу че-

рез первинну публічну пропозицію акцій (Initial Public Offering – IPO) і випуски депозитарних розписок. Досліджуються характер публічних розміщень акцій українськими компаніями на міжнародних фондових біржах, основні переваги та недоліки IPO, перешкоди при проведенні публічних емісій акцій та шляхи їх подолання. Третій напрям має більш прикладний характер і присвячений стратегії IPO, оцінці вартості та ціноутворення при виході на ринок IPO, аналізу факторів, що визначають результати відкритого розміщення акцій з урахуванням світових тенденцій проведення IPO.

Проте існує принципова різниця між можливостями зовнішніх фінансових ринків як механізму залучення інвестицій і реальним впливом, що має залучення капіталу за кордоном на розвиток національних фінансових систем. Цей аспект взаємодії з міжнародними фінансовими ринками залишається мало вивченим.

Мета статті – розкрити наслідки корпоративного фінансування через міжнародні фінансові ринки для розвитку фондових ринків трансформаційних економік.

Виклад основного матеріалу. Трансформаційні економіки почали напряму звертатися на міжнародні фінансові ринки з середини 1990-х років. Залучення міжнародного фінансування непропорційне за розподілом інструментів: зовнішні ресурси залучаються компаніями регіону в основному з використанням боргових інструментів. Така тенденція закономірна для ринків, що формуються: світовий досвід свідчить – початково фірми залучають фінансування на ринках банківських кредитів та облігацій, згодом починають привертати фінансові ресурси через випуск акцій.

Механізм взаємодії між залученням зовнішнього фінансування і розвитком внутрішнього ринку капіталу реалізується у різних формах і має різні ефекти – і позитивні, і негативні. У процесі розвитку чітко визначився суперечливий вплив вільного доступу до міжнародних фінансових ринків на функціональні характеристики фондових ринків трансформаційних економік. Згідно з міжнародною CAPM частка акціонерного інвестування в певний національний ринок має відповідати його величині у капіталізації світових ринків. Особливість трансформаційних економік – специфічне інвестиційне відхилення їх фондових ринків, зумовлене множинним міжнародним лістингом і збільшенням залучення іноземного фінансування через IPO і програми депозитарних розписок на ринках розвинених країн. Ця тенденція виникла у другій половині 1990-х років, коли великі компанії, щоб підвищити статус і забезпечити можливість нарощування капіталу, почали активно виходити на міжнародні ринки. У трансформаційних економіках спостерігалася дві хвилі міжнародного IPO. Перша виникла у 1996–1997 роках і завершилася різким спадом через російську фінансову кризу 1998 року і падіння глобального фондового ринку в 2000–2001 роках. З 2004 року виникла нова хвиля, пік якої припадає на 2007 рік (обсяг випусків – \$38,8 млрд.). У цілому кумулятивні обсяги фінансування, залученого через випуски міжнародних акцій

компаніями трансформаційних економік за 1999–2011 роки, склали \$120,5 млрд. Лідерами є Росія, Польща і Казахстан (\$74,4, \$20,2 і \$11,5 млрд. відповідно). Частка українських випусків міжнародних акцій менша – \$3,5 млрд. [1]. Унаслідок цієї динаміки відбулися значні зсуви у кількісних характеристиках фондових ринків країн ЦСЄ та СНД. Корпорації із закордонним лістингом акцій наприкінці 1990-х років складали у середньому 18% капіталізації фондових ринків трансформаційних економік [2, с. 113, 116], а в Казахстані їхня частка відповідала майже двом третинам внутрішньої капіталізації. У XXI ст. сформувалася група країн (Чехія, Естонія, Угорщина), де ринкова капіталізація компаній із закордонним лістингом досягла 95–99% сукупної капіталізації національних фондових ринків.

Тенденція тяжіння до зовнішніх ринків як джерела інвестицій типова для всіх економік з ринками, що формуються. Вона зумовлена рядом переваг міжнародних ринків проти національних: ширший діапазон обсягу ефективного залучення фінансування, нижчі витрати на залучення капіталу, менший термін, потрібний для організації і здійснення великого залучення інвестицій, подовження строковості боргів тощо. Додатковими мотивами виходу на зовнішні ринки є неефективність корпоративного управління, що заважає розвитку ринкової структури і ліквідності; подолання раціонування акціонерного капіталу на внутрішньому ринку і можливість зменшення корпоративних фінансових обмежень – нові капіталовкладення компаній стають менш чутливими до руху внутрішнього генерованих грошових коштів; скорочення витрат на залучення фінансування через доступ до ширшої бази капіталу з меншими трансакційними витратами; більша ефективність зовнішніх ринків капіталу за функціональними параметрами; можливість здобути визнання імені і підвищити свій статус. Для українських компаній наростаюча тенденція виведення акцій на міжнародний ринок в основі своїй має три основних чинники: доступ до більших обсягів фондів, ніж ті, що доступні на внутрішньому ринку; зменшення ризику поглинання (в тому числі рейдерського захоплення) через диверсифікацію власності; орієнтованість нових капіталістів на диверсифікацію капіталу за рахунок іноземної власності, щоб не розпильовувати власність на реальні активи серед широкої маси внутрішніх дрібних інвесторів. У цілому ж висока частка національних компаній країни, що мають крос-лістинги за кордоном, вказує на нездатність внутрішнього фондового ринку задовольнити їхні потреби.

Характерна риса трансформаційних економік – вихід не лише на ринки розвинених країн, а й на ті, що перебувають на стадії формування. Так, українські компанії використовують для IPO Лондонську, Німецьку і Варшавську біржі. Цей процес стимулюється створенням у розвинених країнах спеціальних ринків для торгівлі фінансовими активами трансформаційних економік (наприклад, електронна біржа NEWEX/Ost Boerse). На Віденській біржі навіть запрова-

джено індекс, який представляє винятково українські компанії (Ukrainian Traded Index – UTX).

Аналіз змісту наслідків тенденції «еміграції» акцій вказує – це чинник, що обмежує розвиток навіть найбільших фондових ринків трансформаційних економік. Виведення акцій за кордон визначає фрагментацію внутрішніх ринків: операції і формування цін на акції відбуваються під домінуючим впливом зовнішніх фінансових ринків. Теоретично закордонний лістинг може стимулювати внутрішню торговельну активність, якщо він сприймається національними інвесторами як ознака якості акцій. Фактично ж відбувається відтік фінансових активів і торгівлі ними поза межі національних фінансових систем, що означає перенесення фондової активності за кордон. За оцінками, у середньому вартість акцій країн ЦСЄ, що торгуються за кордоном, становить приблизно три чверті від вартості внутрішньої торгівлі. Хоча з розвитком фондових ринків відбувається частковий перерозподіл сукупних біржових оборотів на користь внутрішніх бірж, цей ефект має обмежений характер. Як наслідок, іноземні портфельні інвестори отримують можливість торгувати акціями компаній трансформаційних економік без участі в торгівлі на фінансових ринках цих країн, отже, значимість початкового ринку–емітента падає.

Зосередження торгівлі акціями трансформаційних економік за їх межами супроводжується зникненням великих компаній, що торгуються лише на внутрішньому ринку: середній розмір компаній, що мають міжнародний крос–лістинг або випустили депозитарні розписки, значно перевищує розмір компаній з внутрішнім лістингом. Це позбавляє фондові біржі трансформаційних економік і компаній, і ліквідності. Загальна тенденція останнього десятиліття – скорочення кількості компаній у біржовому лістингу. За 1998–2006 роки їхня кількість на біржах регіону скоротилася більш ніж на 30%. Подальше зростання лістингових компаній обмежене кількома країнами (Україна, Болгарія, Польща, Хорватія, Росія). У підсумку при загальному зростанні обсягів торгівлі акціями трансформаційних економік обороти на зовнішніх ринках зростають швидше, ніж на внутрішніх. Подрібнення ліквідності зумовлює високі трансакційні витрати внутрішніх фондових ринків. Основний елемент витрат – вартість впливу ринку, що обернено пропорційна ліквідності кожної акції. Низька ліквідність обмежує можливості корпорацій залучати фінансування за порівняно низьких витрат і задає високі неявні витрати для інвесторів (підвищений рух цін, високий ціновий спред). Високі загальні трансакційні витрати, своєю чергою, стимулюють подальше скорочення кількості акцій у лістингу і зменшення кількості потенційних інвесторів.

Фрагментація торгівлі акціями на внутрішню та іноземну веде до перенесення основного центру ціноутворення за кордон. Це визначає цінову неефективність фондових ринків трансформаційних економік. Механізм формування цін на акції базується на комплексі інформації, що охоплює показники прибутковості і дивідендних виплат конкретної фірми, стати-

стичні дані щодо угод з цими активами, характеристики внутрішньоекономічних факторів – економічної політики, політичного середовища, корпоративного законодавства, режиму оподаткування. Пул інформації неявно входить до ринкової вартості акцій і визначає рівень цінової ефективності ринку. Хоча при торгівлі акціями на фрагментованих ринках основні принципи ціноутворення зберігаються, роль невизначеності зростає, оскільки якість інформації, що враховується при оцінці акцій на внутрішніх і закордонних ринках, різна.

Унаслідок дії означених чинників низька ліквідність є постійною характеристикою фондових ринків трансформаційних економік, яка не залежить від структури торговельних систем, розвитку правового регулювання фондових ринків, характеристик інститутів і професійності інвестиційних посередників.

У ширшому контексті наслідки виведення акцій внутрішніх компаній за кордон виходять за межі кількісних параметрів національних фондових ринків. Розмір ринку відіграє суттєву роль у визначеності його довгострокової життєздатності. Фінансова глобалізація збільшує масштаб фондових ринків і підвищує той рівень капіталізації і ліквідності, який визначає їх міжнародну конкурентоспроможність. За існуючими на кінець XX ст. оцінками, щоб досягти точки, де зростання ринкової активності веде до зниження витрат при торгівлі, капіталізація ринку має бути не меншою \$15 млрд. [3]. У 2007 році – році найвищої активності більшості трансформаційних ринків з часу їх появи – цей поріг перетнули 11 країн (у тому числі Україна), проте лише у чотирьох з них (Польщі, Угорщині, Чехії, Росії) співвідношення обсягу торгівлі щодо ринкової капіталізації свідчить про досягнення ефективної межі. Значний обмежувачий чинник – розмір національної економіки. Малі країни неспроможні забезпечити умови розвитку, необхідні для формування ефективного ринку капіталів. На невеликих фондових ринках у публічному лістингу перебуває незначна кількість компаній, загальні витрати функціонування ринку високі. Через операційну неефективність торговельних систем та обмежений обсяг інвестиційних ресурсів компаніям вигідніше залучати фінансування на більш ліквідних закордонних ринках, що в результаті ще більше скорочує масштаби внутрішнього ринку.

Це вказує, що вільний вихід на міжнародні фінансові ринки об'єктивно розширює можливості розвитку для корпоративних емітентів трансформаційних економік, однак погіршує функціональні характеристики національних фондових ринків. З огляду на цю тенденцію постає питання щодо ідеології розвитку фондових ринків трансформаційних економік. Однозначної відповіді на нього немає. Проблемою є те, що мінімально необхідний розмір фондового ринку, який забезпечує високу ліквідність і низькі трансакційні витрати, внаслідок фінансової консолідації у розвинених країнах постійно збільшується. Тому мінімальний рівень масштабу ефективності теж зростає. У підсумку більшість фондових ринків країн ЦСЄ та СНД не здатні конкурувати з ринками розвинених країн у на-

данні торговельних послуг, а розвиток незалежних і ліквідних національних ринків стає все більш складним навіть для провідних трансформаційних економік із найбільшими за розмірами фінансовими системами. Внаслідок набула поширення ідея про недоцільність розвитку фондових ринків у кожній окремій країні. На думку деяких дослідників, з розвитком фінансової глобалізації політика, спрямована на розвиток фондових ринків у трансформаційних економіках, швидко застаріває і навіть є контрпродуктивною [4, с. 25]. Це стосується насамперед країн, інтегрованих до ЄС. Як вказує Л. Винхаз де Суза [5, с. 10–11], зростання транскордонної торгівлі фінансовими послугами і гармонізація правил обміну капіталу у ЄС у поєднанні з розвитком інформаційних технологій передбачають відсутність фактичної необхідності – і економічну неоптимальність, враховуючи ефект масштабу, – для кожної окремої країни мати власний фондовий ринок. Дійсно, глобальні тенденції свідчать, що більшість підходів імпортозамінної «домашньої» стратегії розвитку за сучасних умов неефективні. Однак різний ступінь і характер міжнародної інтегрованості трансформаційних економік вимагає відмінних стратегій пристосування до вимог глобальної конкуренції. На нашу думку, для них принципово можливі дві стратегії розвитку.

Для країн, що приєдналися до ЄС і решти малих економік ЦСЄ, об'єктивно необхідний напрям – інтеграція в європейський фінансовий ринок на основі технологічної платформи і ринкової моделі провідних європейських бірж. Така стратегія дозволить компенсувати нестачу фінансових послуг на внутрішніх фондових ринках за рахунок єдиного європейського ринку капіталу. Оптимальний варіант – інтеграція у пан'європейську електронну фондову систему із загально-регіональною зоною впливу. У цьому разі роль країни базування як місця, де мають торгуватися акції, перестає бути вирішальною. Рух у напрямі регіональної фінансової інтеграції активно відбувається у ЦСЄ. Початкові його форми – створення регіональних асоціацій, встановлення зв'язків з іншими фондовими ринками ЄС, лібералізація потоку інституційних інвестицій, створення об'єднаного індексу фондових бірж Центральної Європи (індекс CESI), зростання іноземної присутності на фінансових ринках цих країн. Сучасна тенденція набула форми міжнародної консолідації і базується на злиттях і поглинаннях фондових бірж. Щонайдалі цей процес просунувся у країнах Балтії – спочатку через злиття трьох балтійських бірж, пізніше – через їхнє поглинання й інтеграцію в ринок OMX, що охоплює біржі Копенгагена, Хельсінкі, Стокгольма, Таллінна, Риги, Вільнюса. Сьогодні ця фондова платформа об'єднує також фондові біржі Санкт-Петербурга і Вірменії. Консолідація відбувається також на основі Віденської біржі, що поглинула Будапештську, Люблінську та Празьку біржі і продовжує експансію на фінансові ринки СНД (Україна). Означена тенденція співпадає з розвитком зрілих ринків, де консолідація фондових систем здійснюється на глобальному рівні. Проте якісні характеристики консолідації в ЦСЄ дещо відмінні: вони передбачають

збереження існуючої структури ринку, включаючи діючі ринкові моделі і системи регулювання (група Віденської біржі).

Стратегія розвитку, об'єктивно необхідна для малих країн, інтегрованих в ЄС, є малопридатною, іноді неприйнятною для решти трансформаційних економік, особливо великих країн СНД. За незначним винятком, економіки СНД не беруть участі в тенденції глобальної консолідації і змушені дотримуватися переважно «домашньої» стратегії розвитку. За сутнісними характеристиками фондові ринки цих економік істотно поступаються зрілим ринкам. Сучасний стан їх національних фінансових систем – безпосередній результат незавершеності внутрішньої консолідації. Попри закриття частини менших фондових бірж характерна риса найбільших фондових ринків СНД (Україна, Росія) – співіснування широких неорганізованих ринків і домінуючих національних фондових бірж. Тому актуальним для них залишається подальший рух у напрямі внутрішньої консолідації, що є способом підвищення ефективності та конкурентоспроможності національних ринків і визначення їх економічного потенціалу. Міжнародні фінансові ринки не здатні виконувати всі функції національних фондових ринків. Міжнародні біржі зацікавлені в торгівлі акціями обмеженого кола провідних компаній. Невеликі і середні за розміром компанії з невеликою капіталізацією не здатні долучитися до цих ринків через міжнародний лістинг: вони невідомі, а отже неконкурентоспроможні для інвесторів провідних бірж. Такі компанії більш конкурентні у власних країнах, де їхня частка на ринку значна. Це визначає необхідність формування внутрішніх ефективних біржових механізмів, що забезпечують наявність відповідної ліквідності за справедливими цінами. Якщо внутрішні фондові ринки не зможуть відігравати адекватну роль, це позбавить більшість місцевих компаній небанківських джерел капіталу. З огляду на це для таких ринків пріоритетним залишається розвиток на внутрішній основі і спрямованість на обслуговування національної економіки. Через конкурентний тиск з боку зрілих ринків (у тому числі «еміграцію» акцій) ефективний розвиток фондових ринків даного типу вимагає регіональної кооперації та інтеграції, щоб створити власну конкурентоспроможну ринкову нішу. Форми такої інтеграції можуть бути різні – від формального альянсу між національними фондовими торговельними системами до корпоративного союзу. Перспективний напрям розвитку – створення на основі консолідації кількох національних бірж єдиної регіональної торговельної системи (регіональної біржі або електронної системи), яка домінуватиме на фінансових ринках економічно пов'язаних країн. Єдина торговельна система дозволить створити центр консолідації ліквідності, здатний конкурувати з міжнародними біржами, зокрема, якщо національні біржі об'єднають паралельні лістинги, інфраструктуру і сумісну технологічну платформу. Зосереджуючи цінні папери трансформаційних економік, така система здатна стати домінуючим гравцем на кількох національних ринках водночас. Завдяки концентрації регіональних лістингів індекс такої біржі може стати го-

ловним барометром стану регіональної економіки. Українські біржі не можуть претендувати на статус регіональної біржі через надмірно низьку ліквідність і технологічні та інфраструктурні недоліки. Ключові фактори створення регіональної біржової системи – грошові ресурси та інфраструктура. Тому потенційними регіональними біржами є сучасні лідери – Варшавська фондова біржа і російські РТС і ММВБ.¹ Враховуючи це, для України більш перспективна концепція – об'єднання національних фондових бірж у формі електронної технічної коаліційної угоди.

Висновки

Аналіз показує, що зростання доступу національних емітентів до міжнародного фінансування супроводжується зниженням конкурентоспроможності внутрішніх фондових ринків трансформаційних економік. Основний аспект цього негативного впливу визначається тенденцією «еміграції» акцій на закордонні ринки.

Враховуючи, що навіть за найоптимістичнішими прогнозами більшість фондових ринків країн ЦСЄ та СНД залишаться невеликими проти зрілих ринків, можна припустити, що в перспективі лише обмежене число трансформаційних економік матиме конкурентні переваги у спроможності створення ефективного національного ринку цінних паперів, що виступатиме альтернативою банківському фінансуванню. Це Росія, Польща та Україна, де потенційно представлена значна кількість інвесторів. Для менших країн потенційно вигідним і навіть необхідним є розширення доступу до іноземних фінансових послуг.

Історично міжнародні фінансові ринки характеризуються високою волатильністю, де чергування циклів буму і спаду доповнюються несподіваними і значними корекціями цін

фінансових активів. На зламі XX–XXI століть фінансова волатильність і премії за кредитні ризики перебували на історично низькому рівні. Ці характеристики світового середовища визначили зростаючі обсяги зовнішніх випусків акцій трансформаційних економік. Зміна циклічних характеристик у 2008–2009 роках викликала зростання премії за ризик, через що ринки фінансових активів підпали під тиск із негативними наслідками для реальної економіки. Це вказує: надмірна інтегрованість у міжнародні фінансові ринки, збільшуючи ризики розвитку фінансової нестабільності, додатково актуалізує необхідність зміни стратегії розвитку фондових ринків і моделі фінансової інтеграції трансформаційних економік.

Список використаних джерел

1. Global Development Finance database [Електрон. ресурс]. – Wash. D.C.: World Bank. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org>.
2. Financial Transition in Europe and Central Asia: Challenges of the New Decade. – Wash. D. C.: World Bank, 2001.
3. Malkamaki M. Are There Economies of Scale in Stock Exchange Activities? / Discussion Paper №32 / M. Malkamaki. – Helsinki: Bank of Finland, 1999.
4. Berglof E. The Great Divide and Beyond: Financial Architecture in Transition / William Davidson Working Paper №414 / E. Berglof, P. Bolton. – William Davidson Institute, 2001.
5. Vinhas de Souza L. Financial Liberalization and Business Cycles: The Experience of Future EU Member States in the Baltics and Central Eastern Europe / L. Vinhas de Souza. – Kiel: Institute for World Economics, 2004.

¹ Проникнення російських торговельних систем в український фондовий ринок активізувалося в 2008 році.

УДК 336.25

Д.С. СУШКО,

к.е.н., Міжнародний науково-технічний університет ім. академіка Ю. Бугая

Концепція суттєвості в аудиті: сутність, види, застосування в процесі виконання завдання з надання впевненості

Узагальнено теоретичні підходи до використання поняття «суттєвість» в аудиті. Проаналізовано умови застосування концепції суттєвості на всіх етапах проведення аудиту.

Ключові слова: суттєвість, концепція, підхід, рівні суттєвості, аудиторська думка.

Обобщены теоретические подходы к использованию понятия «существенность» в аудите. Проанализированы

условия применения концепции существенности на всех этапах проведения аудита.

Ключевые слова: существенность, концепция, подход, уровни существенности, аудиторское мнение.

Theoretical approaches for the application of the «materiality» substance are aggregated. Submission conditions of the materiality concept during all the audit stages are analysed.

Keywords: *materiality, concept, approach, materiality level, auditor's opinion.*

Постановка проблеми. Визначення аудитором суттєвості є предметом професійного судження та залежить від розуміння аудитором потреб користувачів фінансової звітності у фінансовій інформації. Висловлення судження аудитора при цьому базується на ряді припущень. Зокрема, що користувачі:

а) мають достатнє знання бізнесу, економічної діяльності та бухгалтерського обліку, а також готові вивчати інформацію у фінансовій звітності з належною ретельністю;

б) розуміють, що фінансову звітність підготовлено, надано й перевірено з урахуванням рівнів суттєвості;

в) визнають невизначеність, притаманну вимірюванню сум, що ґрунтуються на оцінках, судженнях і розгляді майбутніх подій;

г) приймають обґрунтовані економічні рішення на основі інформації, що міститься у фінансовій звітності.

Утім, як свідчить практика, більшість користувачів публічної фінансової звітності не мають уявлення про зазначені вище передумови висловлення аудитором думки щодо завдань з надання впевненості. Це породжує дисбаланс у взаємовідносинах між аудиторами та суспільством, оскільки асиметрія інформації унеможливує належне сприйняття роботи аудитора зацікавленими групами користувачів фінансової звітності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню суттєвості в аудиті присвячено праці багатьох вітчизняних вчених. Так, В.О. Гречишніковою [3] і М.Д. Корінком [4] узагальнено підходи до оцінки суттєвості помилок в процесі аудиту, М.Д. Озераном [5] та М. Панковою [6] актуалізовано проблему використання принципу суттєвості для оцінки достовірності фінансової звітності, О.Ю. Редьком [7], В.В. Рядською [8] та К.В. Саханевич [9] розглянуто практичні підходи для кількісного визначення рівня суттєвості в аудиті.

Аналогічним питанням присвячені праці російських вчених Т.М. Алдарової [10], П.П. Баранова [11], С.І. Жмілько [12], І.Г. Карпутової [13], Н.В. Кім [14; 15], А.К. Солодова [16] та О.Є. Суглобова [17], в яких досліджуються питання вибору підходів для оцінки суттєвості на різних етапах виконання завдання.

Серед останніх праць зарубіжних вчених слід виділити роботи С. Акель, якою встановлено межі між професійним судженням та суб'єктивним баченням аудитора концепції суттєвості [18], Х. Кортє, яким висвітлено практику використання кількісних оцінок суттєвості на прикладі аудиторських компаній Іспанії [19], К. Хьютона, дослідження якого спрямоване на проблему співвідношення суттєвості та очікувань користувачів [20], Т. МакКі, яким розроблене керівництво з кількісної оцінки рівня суттєвості для аудиторів Норвегії [21], М. Морару щодо загального огляду теоретичних підходів до суттєвості [22], а також праці Е. Попа [23] та Г. Спана [24] стосовно ідентифікації якісних факторів/ передумов до застосування суттєвості.

Незважаючи на широке висвітлення в науковій літературі окремих аспектів застосування концепції суттєвості, потребує подальшого дослідження порядок комплексного використання суттєвості на всіх етапах виконання завдання з надання впевненості, що вимагає вивчення сутності самого поняття «суттєвість» та виокремлення групувальних ознак для проведення класифікації умов та обставин суттєвого характеру.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів та умов для застосування концепції суттєвості на всіх етапах проведення аудиту в розрізі основних її видів.

Виклад основного матеріалу. Для виконання поставленого завдання нами було проведено узагальнення теоретичних підходів до використання поняття «суттєвість» в аудиті.

Представники першого підходу розглядають суттєвість як властивість інформації, використовуваної для формування судження та прийняття рішень. Зазначений підхід висвітлено в Міжнародних стандартах аудиту, зокрема, МСА 320 «Суттєвість в аудиті», згідно з яким інформація є суттєвою, якщо її пропуск або неправильне відображення впливають на економічні рішення користувачів, прийняті на її основі.

Представники другого підходу визначають суттєвість як властивість процесу або дії, певну характеристику відносин між контрагентами, стан чи середовище або їх наслідок. Такий підхід також знайшов своє відображення в стандартах аудиту, зокрема в МСА 200 концепція суттєвості застосовується аудитором під час планування, виконання аудиторських процедур, оцінки впливу ідентифікованих викривлень на аудит і впливу невивірених викривлень (якщо такі є) на фінансову звітність.

Судження про суттєвість здійснюються з огляду на супутні обставини; на них впливає розуміння аудитором потреб користувачів фінансової звітності у фінансовій інформації, а також величина або характер викривлення чи їхнє поєднання.

Саме другий підхід розмежовує суттєвість на властивість (якісна характеристика) та суму (кількісна характеристика).

У практиці аудиту прийнято поєднувати обидва підходи, що дозволяє комплексно використовувати концепцію суттєвості на усіх етапах аудиту.

Розглянемо основні визначення суттєвості, що використовуються при виконанні завдань з надання впевненості:

1) робочий рівень суттєвості (*performance materiality*) – сума або суми, визначені аудитором на рівні, нижчому від суттєвості для фінансової звітності в цілому, щоб знизити до прийнятно низького рівня ймовірність того, що сукупність невивірених або невиявлених викривлень перевищить рівень суттєвості для фінансової звітності в цілому. Якщо це доцільно, робочий рівень суттєвості також стосується суми або сум, визначених аудитором на рівні, нижчому від суттєвості для окремих класів операцій, залишків на рахунках та для розкриття інформації [1, с. 35];

2) суттєвість компонента (*component materiality*) – рівень суттєвості для компонента групи, який визначений аудиторською групою із завдання для групи [1, с. 36];

3) суттєвість виконання – це величина (величини), встановлена аудитором у розмірі, меншому, ніж суттєвість на рівні фінансової звітності, взятої в цілому, для того, щоб зменшити до прийнятно низького рівня достовірність того, що невикористані та невиявлені викривлення у сукупності перевищують суттєвість на рівні фінансової звітності в цілому. Якщо це застосовно, суттєвість виконання також належить до величини або величин, встановлених аудитором на рівні, нижчому від рівня або рівнів суттєвості для окремих класів операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації;

4) ризик суттєвого викривлення (risk of material misstatement) – це ризик того, що фінансова звітність містить суттєве викривлення до початку аудиту [1, с. 34];

5) суттєва невідповідність (material inconsistency) – це суперечлива інформація, отримана аудитором в процесі виконання процедур одержання доказів, яка суперечить інформації, що міститься у фінансових звітах. Суттєва невідповідність може викликати сумніви щодо аудиторських висновків, зроблених виходячи з раніше одержаних аудиторських доказів, та щодо основи аудиторської думки про фінансову звітність [1, с. 25];

Доповнює та пояснює концепцію суттєвості поняття «значущість» (significance) – це відносна важливість питання в конкретному контексті. Аудитор оцінює значущість питання в контексті кількісних та якісних чинників та умов його розгляду, наприклад, відносної величини, характеру впливу на предмет перевірки і висловленої зацікавленості передбачуваних користувачів або одержувачів [1, с. 21].

Як видно із наведених вище понять, концепцію суттєвості використовують на всіх етапах аудиту, що вимагає взаємозгодження різних показників та критеріїв в контексті вико-

нання завдання з надання впевненості. З цією метою нами було виділено групувальні ознаки для класифікації понять щодо застосування суттєвості в аудиті (табл. 1).

У концептуальних основах фінансової звітності поняття суттєвості часто розглядається в контексті підготовки та подання фінансової звітності. Попри розгляд суттєвості з використанням різної термінології її розуміння обмежується такими умовами:

- викривлення, включаючи пропуски, вважаються суттєвими, якщо обґрунтовано очікується, що вони, окремо або в сукупності, можуть вплинути на економічні рішення користувачів, які приймаються на основі фінансової звітності;
- судження щодо суттєвості робляться з урахуванням супутніх обставин і залежать від розміру або характеру викривлення, або їх поєднання;
- судження щодо питань, які є суттєвими для користувачів фінансовою звітністю, робляться на основі розуміння загальних потреб у фінансовій інформації користувачів як групи, а можливий вплив викривлень на окремих користувачів, потреби яких можуть значно відрізнятися, не розглядається [1, с. 330].

Умови застосування концепції суттєвості на різних етапах аудиту як завдання з надання впевненості наведено в табл. 2.

Визначення суттєвості передбачає застосування професійного судження. Часто до контрольного показника при початковому визначенні суттєвості на рівні фінансової звітності в цілому застосовується відсоток. До чинників, що можуть вплинути на ідентифікацію контрольного показника, належать такі:

- елементи фінансової звітності (наприклад, активи, пасиви, капітал, доходи, витрати);

Таблиця 1. Класифікація понять, що використовуються в концепції суттєвості

Групувальна ознака	Класифікація понять
За рівнем	Робочий (індивідуальний). Всеохоплюючий (загальний)
За суб'єктом	Аудитора (суттєвість в аудиті). Суб'єкта господарювання (суттєвість в обліку щодо тверджень, які містяться у фінансових звітах)
За характером	Якісна (ризик суттєвих викривлень, суттєва невідповідність). Кількісна (робочий рівень суттєвості, суттєвість компонента, суттєвість викривлень в цілому по фінансовій звітності, суттєвість виконання)

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 2. Використання концепції суттєвості на різних етапах виконання завдання з надання впевненості

Етап ЗНВ	Форма і спосіб застосування концепції суттєвості
Переддоговірний	Оцінка суттєвих обмежень для проведення аудиту, обумовлених етичними, економічними чи нормативними вимогами. Отримання розуміння клієнта з метою ідентифікації ризиків суттєвого викривлення та вибору підходу до виконання завдання з надання впевненості
Укладання договору	Викладення в меморандумі аудиту передумов для формування судження аудитора щодо кількісної оцінки рівня суттєвості
Планування	Встановлення робочого рівня суттєвості та суттєвості виконання як на рівні фінансової звітності в цілому, так і на рівні окремих рахунків та класів операцій
Виконання процедур одержання доказів	Ідентифікація значних ризиків та суттєвих викривлень у фінансовій звітності суб'єкта господарювання
Висловлення думки	Оцінка суттєвості впливу невикористаних виявлених викривлень на фінансову звітність клієнта та відповідна модифікація думки в аудиторському звіті

Джерело: розроблено автором.

– наявність статей, на яких найвірогідніше будуть зосереджувати увагу користувачі фінансової звітності конкретного суб'єкта (наприклад, для оцінки фінансових результатів користувачі можуть зосереджуватися на прибутку, доходах або чистих активах);

– характер суб'єкта господарювання, стадія життєвого циклу, на якій він перебуває, а також галузь та економічне середовище, в якому працює суб'єкт господарювання;

– структура власності підприємства та способи його фінансування (наприклад, якщо суб'єкт господарювання фінансується виключно за рахунок боргового фінансування, а не власного капіталу, користувачі можуть приділяти більше уваги активам, а також вимогам до них, ніж доходам підприємства);

– відносна нестабільність контрольного показника [1, с. 334].

Планування аудиту виключно з метою виявлення окремих суттєвих викривлень не враховує той факт, що сукупність індивідуально несуттєвих викривлень може призвести до того, що фінансова звітність буде суттєво викривлена та не залишає місця для можливих невиявлених викривлень.

Суттєвість виконання (яке, за визначенням, становить одну чи кілька величин) призначена для того, щоб зменшити до прийнятно низького рівня достовірність того, що сукупність невивірених і невиявлених викривлень фінансової звітності перевищить суттєвість на рівні фінансової звітності в цілому. Крім того, суттєвість виконання, що належить до рівня суттєвості, визначеного для окремого класу операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації, призначена для того, щоб зменшити до прийнятно низького рівня достовірності того, що сукупність невивірених і невиявлених викривлень для певного класу операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації перевищить рівень суттєвості для цього певного класу операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації.

Визначення суттєвості виконання не є суто механічним розрахунком, а передбачає застосування професійного судження. Воно залежить від розуміння аудитором суб'єкта господарювання, доповненого під час виконання процедур оцінки ризиків, характеру й розміру викривлень, ідентифікованих під час попередніх завдань з аудиту, та відповідно від очікування аудитора щодо викривлень у поточному періоді.

Аудитор повинен включити до аудиторської документації такі суми, а також чинники, використані для їх визначення:

а) суттєвість на рівні фінансової звітності в цілому;

б) якщо це застосовно, рівень або рівні суттєвості для окремих класів операцій, залишків на рахунках і розкриття інформації;

в) суттєвість виконання;

г) інформацію щодо будь-яких переглядів під час виконання аудиту.

У межах оцінки ризиків аудитор має встановити, чи є будь-які з ідентифікованих ризиків, за судженням аудитора, значними. При здійсненні такого судження аудитор має ви-

ключити вплив ідентифікованих заходів контролю, що стосуються такого ризику.

При здійсненні судження щодо значущості ризиків аудитор має визначити:

а) чи є ризик ризиком шахрайства;

б) чи пов'язаний ризик із нещодавніми значними економічними, обліковими та іншими обставинами і відтак потребує особливої уваги;

в) складність операцій;

г) чи має такий ризик відношення до значних операцій з пов'язаними сторонами;

г) рівень суб'єктивності при здійсненні оцінки фінансової інформації, що стосується ризику, особливо таких оцінок, які пов'язані з високим рівнем невизначеності оцінки; та

д) чи включає ризик значні операції, що виходять за межі звичайної господарської діяльності суб'єкта господарювання або по-іншому є незвичайними [1, с. 283].

Якщо аудитор установив, що існує значний ризик, він повинен отримати розуміння заходів контролю суб'єкта господарювання, включаючи заходи контролю, доречні для такого ризику.

Серед питань, які аудитор може розглянути при отриманні розуміння цілей, стратегій та пов'язаних бізнес-ризиків суб'єкта господарювання, що можуть призвести до виникнення ризику суттєвого викривлення фінансової звітності, варто виділити:

– галузеві зміни (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у відсутності у суб'єкта господарювання персоналу або досвіду для реагування на зміни в галузі);

– нові продукти та послуги (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у підвищенні відповідальності за продукцію);

– розширення діяльності (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у тому, що попит не був точно оцінений);

– нові вимоги до обліку (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у неповному або неналежному їх впровадженні чи збільшенні витрат);

– регуляторні вимоги (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у тому, що існують підвищені юридичні ризики);

– поточні та перспективні вимоги щодо фінансування (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у втраті фінансування внаслідок недотримання вимог суб'єктом господарювання);

– застосування ІТ-технологій (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у несумісності систем і процесів);

– вплив впровадження стратегії, зокрема будь-який вплив, що призведе до нових вимог до обліку (потенційний пов'язаний бізнес-ризик може полягати, наприклад, у неповному або неналежному впровадженні) [1, с. 295].

Бізнес–ризик може мати безпосередні наслідки для ризику суттєвого викривлення щодо класів операцій, залишків на рахунках і розкриття інформації на рівні тверджень або на рівні фінансової звітності. Так, бізнес–ризик, пов'язаний зі зменшенням клієнтської бази, може збільшити ризик суттєвого викривлення, пов'язаний з оцінкою дебіторської заборгованості. Проте цей ризик, особливо в поєднанні зі скороченням економіки, може також мати довгострокові наслідки, які аудитор враховує при оцінці прийнятності припущення щодо безперервності. Питання про те, чи призведе бізнес–ризик до виникнення ризику суттєвого викривлення, розглядається з урахуванням умов, у яких перебуває суб'єкт господарювання.

Використання суттєвості на етапі ідентифікації та оцінка ризиків суттєвого викривлення передбачає оцінку РСВ як на рівні фінансової звітності, так і на рівні тверджень та класів операцій, подання або розкриття інформації.

Оцінка ризиків суттєвого викривлення на рівні фінансової звітності належать до ризиків, які значною мірою пов'язані з фінансовою звітністю в цілому і можуть потенційно впливати на багато тверджень. Ризики такого характеру не обов'язково є ризиками, які можуть бути ідентифіковані стосовно окремих тверджень на рівні класів операцій, залишків на рахунках або розкриття інформації. Скоріше вони відображають обставини, які можуть підвищувати ризики суттєвого викривлення на рівні тверджень, наприклад через блокування управлінським персоналом внутрішнього контролю. Ризики на рівні фінансової звітності можуть бути особливо важливими для розгляду аудитором ризиків суттєвого викривлення внаслідок шахрайства.

Ризики на рівні фінансової звітності можуть виникати, зокрема, внаслідок недоліків середовища контролю (хоча ці ризики можуть бути також пов'язані з іншими чинниками, такими як погіршення економічних умов).

Наприклад, недоліки, такі як недостатня компетентність управлінського персоналу, можуть мати більш всеохоплюючий вплив на фінансову звітність і вимагати загальних дій у відповідь з боку аудитора.

Оцінка ризиків суттєвого викривлення на рівні тверджень. Ризик суттєвого викривлення на рівні тверджень для класів операцій, залишків на рахунках і розкриття інформації мають розглядатися, оскільки такий розгляд безпосередньо допомагає при визначенні характеру, строків та обсягу подальших аудиторських процедур на рівні тверджень, необхідних для отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів. При ідентифікації та оцінці ризиків суттєвого викривлення на рівні тверджень аудитор може дійти висновку, що ідентифіковані ризики значною мірою стосуються фінансової звітності в цілому і можуть потенційно впливати на багато тверджень.

Ідентифікація значних ризиків. Значні ризики часто пов'язані зі значними незвичайними операціями або суб'єктивними чинниками. Незвичайні операції – це операції, які є незвичайними за розміром або характером, тому виникають нечасто.

Суб'єктивні чинники можуть включати розробку облікових оцінок, стосовно яких існує значна невизначеність щодо оцінки. Звичайні, нескладні операції, які підлягають систематичній обробці, менш імовірно приведуть до виникнення суттєвих ризиків.

Ризики суттєвого викривлення можуть бути підвищуватися для значних незвичайних операцій, що виникають через:

- більше втручання управлінського персоналу для визначення порядку обліку;
- більше ручного втручання у збір та обробку даних;
- складні розрахунки або принципи обліку;
- характер незвичайних операцій, який може ускладнити для суб'єкта господарювання запровадження ефективних заходів контролю за ризиками.

Ризики суттєвого викривлення можуть бути більшими для суттєвих суб'єктивних чинників, зокрема:

- принципи обліку облікових оцінок або визнання прибутків можуть тлумачитися по–різному;
- необхідне судження може бути суб'єктивним чи складним або потребувати припущень щодо впливу майбутніх подій, наприклад судження щодо справедливої вартості.

МСА ЗЗО «Дії аудитора в відповідь на оцінені ризики» визначено наслідки для подальших аудиторських процедур ідентифікації ризику як значного.

Умовами та подіями, що можуть вказувати на РСВ є:

- діяльність в економічно нестабільних регіонах, наприклад у країнах зі значною девальвацією грошової одиниці або дуже високим рівнем інфляції;
- діяльність, чутлива до нестабільних ринків, наприклад ф'ючерсна торгівля;
- діяльність, яка значною мірою підлягає заходам з комплексного регулювання;
- припущення щодо безперервності діяльності та питання ліквідності, включаючи втрату значних клієнтів;
- обмеження доступності капіталу та кредиту;
- зміни в галузі, в якій працює суб'єкт господарювання;
- зміни в логістичному ланцюзі;
- розробка або пропонування нових продуктів чи послуг або започаткування нових видів діяльності;
- розширення у нові регіони;
- зміни у суб'єкта господарювання, такі як великі придбання чи реорганізації або інші незвичайні події;
- ймовірний продаж суб'єктів господарювання або сегментів бізнесу;
- існування складних альянсів і спільних підприємств;
- використання позабалансових фінансів, підприємств спеціального призначення та інших складних фінансових угод;
- значні операції з пов'язаними сторонами;
- недостатня кількість персоналу з відповідними навиками бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- зміни у складі основного персоналу, включаючи вихід основних керівників;

- недоліки у внутрішньому контролі, особливо ті, на які не реагує управлінський персонал;
 - невідповідність між ІТ-стратегією суб'єкта господарювання та його бізнес-стратегіями;
 - зміни в ІТ-середовищі;
 - встановлення значних нових ІТ-систем, пов'язаних із фінансовою звітністю;
 - подання запитів щодо діяльності чи фінансових результатів суб'єкта господарювання регуляторними або урядовими органами;
 - попередні викривлення, історія помилок або суттєва кількість коригувань на кінець періоду;
 - значна кількість незвичайних або несистематичних операцій, включаючи операції між компаніями та операції зі значними прибутками на кінець періоду;
 - операції, які реєструються на основі намірів управлінського персоналу, наприклад рефінансування боргу, активи для продажу, та класифікація ринкових цінних паперів;
 - застосування нових стандартів бухгалтерського обліку;
 - облікові оцінки, які включають складні процеси;
 - події або операції, які включають значну невизначеність оцінки, включаючи облікові оцінки;
 - позови та умовні зобов'язання, наприклад гарантії продажу, фінансові гарантії та відновлення навколишнього середовища [1, с. 327–328].
- Ідентифіковані, але невикористані викривлення у фінансовій звітності суб'єкта господарювання дають аудитору підставу для модифікації думки в аудиторському звіті [1, 2]. Суттєвість викривлень та/або невизначеності в цілому для фінансової звітності та на рівні окремих рахунків, класу операцій, подання або розкриття інформації впливає на масштаб модифікації думки:
- при наявності суттєвих невикористаних викривлень для фінансової звітності в цілому аудитор висловлює негативну думку;
 - при наявності суттєвої невизначеності щодо тверджень, наведених у фінансовій звітності, аудитор зазначає про відмову від висловлення думки.

Висновки

Концепція суттєвості є фундаментальною основою для виконання завдань з надання впевненості. Її використання на всіх етапах перевірки дозволяє аудитору висловлювати відповідну думку щодо повноти і відповідності фінансової звітності встановленим її користувачами концептуальній основі. Попри широке застосування кількісних оцінок суттєвості в аудиті подальшого вивчення потребують передумови застосування якісних оцінок, зокрема, суджень та припущень аудитора щодо предмета перевірки.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, ч. 1 / Пер. з

англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: МФБ, АПУ, 2010. – 852 с. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, ч. 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: МФБ, АПУ, 2010. – 420 с. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T2-2010.pdf

3. Гречишнікова В.О. Оцінка суттєвості помилок, виявлених під час аудиторської перевірки / В.О. Гречишнікова // Управління розвитком. – 2011. – №2(99). – С. 32–34.

4. Корінько М.Д. Оцінка суттєвості помилок в аудиті / М.Д. Корінько // Сталій розвиток економіки. – 2012. – №1. – С. 205–207.

5. Озеран А.В. Суттєвість та її вплив на доречність і достовірність фінансової звітності / А.В. Озеран // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – №17. – С. 309–316.

6. Панкова М. Проблема використання принципу суттєвості в сучасному аудиті / Марина Панкова, Наталія Такаджі // Економічний аналіз. – 2006. – Вип. 6. – С. 476–478.

7. Редько О.Ю. Суттєвість в практиці професійного аудиту. Практичний посібник / О.Ю. Редько, О.А. Кулагін, К.О. Редько. – К.: НЦОА, 2010. – 24 с. – <http://spilka-audit.org.ua/library/122-suttyevost-v-praktic-profesynogo-audit.html>

8. Рядська В.В. Аудит. Навч. посібник / Рядська В.В., Петраков Я.В. – К.: ЦУЛ, 2008. – 416 с.

9. Саханевич К.В. Визначення рівня суттєвості в аудиті / К.В. Саханевич, В.М. Чубай // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – №722. – С. 225–230.

10. Алдарова Т.М. Применение категории «существенность в аудите» для подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности / Т.М. Алдарова // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург–Пушкин, 2006.

11. Баранов П.П. Совершенствование методики оценки уровня существенности в аудите / П.П. Баранов // Автореф. дисс. на соиск. уч.ст. канд. экон. наук. – Новосибирск: Новосибирская государственная академия экономики и управления, 2003.

12. Жминько С.И. Существенность в аудите: многоуровневый подход / С.И. Жминько, А.В. Петух // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №39. – С. 2–8.

13. Карпутова И.Г. Развитие подходов к оценке существенности в аудите / И.Г. Карпутова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2008. – №3. – С. 197–202.

14. Ким Н.В. Существенность: состояние нормативно-правовой базы в аудите / Ким Н.В., Солопова Н.С. // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. – 2006. – №13. – С. 249–252.

15. Ким Н.В. Методологические проблемы определения существенности и пути их решения в аудите / Н.В. Ким // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №5. – С. 241–248.

16. Солодов А.К. Существенность в аудите. Взгляд финансового менеджера / Солодов А.К. // Налоговая политика и практика. – 2008. – №10. – С. 9–15.

17. Суглобов А.Е. Существенность аудита в соответствии с МСА / А.Е. Суглобов // Международный бухгалтерский учет. – 2006. – №6. – С. 18–24.

18. Aqel S. Auditors' Assessments of Materiality Between Professional Judgment and Subjectivity / Saher Aqel // Acta Universitatis danubius. Oeconomica. – 2011. – Iss. 4. – Pp. 72–88. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: <http://journals.univ-danubius.ro/index.php/oeconomica/article/view/936/911>

19. Corte J. Effective use of qualitative materiality factors: evidence from Spain / Javier Montoya del Corte, Francisco Javier Martinez Garcia // Managerial Auditing Journal. – 2010. – Vol. 25, Iss.5. – Pp. 458–483.

20. Houghton K.A. Materiality in the context of audit: the real expectations gap / Keith A. Houghton, Christine Jubb, Michael Kend // Managerial Auditing Journal. – 2011. – Vol. 26, Iss. 6. – Pp. 482–500.

21. McKee T. Current Materiality Guidance for Auditors / Thomas E. McKee, Aasmund Ellifsen // Norwegian School of Economics and Business Management Working Papers. – 2000. – No. 51. – 10 p.

22. Moraru M. The importance of materiality in audit / Maria Moraru, Franca Dumitru // Anale. Seria Stiinte Economice. Timisoara. – 2012. – Vol. 18. – pp. 266–272. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: <http://fse.tibiscus.ro/RePEc/tdt/annals/pdf/O39.pdf>

23. Popa E.I. Qualitative Factors Of Materiality – A Review Of Empirical Research / Emil Irimie Popa, Ancuta Georgeta Span, Timea Melinda Fulop // Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica. – 2010. – Vol. 1, Iss. 12. – Pp. 1–27. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: <http://oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/1220101/27.pdf>

24. Span G.A. The Background Of Professional Judgment Of Materiality In Statutory Audit Based On Qualitative Factors Analysis / Georgeta Ancuta Span, Emil Irimie Popa, Melinda Timea Fulop, Atanasiiu Pop // University of Oradea, The Journal of the Faculty of Economics – Economic. – 2010. – Iss. 1. – Pp. 585–588. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: <http://anale.steconomieuoradea.ro/volume/2010/n1/O91.pdf>

Г.В. ТЕПЛІНСЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Стратегія як основа управління корпоративною власністю

Конкретизовані завдання щодо управління корпоративною власністю, що спрямовані на досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку корпоративного господарства. Запропоновано визначення поняття «управління корпоративною власністю». Науково обґрунтовано, що стратегія є основою управління корпоративною власністю, та запропоновані основні види стратегій.

Ключові слова: корпоративна власність, стратегія управління, стратегічні цілі, види стратегій.

Конкретизированы задачи по управлению корпоративной собственностью, направленные на достижение стратегических и тактических целей развития корпоративного хозяйства. Предложено определение понятия «управление корпоративной собственностью». Научно обосновано, что стратегия является основой управления корпоративной собственностью, и предложены основные виды стратегий.

Ключевые слова: корпоративная собственность, стратегия управления, стратегические цели, виды стратегий.

Specified task for managing corporate property, aiming to achieve strategic and tactical goals of corporate management. A definition of «management of corporate property.» Research proved that the strategy is the basis of management of corporate property and proposed major types of strategies.

Keywords: corporate ownership, management strategy, strategic objectives, the types of strategies.

Постановка проблеми. Одним із головних завдань управління корпоративною власністю є забезпечення формування передумов науково-технічного розвитку як комплексу інноваційних технологій, які після комерційної адаптації можуть створити стратегічні конкурентні переваги підприємствам корпоративного об'єднання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковцями здійснено ряд досліджень з питань встановлення зв'язку корпоративного управління і розробки стратегії, але в більшості випадків використовуються лише загальні критерії.

Загальні тенденції розвитку корпоративного управління широко досліджуються такими зарубіжними та вітчизняними вченими, як В. Даріус, М. Роуз, Френклін Аллен, Менґсін Шао, Юзіо Яо, Б.А. Чуб, А. Бандуріна, О.С. Тарасенко, В.П. Семенюк, В.О. Рибалкін, Л.О. Птащенко, М.І. Небава, С.А. Масютін, О.В. Хмелевський, В. Селезньова, В.В. Матвеев, Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, В.М. Марченко, С.В. Мочерний та ін. Проте управлінню корпоративною власністю в контексті розроблення стратегії з метою забезпечення ефективності бізнесу корпорації в дослідженнях практично не приділялося уваги.

Метою статті є наукове обґрунтування того, що основою управління корпоративною власністю є стратегія.

Виклад основного матеріалу. Ефективне управління об'єктами корпоративної власності має бути спрямоване на їхній структурний розвиток для підвищення інноваційної активності та конкурентного потенціалу шляхом формування

відповідних конкурентних структур. Ця обставина сьогодні є одним з найбільш значимих для підвищення інвестиційної привабливості таких суб'єктів. Необхідний поштовх у системі інтересів конкурентних структур до пошуку й формування інноваційних факторів дає система державних інтересів, вводячи відповідні обмеження щодо природокористування.

З урахуванням зазначеного вважаємо за необхідне зробити конкретизацію завдань щодо управління корпоративною власністю. Змістовно ці завдання можуть бути спрямовані на досягнення стратегічних і тактичних цілей розвитку корпоративного господарства.

Під управлінням корпоративною власністю пропонуємо розглядати стратегічні перетворення структури власності в корпорації, спрямовані на її оптимізацію з точки зору поставлених цілей і реалізації в рамках корпоративної стратегії відносин власності.

Корпорації здійснюють управління в тісній взаємодії з факторами зовнішнього середовища. Сучасний стан зовнішнього середовища характеризується значним рівнем мінливості і нестабільності, що потребує застосування адекватних методів управління.

Методи управління корпоративною власністю: адміністративні, економічні, законодавчі та нормативно-правові, повинні враховувати специфіку суб'єкта управління, але базуватися на загально визначених підходах.

Одна з головних особливостей управління корпоративною власністю полягає в тому, що вона характеризується масштабом усупільнення, а це значно затрудняє реалізацію оперативних управлінських впливів керівництва корпорації на об'єкти власності. Тому при управлінні корпоративною власністю найбільш типовою є передача окремих об'єктів спеціалізованим юридичним або фізичним особам, що дозволяє локалізувати управлінські впливи на них. Результатом такого закріплення є зміна правового статусу окремих об'єктів власності, що, своєю чергою, впливає на вибір методів управління об'єктами.

Саме тому зазначені методи управління мають бути розділені на рівні застосування суб'єктами управління:

- корпоративний;
- бізнес–напрями корпорації;
- окремі підприємства і підрозділи.

У даній статті розглядається корпоративний рівень управління власністю. Але управління на цьому рівні взаємозалежне з розвитком бізнес–напрямів, що необхідно враховувати під час визначення методів управління корпоративною власністю.

Сучасне управління корпоративною власністю слід розглядати як систему взаємозв'язаних елементів: місія – цілі – стратегія – плани реалізації – контроль досягнення цілей.

Місія корпорації – це її головне призначення, її особлива роль або причина існування, що формує основні напрямки й орієнтири її діяльності [1]. Місія корпорації окреслює межі її діяльності, дозволяє представити можливості фірми й визначається тим, на що не треба витрачати час, реалізуючи

управління [3]. Місія повинна обиратися з урахуванням таких факторів [1]:

- історії становлення корпорації;
- існуючого стилю поведінки та особливостей взаємодії власників і управлінського персоналу;
- стану середовища функціонування корпорації;
- ресурсів, які корпорація може задіяти для досягнення своїх цілей;
- відмінних рис, особливостей, які характерні для корпорації.

Цілями корпорації на відміну від місії, що задає загальні орієнтири та напрями функціонування, є конкретний стан окремих характеристик корпорації, досягнення яких є для неї бажаним і на досягнення яких спрямована її діяльність.

До таких стратегічних цілей доцільно віднести:

- зростання капіталізації корпорації;
- підвищення соціального захисту співробітників;
- збільшення зайнятості;
- контроль цін на корпоративну продукцію;
- оптимізацію корпоративного балансу.

Одним з поширених методів управління сучасною корпорацією є «управління за цілями», де основна увага приділяється спробам прогнозувати майбутнє і впливати на нього, а не реагувати й діяти за минулими подіями. «Управління за цілями» – це процес, що складається з чотирьох взаємозалежних етапів.

1. *Визначення цілей.* Довгострокові й короткострокові цілі розробляються вищим менеджментом для корпорації та для себе особисто. Потім ці цілі формулюються для працівників наступної ланки в спадному порядку за ланцюгом команд.

2. *Планування дій.* У процесі розробки планів вирішуються такі питання:

- оцінюються практичні можливості досягнення цілей;
- виявляються потенційні проблеми і можливі ризики;
- здійснюється пошук кращих і більш ефективних шляхів досягнення цілей;
- формуються основи для оцінки витрат і розробки бюджетів, календарних планів і ресурсів;
- визначаються необхідні робочі взаємини й підтримка;
- оцінюється можливість виникнення непередбачуваних обставин, які слід враховувати для досягнення цілей.

3. *Перевірка й оцінка.* Цей етап настає після закінчення встановленого періоду часу. Його завданням є визначення ступеня досягнення цілей, виявлення проблем і перешкод, встановлення причин цих проблем, виявлення особистих потреб і винагорода за ефективну роботу.

4. *Коригувальні заходи.* Останній етап процесу «управління за цілями» відповідає останньому етапу процесу контролю. В разі якщо цілі не були досягнуті, і переконавшись, що керівництво точно встановило причину, необхідно вирішити, які доцільно вжити заходи для корегування відхилень. Процес «управління за цілями» може також початися заново.

Отже, розробка стратегії дозволяє обрати способи досягнення цілі корпорації. Стратегія є основою управління корпоративною власністю, адже саме при визначенні стратегії

вирішуються шляхи її реструктуризації, збільшення чи скорочення. З огляду управління корпоративною власністю до основних стратегій пропонується віднести:

- *стратегію посилення позиції на ринку*. Реалізація цієї стратегії може здійснюватися як «горизонтальна інтеграція», при якій фірма намагається встановити контроль над своїми конкурентами. Такий контроль встановлюється придбанням певного пакету акцій конкурента, тобто реалізація стратегії відбувається шляхом збільшення корпоративної власності за рахунок власності конкурента;

- *стратегію зворотної вертикальної інтеграції*, яка спрямована на зростання власності корпорації за рахунок придбання або ж посилення контролю (придбання пакету акцій діючої фірми) над постачальниками, а також за рахунок створення дочірніх структур (створення нової корпоративної власності), що здійснюють постачання;

- *стратегію передньої вертикальної інтеграції*, що виражається у збільшенні власності корпорації за рахунок придбання або ж посилення контролю над системами розподілу і продажу, а також за рахунок створення дочірніх структур, що здійснюють розподіл і продаж;

- *стратегію центрованої диверсифікації*, що базується на створенні нової власності шляхом пошуку й використання додаткових можливостей в існуючому бізнесі для організації виробництва нових продуктів. При цьому існує виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з тих можливостей, що мають місце в освоєному ринку, використовуваній технології або ж в інших сильних сторонах функціонування фірми;

- *стратегію горизонтальної диверсифікованості*, яка припускає пошук можливостей зростання корпоративної власності за рахунок організації виробництва нової продукції, що потребує нової технології, відмінної від використовуваної та реалізацію її на освоєному ринку. При даній стратегії фірма повинна орієнтуватися на виробництво таких технологічно не пов'язаних продуктів, які б використовували вже наявні можливості фірми, наприклад в області постачань. Новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, і тому за своїми якостями він повинен відповідати рівню уже виробленого продукту. Важливою умовою реалізації даної стратегії є попередня оцінка фірмою власної компетентності щодо виробництва нового продукту;

- *стратегію конгломеративної диверсифікації*, яка передбачає створення корпорацією зовсім нового виробництва технологічно не зв'язаних з уже виробленими нових продуктів, що реалізуються на нових ринках. Це одна із найскладніших для реалізації стратегій розвитку, тому що її успішне здійснення залежить від багатьох факторів, зокрема від компетентності наявного персоналу, особливо менеджменту, сезоновності товару ринку, наявності необхідних коштів тощо.

Запропоновані стратегії спрямовані на збільшення корпоративної власності, але зміни зовнішнього середовища можуть диктувати також і необхідність її зменшення або реор-

ганізації. Для управління корпоративною власністю в таких умовах автором пропонуються такі стратегії:

- *стратегія ліквідації* – граничний випадок, коли корпорація не може вести подальший бізнес. Гучні банкрутства американських корпорацій свідчать про можливість виникнення такої ситуації. Необхідність застосування цієї стратегії виникає в разі банкрутства або неспроможності менеджменту визначити шляхи подальшого розвитку корпорації. Ця стратегія спрямована на стримування знецінення корпоративної власності, зменшення витрат на ліквідацію, своєчасний продаж майна та інших активів, підготовку переходу в інший бізнес;

- *стратегія «збору врожаю»* – ця стратегія базується на реорганізації корпоративної власності. Вона передбачає відмову від довгострокового погляду на бізнес на користь максимального одержання доходів у короткостроковій перспективі. Ця стратегія застосовується стосовно безперспективного бізнесу, що не може бути проданим прибутково, але може принести доходи під час «збору врожаю». Дана стратегія припускає скорочення витрат на закупівлі, на робочу силу і максимальне одержання доходу від розпродажу наявного продукту і триваючого скорочення виробництва. Стратегія «збору врожаю» розрахована на те, щоб при поступовому скороченні даного бізнесу до нуля домогтися за період скорочення одержання максимального сукупного доходу. Доходи від неперспективного бізнесу використовуються для розвитку іншого, перспективного;

- *стратегія скорочення*, яка полягає в тому, що корпорація продає частину власності задля здійснення довгострокової її реорганізації. Ця стратегія реалізується диверсифікованими корпораціями тоді, коли одне з виробництв погано взаємодіє з іншими. Реалізується дана стратегія і тоді, коли потрібно отримати кошти для розвитку більш перспективних або ж початку нових, більш відповідних довгостроковим цілям корпорації бізнесів.

Практика діяльності провідних світових корпорацій свідчить, що фірма може здійснювати одночасно кілька стратегій. Особливо це поширено в багатогалузевих корпораціях. У цьому випадку здійснюється комбінована стратегія.

Процес вибору стратегії базується на проведенні аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища та портфеля продукції. Аналіз середовищ доцільно проводити за такими факторами, як представлено на рисунку.

Як видно з рисунку, крім загально відомих факторів впливу зовнішнього середовища до факторів безпосереднього впливу автором віднесені: розмір корпорації та ступінь різноманітності виробленої продукції, диверсифікованість фірми, загальний характер і природа недавніх придбань фірми й продажів нею частини своєї власності; структура й спрямованість діяльності фірми за останній період; можливості, на які була орієнтована фірма останнім часом; відношення до зовнішніх загроз та ін.

Аналіз портфеля продукції дає наочне представлення про те, що окремі частини корпоративної власності дуже взає-



Основні фактори, що здійснюють вплив на вибір комбінованої стратегії корпорації

* Розроблено автором.

мозалежні між собою і що портфель, як сума, істотно відрізняється від простої суми його частин і набагато важливіше для корпорації, ніж стан її окремих частин. За допомогою аналізу портфеля продукції можуть бути збалансовані такі найважливіші фактори бізнесу, як ризик, надходження коштів, відновлення й відмирання.

Виділяють шість кроків проведення аналізу портфеля продукції [7].

1. Вибір рівнів у корпорації для проведення аналізу портфеля продукції. Необхідно визначити ієрархію рівнів аналізу портфеля продукції, що має починатися на рівні окремого продукту і завершуватися на верхньому рівні корпорації.

2. Фіксація одиниць аналізу, які частіше називають стратегічними одиницями бізнесу (СОБ), з метою використання їх при позиціонуванні на матрицях аналізу портфеля продукції. Дуже часто СОБ відрізняються від виробничих одиниць. СОБ можуть охоплювати як один, так і кілька продуктів, що задовольняють схожі потреби. Деякі корпорації можуть розглядати СОБ як продуктово-ринкові сегменти.

3. Визначення параметрів матриць аналізу портфеля продукту.

4. Формування та аналіз матриць портфеля продукції.

5. Розробка динаміки матриць після з'ясування таких характеристик стану портфеля продукції:

- кількість бізнесів у привабливих галузях;
- кількість питань і непорозумінь;
- достатність кількості «грошових корів» для того, щоб виробувати «зірки» і фінансувати «знаки питання» (визначається методом БКГ – Бостонської консалтингової групи);

- достатність надходження як прибутку, так і коштів;
- вразливість портфеля у випадку прояву негативних тенденцій;

– наявність бізнесу, вразливого з точки зору конкуренції.

6. Визначення бажаного портфеля продукції відповідно до того, який з варіантів може оптимально сприяти досягненню фірмою своїх цілей.

Таким чином, здійснення аналізу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також портфеля продукції є базою для прийняття управлінських рішень щодо розвитку корпоративної власності.

Тактика реалізації стратегії полягає у використанні таких механізмів:

- регулювання співвідношення попиту та пропозиції;
- згладжування виробництва й зайнятості;
- регулювання рівня рентабельності;
- регулювання вторинного ринку корпоративних акцій і облігацій;
- збільшення прибутку корпорації.

Слід зазначити, що тактика управління об'єктами корпоративної власності будується в рамках загального циклу управління, однак відповідно до специфіки об'єктів управління даний цикл може трансформуватися для підвищення ефективності функціонування того чи іншого об'єкта корпоративної власності. Вибір найбільш важливих завдань розвитку при цьому визначається особливостями поточного стану економіки на сучасному етапі.

Корпорація, що володіє певними пакетами акцій підприємств реального сектору економіки, повинна визначити свої

пріоритети відносно даних пакетів. Залежно від конкретних умов це може бути:

1. *Недопущення знецінення пакета акцій.* Програмою мінімум для компанії, що здійснила раніше вкладення в акції підприємств другого й третього ешелону, може стати недопущення фундаментального знецінення цих пакетів з розрахунком на довгострокову перспективу. До основних причин такого знецінення акцій слід віднести:

- знецінення капіталу в результаті випуску додаткових акцій, що не спричиняє відповідного збільшення вартості підприємства;
- зниження ефективності роботи підприємства чи банкрутство;
- знецінення підприємства в результаті позбавлення ним найцінніших активів;
- поглинання підприємства третьою особою в результаті придбання нею контрольного пакета акцій.

Корпорація, що володіє пакетом акцій підприємства, як правило, не має важелів, що дозволяють радикально захистити належний їй пакет, особливо в умовах протидії з боку керівництва підприємства. Проте стратегія акціонера щодо захисту своїх вкладень може бути досить ефективною.

Одним зі способів такого захисту може бути пропозиція підприємству «позитивної програми» взаємовигідної співпраці між підприємством і його акціонером на основі надання останнім певних послуг за своєю основною діяльністю. У випадку, якщо співпраця виявиться успішною, з одного боку, підвищується ефективність роботи підприємства, а з іншого – у керівництва корпорації зменшуються стимули до заходів, що порушують права та інтереси акціонерів.

2. *Негайний продаж пакета акцій.* У багатьох випадках єдиним прийнятним для корпорації напрямом використання належного їй пакета акцій є його негайний продаж. Підставами для такої установки можуть бути:

- стабільна недостача коштів, що спонукає продавати активи;
- вихід з ринку, що робить подальше утримання цього пакета акцій незрозумілим [2].

Можлива також ситуація, коли компанія змушена шукати шляхи продажу пакета акцій, що належить її клієнтові за його розпорядженням.

В умовах кризи продаж пакета акцій другого й третього ешелону є складною справою. Знеособлений продаж «на ринок» у таких умовах неможливий, а тому необхідні певні зусилля щодо пошуку потенційних покупців, які навіть у кризовий період мають зацікавленість у даних цінних паперах. Такими покупцями, крім стратегічного інвестора, можуть бути:

- менеджмент підприємства, акції якого продаються;
- великий акціонер підприємства, що не має контрольного пакета акцій;
- особа, що зацікавлена в поглинанні даного підприємства.

Таким чином, слід констатувати, що корпоративна власність належить товариству як юридичній особі та не є спільною чи частковою власністю його акціонерів. Саме акціонерне товариство є юридичною особою і має у власності відособлене майно, виступає як самостійний суб'єкт права, може від свого імені здобувати й здійснювати майнові й немайнові права, мати обов'язки, бути позивачем та відповідачем у суді.

Корпоративна власність не є просто сукупною власністю кількох акціонерів, бо її не можна розділити або виділити у процесі функціонування підприємства. Власники замість чітко визначеної власності мають право лише отримувати частину прибутку (дивіденди), яке їм гарантують акції як свідоцтво про власність. Корпоративна власність відсторонена від її власників – акціонерів. Для управління корпоративною власністю наймаються менеджери.

Світовий досвід свідчить про відсутність однозначного підходу до методів управління корпоративною власністю [5–7]. Українські корпорації ще не мають остаточного визначеного особливого підходу до цієї проблеми, і тому управління власністю для українських корпорацій залишається проблемним питанням.

Висновки

Результатом діяльності об'єктів корпоративної власності є фінансові доходи корпорації як власника у вигляді частини прибутку і дивідендів, які входять у дохідну частину корпоративних фінансових потоків. Інша частина доходу, що виражається у формі збільшення цінності майна, відповідає зростанню цінності корпоративного майна за рахунок зростання курсу акцій і зниження частки зобов'язань. Саме управління пакетами акцій корпорації, з урахуванням оптимальної стратегії, є основою управління корпоративною власністю в цілому. Природно, що мова йде про досить великі пакети акцій, які дозволяють корпорації використовувати їх тим чи іншим чином для отримання вигоди, наприклад шляхом ефективного їх розміщення.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
3. Куделя А.Д. Стратегический корпоративный менеджмент / Под ред. В.А. Трайнева. – М., 2000. – 396 с.
4. Силова Е.С. Сравнительный анализ моделей корпоративного управления / Е.С. Силова. Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – №32. – С. 104–107.
5. Hermalin B. and M. Weisbach. Boards of directors as an endogenously determined institution: a survey of the economic literature, Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, April 2003, p. 7–26.

6. Faccio M. and L. Lang. The separation of ownership and control: an analysis of ultimate ownership of Western European corporations, Journal of Financial Economics, 2003, No. 65, p. 365–395.

7. Margaret Rouse. Corporate governance – 2008 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://searchfinancialsecurity.techtarget.com/definition/corporate-governance>

Н.О. РИБАЛКО,
к.е.н., доцент, Європейський університет

Бюджетна політика України: теоретико-методичні засади, мета та основні завдання в 2012–2013 роках

Розглянуто сутність бюджетної політики. Досліджено основні поняття, підходи до визначення та завдання бюджетної політики України.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, бюджетна система, економічне зростання, мета бюджетної політики, основні завдання бюджетної політики держави.

Рассмотрена суть бюджетной политики. Исследованы основные понятия, подходы к определению и задачи бюджетной политики Украины.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная политика, бюджетная система, экономический рост, цель бюджетной политики, основные задачи бюджетной политики государства.

The article is devoted the essence of the budget policy. The basic concepts, approaches to the definition and tasks of budget policy in Ukraine are investigated.

Keywords: budget, budget policy, budget system, economy growing, purpose of budget policy, basic tasks of budget policy of the state.

Постановка проблеми. Бюджет є інструментом держави у досягненні економічного зростання. За допомогою бюджету в суспільстві відбуваються перерозподільні процеси, і держава виконує свої функції із забезпечення умов для розширеного відтворення матеріальних благ та підвищення рівня життя населення. Пропорції перерозподілу ВВП, централізованого в бюджеті, визначаються бюджетною політикою держави. Таким чином, бюджетна політика як важливий елемент фінансової політики держави прямо впливає на темпи соціально-економічного зростання країни. З огляду на те що останні роки економічна ситуація в Україні характеризується негативними тенденціями, бюджетна політика України потребує вдосконалення з врахуванням сучасних внутрішніх та зовнішніх чинників. Визначення шляхів та інструментів вдосконалення потребує ґрунтовного всебічного дослідження сутності, складових бюджетної політики, аналізу основних показників-індикаторів та можливості впровадження закордонного досвіду або розробки абсолютно нової моделі бюджетної політики нашої країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання бюджетної сфери та бюджетної політики досліджувалося та досліджується такими вченими, як О.Д. Василик, К.В. Павлюк, М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко, І.Я. Чугунов, Л.В. Лисяк, І.О. Лютий, І.В. Запатріна, Я.Я. Дьяченко, Г.С. Лопушняк, В.Ф. Піхоцький, та іншими.

Мета статті. Дослідити теоретико-методичні засади бюджетної політики, підходи до визначення, мету та основні завдання бюджетної політики України на сучасному етапі розвитку.

Виклад основного матеріалу. Бюджетна політика є важливою складовою державної фінансової політики. Проблема бюджетної сфери активно досліджується науковцями. Нами проведено аналіз праць, присвячених бюджетній сфері та бюджетній політиці. Зокрема, було виявлено, що не існує єдиної точки зору, єдиного кута, під яким йдуть дослідження. На нашу думку, це дозволяє дослідити максимальну кількість аспектів та чинників, які впливають на побудову бюджетної політики, її ефективність та, як наслідок, на соціально-економічне зростання країни. Наприклад, І.Я. Чугунов та Л.В. Лисяк зазначають, що «бюджетна політика має розглядатися як складова системи інститутів суспільства» [8, с. 3]. Тобто дослідження цих вчених відображають інституційний підхід. Вони також звертають увагу на те, що «у бюджетній політиці відображаються суспільні інтереси, й завдяки їй, із допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів, реалізуються функції й завдання держави» [8, с. 7]. Професор І.О. Лютий вважає, що бюджетну політику слід розглядати з позиції як соціально-політичного, так і макроекономічного ефекту. Саме такий підхід визначає та дає змогу побачити суперечності бюджетної політики, а отже дати об'єктивну оцінку механізму функціонування бюджетної системи у країні [4, с. 15].

Визначення терміна «бюджетна політика» встановлено законодавчо та міститься у Господарському кодексі України.

Згідно з цим нормативним актом бюджетна політика – це політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій в

економіку, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу [2].

З тим, що бюджетна політика має забезпечити стабільний економічний розвиток виходячи з аналізу літературних джерел, погоджується багато науковців. Для цього вона повинна бути спрямована передовсім на створення відповідної інфраструктури, яка забезпечила б розвиток ринкової економіки, а отже й всього народногосподарського комплексу держави. Бюджетна політика прямо впливає на рівень життя населення, особливо найменш забезпечених верств. Таким чином, однією з основних цілей бюджетної політики має бути підвищення доходів населення.

Основою бюджетної політики є бюджет. Бюджетний кодекс дає таке визначення бюджету: це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду [1].

Бюджет є одним з основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів. Під час його складання розробляються головні напрями формування й використання бюджетних коштів відповідно до завдань, які стоять перед суспільством на сучасному етапі розвитку. Структура видатків бюджету свідчить про пріоритетність тієї чи іншої функції держави. Залежно від першочергових завдань розвитку економіки формується бюджетна політика, а та, своєю чергою, як і соціальна, є складовою державної політики. Бюджет відіграє важливу роль у забезпеченні перерозподілу доходів з метою підтримання сприятливого соціального клімату в державі, соціального захисту населення, соціального забезпечення найуразливіших його верств, зменшення розшарування громадян, тобто він є важливим інструментом перерозподілом валового внутрішнього продукту для забезпечення соціальної справедливості [3, с. 38].

Впровадження бюджетної політики здійснюється на основі визначеної мети та завдань. Аналіз наукових праць дозволив визначити мету національної бюджетної політики, а основні завдання містяться в нормативно-правових актах нашої країни.

Метою національної бюджетної політики є формування нової моделі соціального й економічного розвитку, що передбачає побудову соціальної ринкової економіки з рівнем доходів громадян, що відповідає світовим стандартам. Для цього вона повинна спрямовуватися на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу та поглиблення зв'язків національної економіки зі світовим співтовариством [5, с. 32].

Напрями та завдання бюджетної політики закріплюються законодавчо на кожний наступний рік у Постанові Верховної Ради України. Розглянемо завдання бюджетної політики України у 2012 та 2013 роках.

Постанова Верховної Ради України від 13 травня 2011 року №3358–VI визначає, що Основні напрями бюджетної політики на 2012 рік ґрунтуються на положеннях Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» та Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Модернізація України – наш стратегічний вибір», а також Концепції Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21 березня 2011 року №219–р. Основні завдання бюджетної політики такі [6]:

- утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету на 2012 рік на рівні 2,5% ВВП;
- фінансування дефіциту державного бюджету переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень;
- зменшення частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет порівняно з врахованим у 2011 році (28,7%) шляхом:
 - 1) уповільнення темпів зростання реалізації підкацизних товарів (алкогольні напої, пиво та тютюнові вироби) у зв'язку з підвищенням ставок акцизного податку;
 - 2) зміни починаючи з 2012 року порядку та строків перерахування Національним банком України частини прибутку до державного бюджету;
- поліпшення управління державним боргом з метою подальшого скорочення його обсягу до економічно безпечного рівня (не більш як 30% ВВП);
- надання державних гарантій в обсязі не більш як 1% ВВП для реалізації виключно інвестиційних та інноваційних проектів, спрямованих, зокрема, на розвиток експортного потенціалу національної економіки;
- підвищення ефективності здійснення капітальних видатків та встановлення частки інвестиційних витрат зведеного бюджету на рівні не менш як 5% ВВП, а також удосконалення механізму їх розподілу і контролю за використанням;
- запровадження механізму середньострокового бюджетного прогнозування на всіх етапах бюджетного процесу;
- впровадження на рівні головних розпорядників бюджетних коштів середньострокових інвестиційних планів у межах граничних сум середньострокового бюджету з інвестиційних проектів, що пройшли процедуру оцінювання;
- упорядкування переліку головних розпорядників коштів державного бюджету з урахуванням вимог Закону України «Про центральні органи виконавчої влади» та Указу Президента України від 09.12.2010 №1085 «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» (із наступними змінами) щодо спрямування і координації діяльності окремих центральних органів виконавчої влади через відповідних міністрів;
- оптимізацію кількості бюджетних програм та недопущення планування у проєкті державного бюджету на 2012 рік бюджетних програм, назви яких не визначають конкретного цільового спрямування;

– забезпечення прозорості системи державних фінансів на основі створення та впровадження інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет»;

– продовження співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями для поліпшення інвестиційного клімату України та залучення інвестицій;

– законодавче унормування гарантій держави щодо виконання рішень суду, включаючи усунення підстав щодо невиконання таких рішень шляхом приведення соціальних зобов'язань держави у відповідність з її фінансовими можливостями;

– фінансову підтримку проведення в Україні на належному рівні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу.

Основні завдання бюджетної політики на 2013 рік визначені таким чином [7]:

– утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету в межах 0,8–1% ВВП;

– здійснення державних запозичень до загального фонду державного бюджету в межах обсягів погашення державного боргу переважно шляхом здійснення внутрішніх запозичень;

– фінансування дефіциту загального фонду державного бюджету в межах надходжень від приватизації державного майна;

– фінансування дефіциту спеціального фонду державного бюджету за рахунок кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних програм (проектів);

– утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні – не більш як 25% ВВП (у 2012 році враховано 27,7%);

– здійснення операцій з активного управління державним боргом, включаючи управління ліквідністю коштів єдиного казначейського рахунку і коштів валютних рахунків державного бюджету;

– надання державних гарантій в обсязі не більш як 1% ВВП для реалізації виключно інвестиційних та інноваційних проектів, що мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку економіки України;

– збереження з урахуванням вимог податкового законодавства частки перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні не вищому, ніж враховано у Державному бюджеті України на 2012 рік.

Порівнявши основні завдання бюджетної політики на 2012 та 2013 роки, можна зробити висновок, що в наступному році планується значно скоротити утримання граничного обсягу дефіциту державного бюджету з 2,5% ВВП у 2012 році до 0,8–1% ВВП у 2013 році, а також поліпшити управління державним боргом з метою подальшого скоро-

чення його обсягу до економічно безпечного рівня – не більше 30% ВВП у 2012 році до ліміту 25% ВВП у 2013 році; надання державних гарантій залишилось без змін – в обсязі не більш як 1% ВВП й тільки для реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, що мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку економіки України.

Висновки

Бюджетна політика є важливим елементом фінансової політики держави. Це політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію державних доходів та видатків з метою підвищення ефективності інвестицій, збалансованості загальнодержавних і місцевих фінансових інтересів, регулювання державного боргу, а також забезпечення високих соціальних стандартів. Враховуючи нестабільність економічної ситуації в Україні ми можемо зробити висновок, що бюджетна політика потребує вдосконалення, реформування у відповідності до сучасних умов. Пошук шляхів та напрямків цього вдосконалення потребує ґрунтовного дослідження теоретичних засад побудови бюджетної політики, аналізу статистичних даних, вивчення закордонного досвіду та на основі отриманих результатів побудови нової, поліпшеної моделі бюджетної політики України. Формування такої моделі є предметом наших подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Господарський кодекс України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Лопушняк Г.С. Бюджетне фінансування соціальних видатків в умовах трансформації економіки / Г.С. Лопушняк // Фінанси України. – № 10. – 2010. – С. 38–46.
4. Лютий І.О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І.О. Лютий // Фінанси України. – № 12. – 2009. – С. 13–19.
5. Піхоцький В.Ф. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / В.Ф. Піхоцький // Фінанси України. – № 3. – 2010. – С. 30–37.
6. Про Основні напрямки бюджетної політики на 2012 рік / Постанова Верховної Ради України від 13 травня 2011 року № 3358-VI // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3358-vi>
7. Про Основні напрямки бюджетної політики на 2013 рік / Постанова Верховної Ради України від 22 травня 2012 року № 4824-VI // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4824-17>
8. Чугунов І.Я. Бюджетна система в інституційному середовищі суспільства / Л.В. Лисяк, І.Я. Чугунов // Фінанси України. – № 11. – 2009. – С. 3–11.

Структурні зрушення в галузях економіки: світові тенденції

У статті здійснено узагальнення світових тенденцій провідних країн світу відносно напрямів змін структури виробництва товарів та послуг у розрізі видів економічної діяльності.

Ключові слова: структура виробництва товарів та послуг, види економічної діяльності, світові тенденції, провідні країни світу.

В статье проведено обобщение мировых тенденций ведущих стран мира относительно направления изменений структуры производства товаров и услуг в разрезе видов экономической деятельности.

Ключевые слова: структура производства товаров и услуг, экономическая деятельность, мировые тенденции, ведущие страны мира.

In the article the author conducted generalization generalization trends leading countries in the world Regarding direction changes to the production structure of goods and services in the economic activities breakdown species.

Постановка проблеми. Сучасне світове господарство являє собою розгалужену, складну мегаекономічну систему, цілісність якої забезпечується розвинутим міжнародним поділом і кооперацією праці, взаємодією сукупності інтенсивних міжнародних ринків, валютно-фінансовими і кредитними відносинами. Величезні масштаби світогосподарського товарообігу, фінансових, технологічних ресурсів, з одного боку, засвідчують дедалі вагомішу роль зовнішньоекономічних факторів у господарському поступі окремих країн. З іншого боку, посилюється вразливість національних економік, особливо середньо- і слабозрозумітих країн, стосовно турбулентних процесів, фінансових криз, як-от ті, що прокотилися останнім часом.

Одним з головних завдань зовнішньоекономічної політики України за цих умов є розробка алгоритму оптимальної взаємодії національної економіки зі світовим господарством у контексті бурхливих і швидкоплинних змін і трансформацій, що відбуваються і у світовій, і в національній економіці. Високий динамізм цих процесів ускладнює вибір моделі зовнішньоекономічної стратегії, яка в найзагальнішому вигляді має спрямовуватися на формування відкритої економіки, бути структурно орієнтованою, наближеною до імпортозаміщувального типу з переважною орієнтацією на розвиток місткого внутрішнього ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Місце й роль України в міжнародному поділі праці, у світових економічних процесах залежить від багатьох факторів. Серед них визначальними є її природно-ресурсний і людський потенціали, рівень економічного і науково-технологічного ро-

звитку, профіль спеціалізації (в регіональному і світовому масштабі), стан інституційної системи та зовнішньоекономічної інфраструктури. Повноцінна участь України у світогосподарських процесах стане можливою лише за умови якісного вдосконалення всіх складових, що визначають становище країни у світовій економіці і міжнародних економічних відносинах.

Досліджуючи еволюційний розвиток структури національних економік, англійський економіст Колін Кларк обґрунтував концепцію «трьох секторів», згідно з якою в процесі розвитку економіки відбувається послідовна зміна ролей трьох основних її секторів (первинного – виробництво сировини; вторинного – види діяльності, що переробляють сировину в кінцеву продукцію та третинного – види діяльності, що обслуговують і сприяють розвитку перших двох секторів і забезпечують відтворення робочої сили). Відповідно до теорії К. Кларка сектори економіки мають свій життєвий цикл і під впливом економічних зсувів у структурі потреб людей відбувається послідовний перехід провідної ролі секторів (для економічного розвитку в цілому): від первинного до третинного [1].

У подальшому Д. Белл деталізував третинний сектор, виділивши четвертинний (обслуговування бізнесу) та п'ятиринний (послуги, спрямовані на людський розвиток) [2]. У наукових публікаціях підкреслюється визначальна роль знань та інформатик як чинників економічного зростання, а також удосконалення інституційних засад національних економік, що у свою чергу пов'язується з подальшою диверсифікацією структури економіки. Цьому сприяє посилення глобалізаційних процесів, що привело до утворення гео економічного простору, в якому на рівні з національними економіками функціонують транснаціональні корпорації. Неоднакові процеси структурування у цих кластерах створюють умови для постійного перегляду галузевої структури виробництва.

Метою статті є узагальнення світових тенденцій провідних країн світу відносно напрямів змін структури виробництва товарів та послуг.

Виклад основного матеріалу. Характерною рисою виробництва на сучасному етапі науково-технічної революції (НТР) є те, що рамки і перспективи розвитку багатьох базових галузей обумовлюються рівнем освоєння досягнень НТР, а також новими обставинами, які створились через структурні кризи та зростаюче забруднення довкілля. Причому, для подальшого розвитку електроніки потрібні надчисті матеріали, які можуть бути отримані лише в космічних умовах, що і визначає рамки розвитку цього виду діяльності.

За умов переплетіння циклічних і структурних криз нагальною стала необхідність перебудови національних еко-

номік на основі енерго- та матеріалозберігаючих технологій, широкого використання міні- і мікроЕОМ, мікропроцесорів, безвідходних технологій. Це впливає на прискорення розвитку низки нових галузей, зокрема, виробництва устаткування для захисту довкілля, виробництва найновіших засобів зв'язку, інформаційних, аерокосмічних систем, формування такого виду діяльності як біоінжиніринг.

У результаті зрушень не лише виникають нові галузі, а й посилюється болючий процес злому тих напрямів виробничої спеціалізації, які склалися передусім у базових галузях. Для багатьох національних господарюючих суб'єктів основним завданням стала швидка і гнучка адаптація до вимог часу.

Аналіз структури національних економік, її зміни впродовж останнього десятиріччя минулого століття та перших десяти років поточного здійснюється передусім на стадії виробництва ВВП за показником валової доданої вартості.

Як видно з рисунку, Китай випередив за показником ВДВ: у 1992 році – Росію, у 1995 році – Великобританію (та Італію), у 2000 році – Німеччину, у 2006 році – Японію, у 2010 році – США.

З таблиці видно, що основними загальносвітовими тенденціями макроструктурних зрушень є стале скорочення у

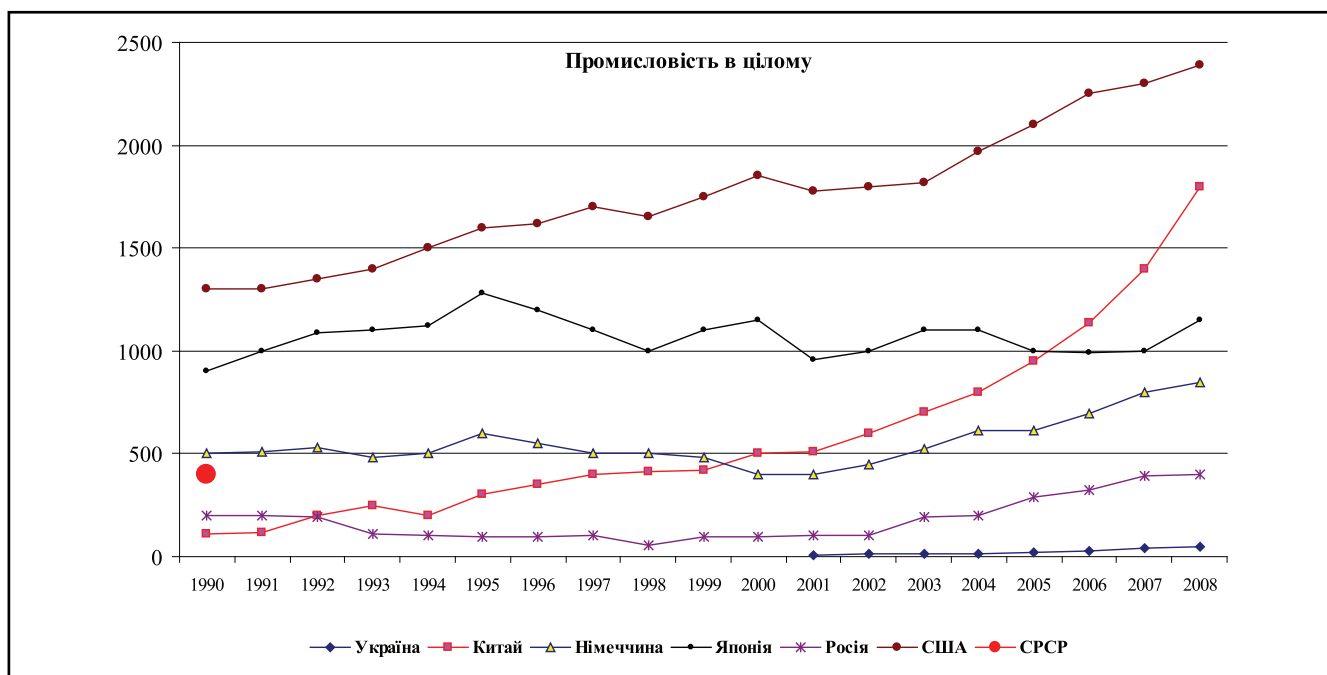
виробництві ВВП частки аграрного сегмента економіки та зростання частки послуг, які притаманні країнам як з високим, так і з низьким рівнем доходу на душу населення.

Бідні країни мають найвищу частку сільського, рибного та лісового господарства, але й у цьому первинному секторі доіндустріального етапу розвитку економіки відбувається суттєве зниження цієї частки.

Країни із середнім рівнем доходу на одну особу мають відносно високу частку промисловості, в тому числі обробної, у структурі ВДВ, тобто вони знаходяться на індустріальній стадії розвитку, хоч зниження цієї частки в кінці періоду, що аналізується, а також зниження частки промислових товарів впливає на підвищення частки послуг.

Високі питомі доходи розвинутих країн сприяють збагаченню структури потреб та швидшому зростанню в ній духовних потреб порівняно з матеріальними. У цієї групи країн характерною є найвища та зростаюча частка послуг при зменшенні частки не лише аграрних видів діяльності, а й індустріальних. Це є свідченням поширення постіндустріальної економіки у світі.

Отже, структурування економіки за 1990–2009 роки здійснювалося головним чином за рахунок динамічного ро-



Валова додана вартість за видами економічної діяльності: видобуток корисних копалин, обробні виробництва, виробництво і розподіл електроенергії, газу та води, \$ млрд., поточні ціни

Джерело: United Nations Statistics Division, UN Data Retrieval System, National Accounts Estimates of Mains Aggregates.

Структура валової доданої вартості

Групи країн за рівнем доходу на одну особу	Рік	Сільське, рибне та лісове господарство	Індустрія	у тому числі обробна промисловість	Послуги
Низький дохід	1990	32	26	15	42
	2008	24	27	14	49
Середній дохід	1990	15	39	24	46
	2008	10	36	22	54
Високий дохід	1990	3	33	22	64
	2008	2	27	18	71

Джерело: 2008 World Development Indicators. The World Bank.

звитку сфери послуг та обробної промисловості. Так, за даними Світового банку, частка первинного сектору скоротилася: майже втричі в Польщі (з 8 до 3%), у чотири рази в Угорщині (з 15 до 4%) та Литві (з 27 до 7%), більш ніж у чотири рази в Естонії (з 17 до 4%), а в Латвії навіть більш ніж у п'ять разів (з 22 до 5%). Певний вплив на ці процеси в країнах Балтії та Угорщині справило також реальне скорочення аграрного виробництва. Таке явище в останні роки має місце і в окремих розвинених країнах: Японії, Об'єднаному Королівстві та Фінляндії [3].

Таким чином можна зробити висновки, що поряд із зростанням частки послуг проявляється тенденція до випереджаючого збільшення частки фінансових, страхових та інших ділових послуг при зменшенні частки традиційних послуг – торгівлі і транспорту.

Це твердження є справедливим для половини з досліджуваного числа країн (США, Японії, Франції, Італії, Угорщини, Словацької Республіки). В інших частка послуг торгівлі, готелів, ресторанів та транспорту теж зростає, що пов'язано з безперервним технологічним удосконаленням процесів обслуговування за умов високої конкуренції в глобальній економіці. Під впливом нових технологій старі традиційні види послуг на базі всебічної модернізації набувають «другого дихання». Це можна проілюструвати на прикладі торгівлі США: ця найбільш давня і крупна галузь перебудувала матеріальну базу, бізнес-процеси, ринкову стратегію, формати і методи обслуговування, значно посилила конкурентні позиції і випереджає багато інших галузей за темпами зростання, припливом інновацій, рівнем продуктивності праці та інших ресурсів.

У багатьох видах послуг використовуються наукомісткі технології. Євростат відносить до наукомістких послуг поштовий зв'язок, і телекомунікації, комп'ютери і пов'язану з ними діяльність, наукові дослідження, фінансове посередництво, страхування, оцінку нерухомості, обслуговування бізнесу, освіту, охорону здоров'я, соціальні послуги, рекреаційну, спортивну і культурну діяльність.

Збільшення частки інших видів послуг, до складу яких включаються послуги освіти та охорони здоров'я, зумовлено більш жорсткими вимогами постіндустріального суспільства до якості людського капіталу. Широке розповсюдження у сфері послуг отримали нові технології, передусім інформаційно-комунікаційні (ІКТ).

У США на початку нового століття із десяти галузей з високою часткою ІКТ у складі основних фондів вісім відносилися до таких видів послуг, як оптова та роздрібна торгівля, ділові послуги, освіта, охорона здоров'я, фінансові послуги і страхування, юридичні служби. На основі інформаційних технологій у багатьох видах послуг відбуваються революційні перетворення: радикально змінюється матеріальна база, характер і зміст операцій. Сформувався цілий комплекс нових галузей, зокрема інформаційного профілю – мобільного телезв'язку, послуг з обробки інформації, розробки програмного забезпечення, системної інтеграції, управління і обслугову-

вання крупних інформаційних систем. Змінилися притаманні послугам характеристики: локальна прив'язаність послуг зменшується за рахунок розширення можливостей передачі на відстань на різних носіях і в режимі реального часу. До потоку інтенсивних технологічних змін притягуються практично всі галузі послуг – від транспорту і торгівлі до сфер охорони здоров'я, освіти, театру, кінематографа. З появою Інтернету, інноваційного механізму підривного характеру, ринок послуг вийшов за рамки реальної економіки. У віртуальному господарському просторі нині реалізуються зростаючі обсяги операцій з продажу книжок, комп'ютерів, програмного забезпечення відео- і аудіодисків; здійснюють різноманітні контакти між виробниками і споживачами.

Важливим індикатором ефективності структурних зрушень і просування країни в напрямі розбудови сучасного етапу розвитку – «економіки знань» – є збільшення частки стратегічних секторів економіки, тобто тих видів економічної діяльності, що інтенсивно використовують знання і є вирішальним для забезпечення економічного зростання. За методологією OECD у структурі економіки виокремлюються п'ять стратегічних секторів: перший – високотехнологічні види промислової діяльності; другий – середньовисокотехнологічні; третій – пошта та телекомунікаційний сервіс; четвертий – фінансові та страхові послуги; п'ятий – інші ділові послуги. Окрім зазначених п'яти секторів до стратегічно важливих віднесені також соціально орієнтовані види економічної діяльності: освіта та охорона здоров'я, від стану та динаміки яких залежить розвиток людського капіталу.

За методологією OECD, високо- та середньовисокотехнологічні види промислової діяльності формують два перших із стратегічних секторів економіки і нині виступають як головні чинники підвищення конкурентоспроможності та забезпечення зростання національних економік.

Відповідно до визначення Євростату високо- і середньо технологічні галузі охоплюють вісім обробних видів діяльності: виробництво хімікатів і хімічних продуктів, механічний та автомобільний інжиніринг, машинобудування, транспорт, електротехнологія, інформатизація та комунікації, метрологія, контроль, інструментальне виробництва, оптика.

У розвинених країнах світу ці виробництва отримують випереджаючий розвиток, який супроводжується структурними зсувами в бік зростання їх частки як у загальному випуску обробної промисловості, так і економіки в цілому. За станом на 2008 рік середньозважена частка високо та середньотехнологічних виробництв в обробній промисловості в країнах «Великої сімки» досягла 47,3%, а у США близько 50%.

Високий рівень технологій забезпечується концентрацією в обробній промисловості, зокрема, наукових і конструкторських розробок. Нині в галузях цього комплексу функціонують чверть загальної чисельності найбільш висококваліфікованих працівників, що становлять інтелектуальний потенціал обробної промисловості – це 43% вчених, більше 80% інженерів, майже 70% техніків та управлінського персоналу. Із загальної

суми щорічних асигнувань на НДДКР в обробній промисловості 75% припадає на машинобудівний комплекс.

Домінуючим напрямом технологічного переозброєння є широкомасштабна електроніфікація всього господарства досліджуваних країн, починаючи з галузей матеріального виробництва та закінчуючи науковими дослідженнями, охороною здоров'я, освітою, а також побутом та відпочинком, тобто що охоплює практично всі сфери людського життя та діяльності.

Пріоритети науково-технічного розвитку на загальноєвропейському рівні формуються в рамкових програмах ЄС зі сприяння НДДКР. Згідно з діючою на сьогодні Шостою рамковою програмою ЄС (2002–2008) пріоритетними і середньостроковій перспективі признані сім тематичних напрямів досліджень (у порядку частин витрат):

- інформаційні технології;
- реалізація стійкого розвитку та вирішенні екологічних проблем;
- нанотехнології та нові матеріали, а також нові пристрої та технологічні процеси;
- геноміка та біотехнології для охорони здоров'я;
- авіаційні та космічні дослідження;
- розробка безпечних та якісних продуктів харчування;
- дослідження, сприяння побудові громадянського суспільства, що базується на знаннях.

В усіх країнах ЄС спостерігається зниження частки матеріального виробництва, зокрема сільського господарства (особливо в нових країнах-членах), чому сприятиме поступове скорочення субсидій селянам, гірничодобувної та металургійної промисловості, а також виробництва одягу, взуття та інших товарів масового попиту. Скорочення та поступова ліквідація державних субсидій для окремих галузей обумовлює їх докорінну модернізацію. В ряді країн за рахунок таких галузей, як автомобілебудування, машинобудування, хімічна промисловість та електротехніка, стабілізувалася частка обробної промисловості у ВВП (так, у Німеччині частка промисловості та енергетики у виробництві ВВП у 2000–2008 роках стабілізувалася на рівні 22,5–23%).

Зниження частки, а у ряді випадків і абсолютних обсягів виробництва промислових галузей у ВВП обумовлено і за раз, і у середньостроковій перспективі наростаючою конкуренцією з боку Китаю, Індії, країн ЮВА, Латинської Америки та ін. Спостерігається тенденція виводу традиційного промислового виробництва за межі ЄС. Одночасно європейські ТНК розширюють на території країн базування виробництво наукомістких товарів і послуг, що забезпечують стратегічне управління іноземними підрозділами та подальшу світогосподарську експансію.

Нинішнє велике значення «старих» галузей у структурі економіки при однобокій світогосподарській спеціалізації породжує високі показники довгострокового безробіття (у Польщі та Словаччині вона перевищує 10%, в Греції та Литві – 5%). Але і в окремих старих країнах-членах усе ще значна частка традиційних галузей промисловості, які сильно залежать від

перепадів кон'юнктури та в цілому залишаються структурно слабкими, стримує динаміку економічного розвитку. Разом з тим такі промислові галузі, як автомобілебудування, електроніка, фармацевтика та галузі, що використовують найновіші біотехнології, зростають прискореними темпами, але все більше переміщуються у Східну Європу.

Частка сфери обігу і послуг у виробленому ВВП становить 71% головним чином за рахунок фінансових та ділових послуг, туризму, готельного бізнесу, особливо у Південній Європі. При цьому в ряді країн – старих членів ЄС частка послуг перевищує 80%. Швидкий розвиток сфери послуг в економічно відсталих країнах ЄС часто пов'язане зі створенням окремих її сегментів практично «з нуля», причому в основному дочірніми структурами іноземних телекомунікаційних компаній, банків, страхових фірм тощо. Коли вільні та незаповнені ринки будуть захоплені, а попит населення стане близьким до насичення, темпи зростання сервісних галузей уповільняться.

Структурні зрушення на користь високотехнологічних виробництв мали місце як у середньому по країнах «великої сімки», так і в таких невеликих розвинених країнах, як Фінляндія та Ірландія.

Динамічні зрушення на користь високотехнологічних виробництв мали місце і в трансформаційних країнах Центральної Європи, особливо Угорщині, де загальна частка високо- та середньовисокотехнологічних виробництв зросла на 12,8 відсоткового пункту.

Із зазначеного можна зробити два висновки: по-перше, на сучасній стадії економічного розвитку в більшості розвинених країн вже існує певна усталеність структури обробної промисловості за технологічним рівнем. По-друге, «прорив» в економічному зростанні країн, які на цей час ще відстають від найрозвиненіших країн світу, може бути досягнутим саме за рахунок випереджаючого розвитку високотехнологічних промислових виробництв і розширення експорту їх продукції. Саме такий шлях є характерним для Фінляндії, Ірландії, країн Південної Азії, Угорщини. У 2008 році продукція високотехнологічних галузей становила більш 30% експорту в Швейцарії, Кореї, США, Об'єднаному Королівстві, Угорщині та Нідерландах [4].

Висновки

Отже, аналіз світових тенденцій галузевих структурних зрушень дозволяє зробити висновок, що основні їх напрями пов'язані з розвитком високотехнологічних виробництв, найсучасніших телекомунікаційних технологій та розширенням асортименту послуг для бізнесу та населення. При цьому слід підкреслити, що забезпечення випереджаючого зростання високотехнологічних виробництв є, насамперед, наслідком цілеспрямованої державної політики. Так, стимулювання розвитку європейського простору інновацій, досліджень і розробок, поруч із створенням інформаційного суспільства, визначено як одне із першочергових завдань Програми поліпшення конкурентних позицій ЄС, прийнятої на Лісабонській Європейській Раді. Стимулювання цивільних

НДДКР у передових сферах науки та технології; створення сприятливого підприємницького клімату для здійснення НДДКР; надання підтримки університетам і удосконаленню шкільної освіти є основними напрямками державної науко-во-технологічної політики більшості розвинених країн [5].

Список використаних джерел

1. Klark C. Condition of Economic progress. McMillan, 1940.

2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999.

3. World Development Indicators 2009 / World Bank. – Washington.

4. OESD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005. – ISBN. – OESD 2005.

5. Imperatives for Innovation The Second National Innovation Summit 2001. – Washington, D.C., 2008.

УДК 657.6

Е.В. ОСТРОВКА,
асистент кафедри фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Державний фінансовий аудит як домінанта державного фінансового контролю

У статті проведено аналіз дієвості форм державного фінансового контролю в Україні та обґрунтовано необхідність зміщення акцентів у діяльності контролюючих органів з репресивних на превентивні форми контролю.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит, інспектування, ревізія.

В статье проведен анализ действенности форм государственного финансового контроля в Украине и обоснована необходимость смещения акцентов в деятельности контролирующих органов с репрессивных на превентивные формы контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит, инспектирования, ревизия.

The effectiveness of the forms of public financial control in Ukraine is examined and the necessity of reorientation of the control authorities' activity from retrospective to preventive forms is reasoned in the article.

Keywords: public financial control, public financial audit, inspection, revision.

Постановка проблеми. Стан фінансово-бюджетної дисципліни в державному та комунальному секторах економіки, неефективне управління обмеженими бюджетними ресурсами, зростання обсягів їх незаконного та нецільового використання дає підстави стверджувати, що механізм контролю у сфері державних фінансів є недостатньо дієвим.

Враховуючи те, що поточні результати державного фінансового контролю не відповідають його цілям та завданням, актуальним стає питання у дослідженні дієвості форм та методів його здійснення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасний стан фінансово-правової дисципліни в державному та комунальному секторах економіки, що характеризується

неефективним господарюванням та значними фінансовими порушеннями, обумовило появу низки дискусій щодо дієвості державного фінансового контролю та доцільності впровадження у практику контролюючих органів нової форми здійснення контролю за процесом формування, розподілу та використання бюджетних коштів та майна. Зокрема, даній проблематиці у своїх роботах приділили увагу такі науковці, як Є.В. Мних, М.О. Никонович, Н.С. Барабаш, Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк, О.О. Чечуліна, Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синюгіна, І.В. Басанцов, та інші [1–4, 6].

Проблемні питання, що висвітлюються в наукових роботах, заслуговують на наукове визнання і застосування на практиці, проте наукова аргументація, що подається, є загальом абстрактною і не надає належного обґрунтування визначеним формам контролю.

Мета статті. На основі аналізу дієвості механізму державного фінансового контролю в Україні, зокрема таких його форм, як інспектування та державний фінансовий аудит, обґрунтувати необхідність зміщення акцентів у діяльності контролюючих органів з репресивних на превентивні форми контролю.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо організації державного фінансового контролю в Україні, можна побачити, що поширеною є дискусія щодо необхідності відведення державному фінансовому аудиту домінуючої ролі у контрольно-перевірочному процесі [1–6].

Так, Є.В. Мних, обґрунтовуючи необхідність впровадження у практику державного фінансового контролю державного фінансового аудиту, зазначає: «Назріла необхідність змінити підходи або навіть ідеологію, філософію державного фінансового контролю» [4, с. 16]. Науковець акцентує увагу на тому, що головна мета державного фінансового контролю, яка полягає у недопущенні порушень чинного законодавства, має бути доповнена недопущенням неефективного господарства.

Насправді, в умовах, коли урядовці й парламентарі провідних країн світу намагаються віднайти хоча б якісь можливі варіанти зменшення видаткових частин своїх центральних бюджетів, аби привести їхні дефіцити до прийнятного рівня ВВП, управління державними ресурсами має бути не тільки законним, а й економним та ефективним.

На необхідності зміни ідеології та парадигми державного фінансового контролю наголошує й Л.В. Дікань. Науковець висловлює думку стосовно зміщення акцентів з наступного фіскального контролю на попередній (поточний), метою якого є попередження порушень та надання рекомендацій [3, с. 65].

Ми цілком поділяємо дану точку зору, адже кінцевим критерієм діяльності контрольно-перевірочних органів має бути повне дотримання підконтрольними суб'єктами законодавчих норм, тобто відсутність здійснених ними порушень. Контролюючі органи повинні таким чином налагодити свій механізм контролю та відповідні його важелі, аби своєчасно виявляти ризики на об'єктах контролю, вживати заходів по їх усуненню і тим самим запобігати настанню можливих порушень.

У цьому контексті варто відзначити, що у своїх твердженнях науковці одностайно збігаються в тому, що діючий інститут фінансового контролю не може повною мірою запобігти зловживанням фінансовими і матеріальними ресурсами держави [1–4, 6].

Так, І.В. Басанцов зазначає, що «на сьогодні ДФК практично не виконує своєї основної попереджувально-профілактичної функції, виступаючи, як правило, лише реєстратором порушень» [6, с. 10].

Щоб з'ясувати передумови до такої дискусії, доцільність її ведення, зробимо вибірку окремих значущих, на наш погляд, результативних показників контрольно-перевірочної діяльності органів Державної фінансової інспекції України.

Якщо виходити з української практики державного фінансового контролю, можна дійти висновку, що головним його призначенням є контроль за дотриманням підконтрольними суб'єктами законодавства у процесі формування, розподілу та використання фінансових ресурсів та майна. Підконтрольні суб'єкти, в діяльності яких виявляються елементи порушень законодавства, притягуються до відповідальності, та застосовуються необхідні заходи по відшкодуванню понесених внаслідок таких порушень втрат матеріальних та фінансових ресурсів.

Тому доцільним є виокремлення такого показника, як «Частка підприємств, установ і організацій, у яких виявлено фінансові порушення». Він розраховується як відношення кількості підприємств, установ і організацій, в яких виявлено фінансові порушення до загальної кількості перевірених підприємств.

Необхідно відмітити, що протягом останніх п'яти років спостерігалася спадна динаміка кількості залучених до перевірок органами Державної фінансової інспекції підприємств, установ та організацій. Так, якщо у 2007 році було

перевірено 16,6 тис. підприємств, то у 2011 році перевірками було охоплено на 24,7% підприємств менше – 12,5 тис. (рис. 1) [7, 11].

Хотілося б відзначити даний позитивний імпульс у діяльності контрольно-перевірочних органів загалом, оскільки під перевірки мають підпадати не всі підконтрольні суб'єкти, а лише ті, в яких спостерігаються ризики в управлінні фінансовими та матеріальними ресурсами. Виявлення таких ризиків та превенція можливих порушень у їхній діяльності можливі лише при налагодженій системі моніторингу та розгалужених децентралізованих системах внутрішнього контролю та аудиту. Це, своєю чергою, зменшить витрати на централізоване адміністрування контрольно-перевірочного процесу та, щонайголовніше, зменшить адміністративний тиск на діяльність вищезазначених підприємств та установ.

Виходячи з мети нашого дослідження необхідно акцентувати увагу на тому, що поряд зі зменшенням кількості перевірених підприємств, установ та організацій частка тих, в діяльності яких були виявлені фінансові порушення, зросла. Так, у 2011 році з 12,5 тис. перевірених підприємств у 11,9 тис. були виявлені фінансові порушення, що становить майже 96% від їх загальної кількості [11]. Тобто майже на кожному з перевірених об'єктів контролю виявляються порушення фінансово-господарської дисципліни (рис. 1).

Таким чином, покращення якості відбору підконтрольних суб'єктів до перевірок, що проявляється у збільшенні частки підприємств, у діяльності яких виявлені фінансові порушення, з одного боку, супроводжується нездатністю контролюючих органів запобігти даним порушенням, з іншого.

Вищезазначене є дуже важливим для розуміння прогалин у механізмі державного фінансового контролю та вжиття відповідних заходів для їхнього усунення. З одного боку, такі фінансові порушення як незаконні та нецільові витрати, недостачі, що є наслідком незаконних, неефективних управлінських рішень, зазвичай призводять до значних втрат фінансових та матеріальних ресурсів, до їх недоотримання. З іншого боку, ці втрати та упущені вигоди не завжди вдається компенсувати не те, що в повному, а й навіть у частковому обсязі.

У даному випадку доцільно виокремити такий показник, як «Частка усунутих фінансових порушень», який розраховується як відношення фінансових порушень, що були усунуті, до загальної кількості виявлених фінансових порушень.

Вірність нашого твердження яскраво демонструє динаміка звітних результативних показників контрольно-перевірочної роботи органів Державної фінансової інспекції України (рис. 2).

З рис. 2 хочеться виокремити дві закономірні тенденції:

1) зростає кількість виявлених фінансових порушень – за досліджуваний період обсяг виявлених органами Держфінінспекції фінансових порушень, що призвели до втрат фінансових і матеріальних ресурсів, збільшився у 16 разів – з 2,2 млрд. грн. у 2007 році до 35,1 млрд. грн. у 2010 році; у 2011 році цей показник становив 5,4 млрд. грн. [7, 10, 11];

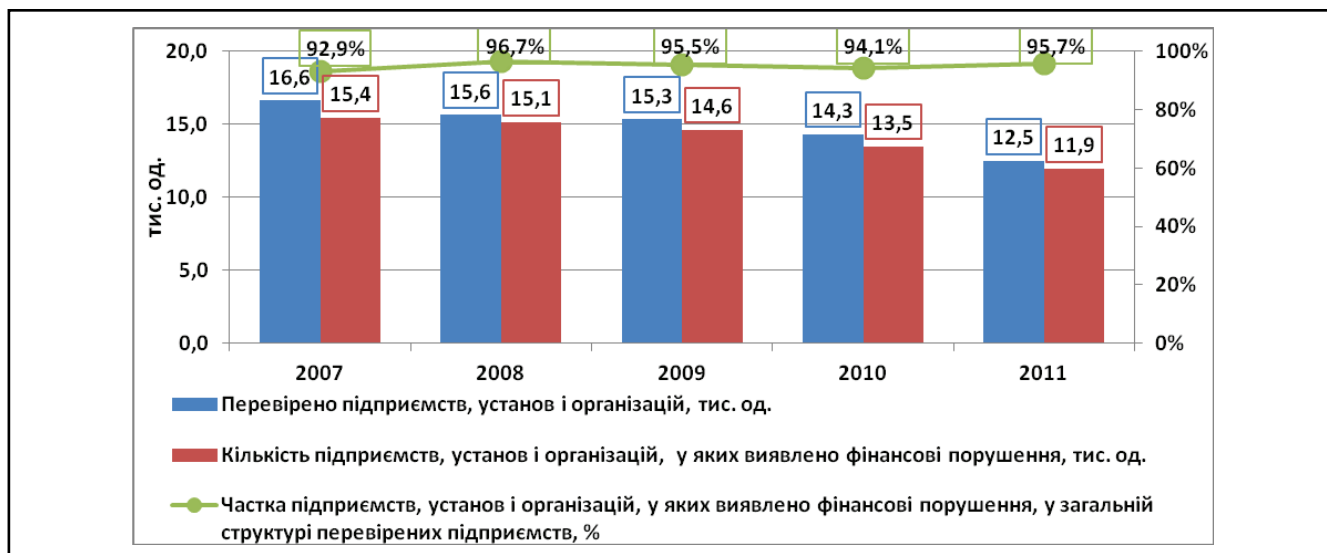


Рисунок 1. Динаміка питомої ваги підприємств, установ і організацій, в діяльності яких органи Держфінінспекції виявили фінансові порушення за 2007–2011 роки

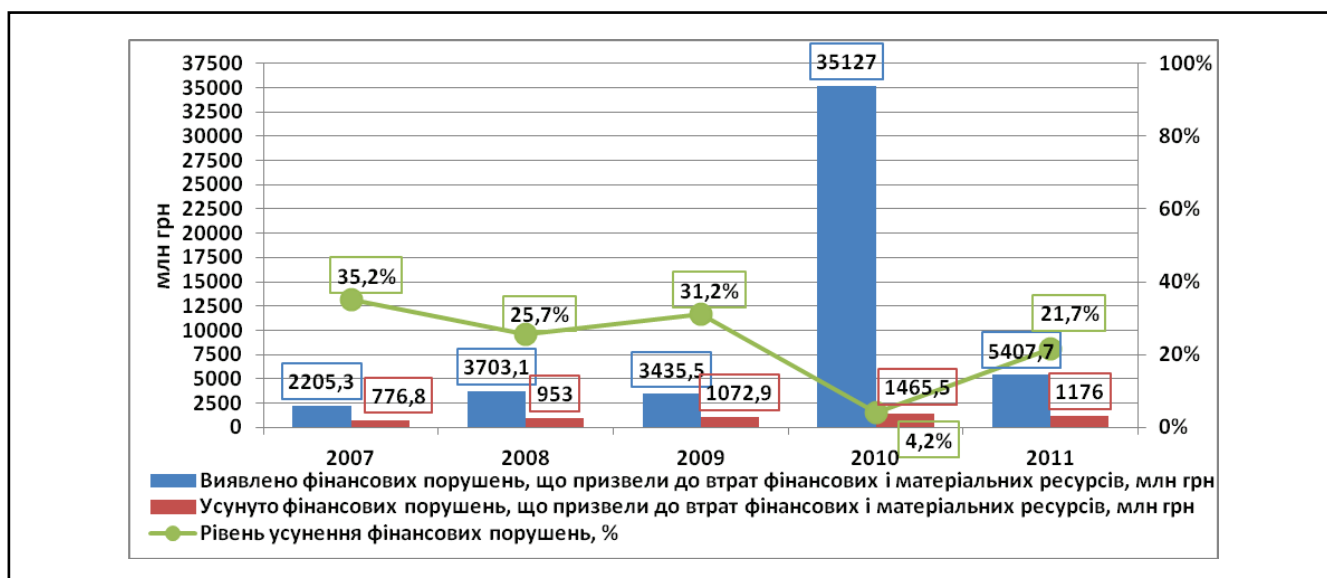


Рисунок 2. Динаміка повноти відшкодування втрат фінансових і матеріальних ресурсів, отриманих унаслідок здійснення фінансових порушень за 2007–2011 роки

2) зменшується частка фінансових порушень, що були усунені. Так, якщо у 2007 році було відшкодовано 35,2% втрат фінансових і матеріальних ресурсів, то у 2011 році – 21,7%. Вже не кажучи про 2010 рік, рівень усунення фінансових порушень в якому становив всього 4,2% [7, 10, 11].

Таким чином, робимо висновок, що при дієвому механізмі виявлення порушень фінансово-господарської дисципліни на об'єктах контролю інститут державного фінансового контролю не в змозі повною мірою забезпечити відшкодування втрат, спричинених ними.

Про нездатність державного фінансового контролю зменшити кількість та обсяги фінансових порушень каже й голова Державної фінансової інспекції України П.П. Андреев, обґрунтовуючи це тим, що «ревізії і перевірки проводяться через два–три роки після прийняття управлінського рішення (господарської операції, відображення в бух-

бліку і фінзвітності) і не мають належного впливу на усунення минулих загроз чи використання вже втрачених можливостей» [5, с. 70].

У даному контексті необхідно звернути увагу на те, що державний фінансовий контроль в Україні реалізується переважно через проведення ревізій. Для розуміння значущості даної форми контролю у практичній діяльності контролюючих органів виокремимо такий факторний показник, як «Частка ревізій у загальній структурі проведених контрольних заходів». Він розраховується як відношення кількості проведених ревізій до загальної кількості здійснених контрольних заходів» (рис. 3).

З рис. 3 можемо побачити, що у 2011 році з 13 388 контрольних заходів, проведених Державною фінансовою інспекцією та її територіальними органами, 12 376, або 92,4%, становили саме ревізії [11].



Рисунок 3. Динаміка питомої ваги ревізій у загальній структурі контрольних заходів, проведених органами Держфінінспекції за 2007–2011 роки

Виходячи із законодавчо закріпленої сутності даної форми контролю її завданням є забезпечення виявлення наявних фактів порушення законодавства та встановлення винних в їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб [12].

Таким чином, можемо виокремити дві головні її риси:

- 1) ревізія – ретроспективна форма контролю;
- 2) ревізія – репресивна форма контролю.

Потрібно зауважити, що, на думку науковців, саме ретроспективний характер ревізії є одним з головних недоліків діючого ДФК, про що свідчать статистичні дані щодо постійного збільшення кількості виявлених фінансових порушень.

Так, Є.В. Мних пояснює таку ситуацію тим, що «...ревізія є ретроспективним контролем подій, що відбулися, не дозволяє оперативно втручатися в хід таких подій...» [1, с. 33].

Аналогічну думку висловлює й І.Б. Стефанюк, який серед недоліків державного фінансового контролю в Україні відзначає те, що він є послідовним та недостатньо профілактичним [2, с. 135].

Наведені вище аргументи та проведені розрахунки дають підстави говорити про необхідність впровадження у практику державного фінансового контролю більш ефективних форм його реалізації.

На нашу думку, ключовим моментом у зміні підходів до здійснення ДФК в Україні має стати зміщення акцентів з послідовного контролю на превентивний, тобто посилення по-

переднього і поточного контролю. Необхідно вести мову не тільки про минулі загрози, а й про ймовірність їх настання в майбутніх періодах (рис. 4).

Погоджуємось і з думкою Л.В. Дікань щодо необхідності запровадження в бюджетній сфері «нової, менш фіскальної, але більш оперативної та партнерської форми контролю» [3, с. 61]. Такою формою державного фінансового контролю є державний фінансовий аудит.

Про переваги державного фінансового аудиту найкраще говорити на прикладі його застосування в межах фінансового контролю діяльності бюджетних установ.

Так, відповідно до Порядку проведення органами ДКРС державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ (далі – Порядок) державний фінансовий аудит спрямований на запобігання фінансовим порушенням та забезпечення достовірності фінансової звітності. При цьому його основним завданням є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складання достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю [13].

Хочеться акцентувати увагу на такому ключовому моменті, як перехід до партнерських відносин між контролюючими та підконтрольними суб'єктами ДФК. Відбувається зміна ідеології державного фінансового контролю: від репресив-

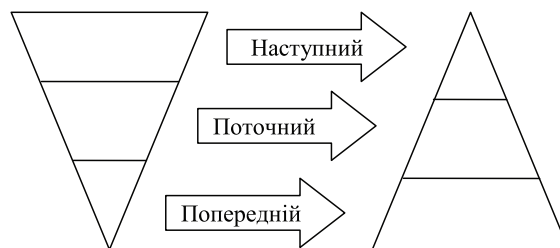


Рисунок 4. Зміна пріоритетів державного фінансового контролю: перехід від ретроспективних до превентивних форм контролю [5, с. 70]

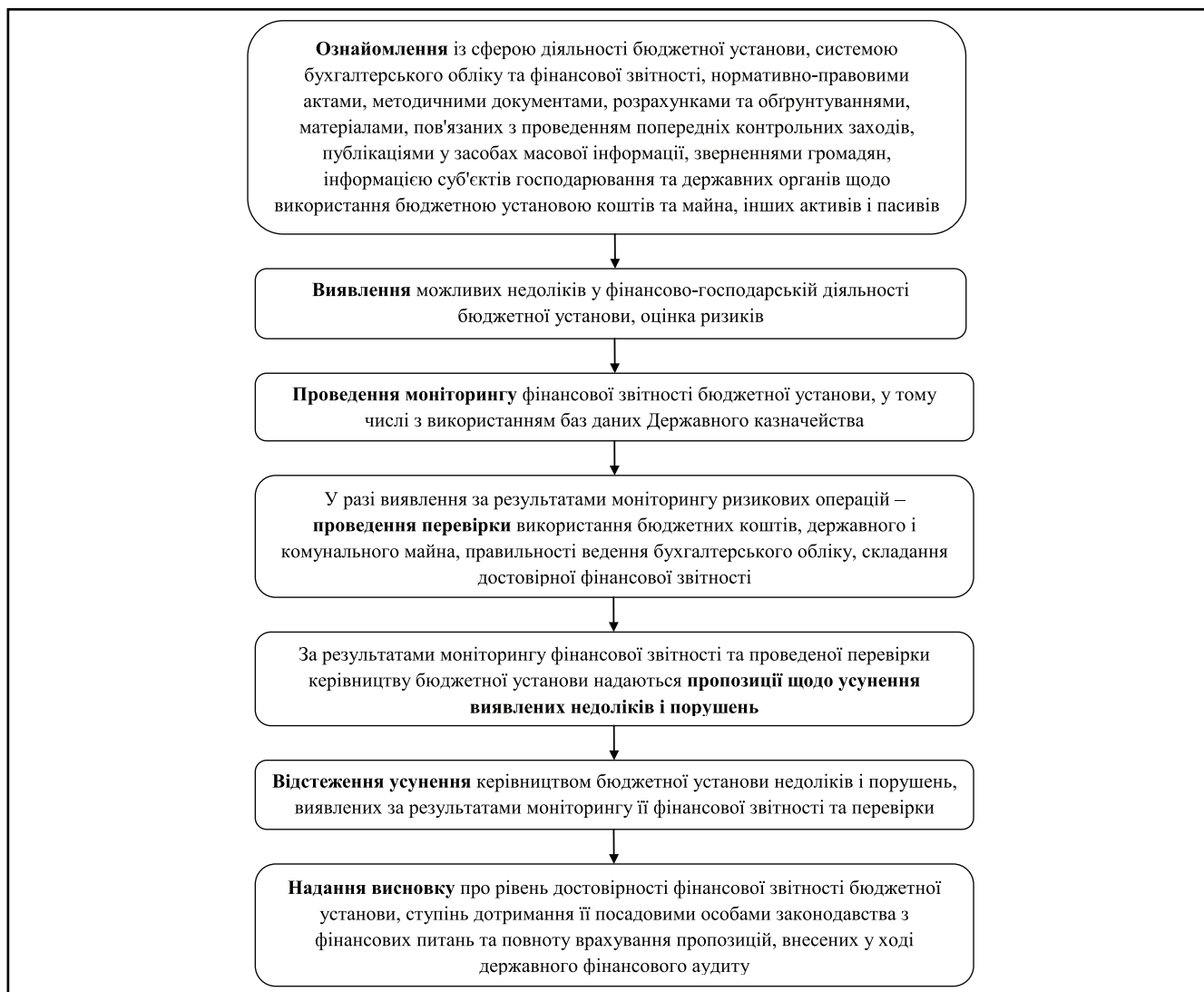


Рисунок 5. Механізм здійснення державного фінансового аудиту

них до превентивних заходів, від покарання за порушення до сприяння їх недопущення, від директивного монологу до партнерського діалогу.

Проілюструємо механізм державного фінансового аудиту на рис. 5.

З даної схеми можемо побачити, що механізм державного фінансового аудиту передбачає реалізацію системного підходу у здійсненні контролю за використанням бюджетних ресурсів, а саме поєднання попереднього, поточного та наступного контролю. Так, попередній контроль здійснюється на етапі ознайомлення з особливостями бюджетної установи, під час якого виявляються можливі недоліки у фінансово-господарській діяльності та оцінюються відповідні ризики. Поточний контроль передбачає проведення моніторингу за господарськими операціями щодо розподілу бюджетних ресурсів. У разі виявлення за результатами моніторингу ризикових операцій здійснюється наступний контроль, який передбачає проведення перевірки використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, правильності ведення бухгалтерського обліку, складання достовірної фінансової звітності.

І найголовніше, що потрібно відмітити у цьому процесі, це те, що за результатами моніторингу та проведених перевірок керівництву бюджетної установи надаються пропозиції щодо усунення виявлених недоліків і порушень, відстежується повнота врахування даних пропозицій та рівень усунення виявлених недоліків та порушень. Крім того, посадові особи органу державної контрольно-ревізійної служби у разі звернення керівництва бюджетної установи зобов'язані надати роз'яснення щодо здійснення тієї чи іншої операції з коштами та майном, іншими активами і пасивами, ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та організації внутрішнього фінансового контролю.

Таким чином, ключова ідея у впровадженні державного фінансового аудиту полягає у встановленні партнерських відносин між суб'єктами контролю та наданні пріоритетності превентивним заходам над репресивними.

Загалом, хотілося б відзначити актуальність і необхідність ведення дискусії щодо впровадження у практику контролюючих органів нової, більш ефективної форми контролю. Проте, на нашу думку, таку дискусію потрібно вести в кон-

тексті пошуку балансу між даними видами та формами контролю—перевірочного процесу. Потрібно з'ясувати, чи можливе у нинішніх умовах державного управління існування тільки однієї зі згаданих форм, чи, можливо, ефективніше буде, коли одна доповнюватиме іншу, утворюючи при цьому дієвий механізм контролю за законним та ефективним використанням бюджетних ресурсів.

Так, виступаючи за впровадження державного фінансового аудиту у вітчизняну практику контрольного процесу, Є.В. Мних висловлює думку щодо необхідності збереження ревізії як форми контролю [1, с. 32]. Вчений вважає, що поки існуватиме хоча б один суб'єкт господарювання, який використовує державну матеріально—технічну базу на різних правових засадах або державні фінансові ресурси, доти ревізія як форма контролю повинна існувати. Науковець аргументує це тим, що зловживання існуватимуть завжди, а шкода, завдана такими зловживаннями, має бути встановлена та відшкодована.

Ми цілком поділяємо дану точку зору, оскільки добре усвідомлюємо, що в даних умовах економічної культури населення та відповідного економічного розвитку держави цілковите дотримання букви закону неможливе. У цьому контексті важливим є аналіз причин здійснених порушень. Ук—рай актуальною й необхідною є розробка системи оцінки порушень податкового та бюджетного законодавства.

Зокрема, в першому випадку правопорушення можуть мати як навмисний, так і ненавмисний характер. Свідоме порушення податкового законодавства пояснюється фіс—кальною психологією платника, який має на меті мінімізувати сплату податкових платежів до бюджету і тим самим навмисно порушує податкове законодавство. Однак, безсумнівно, є платники податків, які не хочуть порушувати податкове законодавство і декларують податкові зобов'язання своєчасно та в повному обсязі. Порушення, які при цьому виникають, пояснюються недостатнім рівнем знань податкового законодавства, через що платники здійснюють помилки при розрахунках.

Говорячи про порушення, які виникають у процесі перерозподілу і використання державних фінансових ресурсів, також доцільно розмежовувати причини їх настання. Адже втрати фінансових і матеріальних ресурсів не завжди є наслідком порушень бюджетного законодавства, вони можуть бути наслідком неефективних управлінських дій, але при цьому без порушення законодавства, наприклад упущені вигоди, непродуктивні (зайві) витрати тощо.

На нашу думку, саме для виявлення тих фактів порушення законодавства, які вчинені внаслідок свідомих протиправних дій з метою отримання певної вигоди чи задоволення інших інтересів, і має проводитися ревізія (а у випадках контролю за справлянням податкових платежів — документальна перевірка) з її відповідними важелями впливу на посадових і матеріально відповідальних осіб.

Необхідно відзначити й те, що відповідно до Порядку в бюджетних установах, де проводиться державний фінансовий

аудит, ревізії і перевірки за ініціативи органів державної контролю—ревізійної служби не плануються, тобто вони відносяться до категорії позапланових [13].

Звідси можна зробити висновок про те, що контролюючий орган приймає рішення про проведення ревізії лише в тому випадку, якщо за результатами державного фінансового аудиту були встановлені зловживання у використанні бюджетних ресурсів.

Таким чином, державний фінансовий аудит як форма державного фінансового контролю повинна мати системний характер з метою недопущення фінансових порушень, тоді як рішення про проведення ревізії має прийматися на основі ситуаційного підходу, аби виявляти факти порушення та притягувати до відповідальності винних у їх допущенні посадових і матеріально відповідальних осіб.

Своєю чергою, комплексне поєднання даних форм контролю забезпечить дієвість державного фінансового контролю в Україні, оскільки основна увага буде зосереджена на недопущенні фінансових порушень (державний фінансовий аудит як превентивна форма контролю), а у випадках їх настання — вжиття заходів по їх усуненню (інспектування як репресивна форма контролю).

Отже, є всі об'єктивні підстави для того, аби ревізія й надалі використовувалася контролюючими органами у своїй діяльності. Однак при цьому вона має бути доповнюючою, а не основною формою ДФК, оскільки, як вже зазначалося, вона є ретроспективним контролем подій, що відбулися, та не дозволяє оперативно втручатися в хід таких подій.

Потрібно зазначити, що дана форма контролю передусім повинна застосовуватися до закононеслухняних осіб, які з метою задоволення певних інтересів йдуть на свідоме порушення букви закону. Натомість, завданням державного фінансового аудиту є сприяння у забезпеченні законності та ефективності управління бюджетними коштами, тобто в даному контексті мова йде про законслухняних осіб.

Крім того, якщо ми звернемося до європейського досвіду державного управління та контролю, то побачимо, що поряд із традиційним контролем за дотриманням законодавства контролюючі органи також оцінюють результативність, ефективність та економічність управління фінансовими ресурсами [14]. Адже, як ми вже зазначали, використання бюджетних коштів може бути законним, проте неефективним. Такі порушення під час проведення ревізії не встановлюються. З іншого боку, ефективно — не завжди законно.

Натомість в основі проведення державного фінансового аудиту знаходиться поєднання критеріїв законності та ефективності. Дане твердження впливає із його законодавчого визначення. Так, відповідно до частини 3 ст. 2 Закону України «Про Державну контролю—ревізійну службу в Україні» державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна,

інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю [12].

Саме тому видається очевидним та вкрай необхідним впровадження у практику державного фінансового контролю такої форми його проведення, як державний фінансовий аудит, головною метою якого є як недопущення порушень законодавства, так і недопущення неефективного господарювання.

Висновки

Підбиваючи підсумки дослідження щодо доцільності відведення державному фінансовому аудиту домінуючої ролі в контрольно-перевірочному процесі, слід зазначити, що на сьогодні державний фінансовий контроль практично не виконує своєї основної функції – недопущення порушень чинного законодавства при управлінні державними ресурсами. Крім того, в умовах дефіциту державних фінансів дане управління повинно бути не тільки законним, а й ефективним.

Проблема в тому, що усталені форми державного фінансового контролю носять ретроспективно-репресивний характер, зосереджуючись на фіксуванні факту порушення. Такий механізм державного фінансового контролю не запобігає порушенням у сфері державних фінансів та не сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів.

З метою усунення недоліків у функціонуванні системи державного фінансового контролю необхідно здійснити зміну пріоритетів у контрольно-перевірочному процесі, а саме: зміщення акцентів з наступного контролю до поточного та попереднього, перехід від репресивних (фіскальних, карних) до превентивних (профілактичних, консультаційних, партнерських) форм контролю, від ревізій із застосуванням санкцій за допущені правопорушення до державного фінансового аудиту, спрямованого на запобігання порушенням та підвищення ефективності управління бюджетними ресурсами шляхом надання об'єктивних рекомендацій.

Однак потрібно визнати й потребу в проведенні ревізії, яка на сьогодні зумовлена надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни у бюджетній сфері, відсутністю системного внутрішнього контролю в органах державного і комунального секторів [15]. При цьому ревізія як форма контролю повинна бути доповнюючою, а не основною, оскільки вона є контролем подій, що вже відбулися, та не дозволяє оперативно втручатися в хід таких подій.

Таким чином, відведення державному фінансовому аудиту домінуючої ролі у контрольно-перевірочному процесі має забезпечити якісний розвиток контрольної системи загалом та сприятиме законному й ефективному використанню державних фінансових й матеріальних ресурсів, оперативному реагуванню на ризики в діяльності розпорядників бюджетних коштів, загрози виникнення фінансових порушень та вжиття відповідних заходів по недопущенню їх настання.

Подальші дослідження з цієї проблематики необхідно здійснювати у контексті розвитку системи державного вну-

трішнього фінансового контролю, який має забезпечити належне законне, економічне, ефективне, результативне та прозоре управління державними фінансами.

Список використаних джерел

1. Державний фінансовий аудит: методологія і організація: монографія / [Є.В. Мних, М.О. Никонів, Н.С. Барабаш та ін.]; за ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2009. – 319 с.
2. Бухгалтерський облік та фінансовий контроль – складові інформаційного підґрунтя євро інтеграційних процесів в Україні: у 4 т. / Редкол.: М.Я. Азаров (голова) та ін. – К.: НДФІ, 2007. – Т. 2: Удосконалення бухгалтерського обліку та фінансового контролю у державному секторі / Л.Г. Ловінська, І.Б. Стефанюк, О.О. Чечуліна та ін. – 2007. – 536 с.
3. Державний аудит: навч. посіб. / Л.В. Дікань, Ю.О. Голуб, Н.В. Синогіна; за ред. проф. Л.В. Дікань. – К.: Знання, 2011. – 503 с.
4. Фінансовий контроль бюджетних ресурсів: монографія / [Є.В. Мних, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін.]; за заг. ред. Є.В. Мниха. – К.: Київ. нац. торг.-еко. ун-т, 2008. – 186 с.
5. Внутрішній контроль та аудит у секторі державного управління України та європейський досвід / П.П. Андреев, О.О. Чечуліна, Ян ван Тайнен, М.Г. Тимохін та ін. – К.: Кафедра, 2011. – 120 с.
6. Державний фінансовий аудит: конспект лекцій з поглибленого вивчення дисципліни «Аудит» / Укладач: проф. кафедри фінансів СумДУ І.В. Басанцов. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 90 с.
7. Звіт про результати діяльності органів державної контролюю-ревізійної служби за 2007 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/46964> – Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України.
8. Звіт про результати діяльності органів державної контролюю-ревізійної служби за 2008 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/52431> – Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України.
9. Звіт про результати діяльності органів державної контролюю-ревізійної служби за січень–грудень 2009 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/62546> – Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України.
10. Звіт про результати діяльності органів державної контролюю-ревізійної служби за 2010 рік [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/71532> – Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України.
11. Звіт про результати діяльності Держфінінспекції та її територіальних органів за 2011 рік (станом на 31.12.2011) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/83794> – Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України.
12. Закон України «Про Державну контрольно-ревізійну службу в Україні» від 26.01.93 №2939–XII (із змінами та доповненнями) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> – Офіційний сайт Верховної Ради України.

13. Порядок проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності бюджетних установ [Електрон. ресурс]: постанова Кабінету міністрів України від 31.12.2004 №1777. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1777-2004-п> – Офіційний сайт Верховної Ради України.

14. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-ga->

da.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217 – Офіційний сайт Верховної Ради України.

15. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [Електрон. ресурс]: розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 №158-р. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-р>. – Офіційний сайт Верховної Ради України.

УДК 65.012.65 (045)

Е.І. ДАНИЛОВА,
аспірантка, Національний авіаційний університет

Переваги медіації та фасилітації перед традиційними підходами до управління корпоративними конфліктами

У статті досліджено традиційні методи управління конфліктами у вітчизняному корпоративному секторі. Визначено перешкоди на шляху до використання альтернативних підходів до управління конфліктами вітчизняними корпораціями. Проаналізовано сутність медіації і фасилітації як альтернативи судовому провадженню та арбітражу.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, арбітраж, переговори, медіація, принципи медіації, фасилітація.

В статье рассмотрены традиционные подходы к управлению конфликтами в отечественном корпоративном секторе. Охарактеризованы основные барьеры на пути к использованию альтернативных подходов к управлению конфликтами в корпорациях. Проанализирована суть медиации и фасилитации как альтернативы судебному разбирательству и переговорам.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, арбитраж, переговоры, медиация, принципы медиации, фасилитация.

In the article traditional methods of conflict management in the national corporate sector were researched. Barriers in employment of alternative approaches to conflict management by national corporations were identified. Essence of mediation and facilitation as alternatives for judicial proceedings and arbitration was analyzed.

Keywords: conflict, corporate conflict, arbitration, negotiation, mediation, principles of mediation, facilitation.

Постановка проблеми. В умовах мінливого економічного середовища першочерговими питаннями у процесі діяльності корпорацій стають удосконалення системи корпоративного управління, підвищення її ефективності. За роки незалежності в Україні був сформований корпоративний сектор, кожний з етапів розвитку якого супроводжувався хви-

лею корпоративних конфліктів. Саме тому актуальним питанням на сьогодні є проблема вивчення причин виникнення корпоративних конфліктів, розробка нових альтернативних підходів до їхнього вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробка підходів до вирішення корпоративних конфліктів та дослідження причин виникнення корпоративних конфліктів є однією з пріоритетних проблем для корпорації, в якій виник конфлікт. Окремі питання щодо вирішення даної проблеми висвітлені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних авторів, що займаються проблемою управління конфліктами, можна виділити А.В. Педько, Л.В. Балабанову, Л.І. Скібіцьку, а серед зарубіжних авторів, що досліджують дану проблему, – А.Я. Анцупова, А.І. Шипілова, С.В. Ємельянова та інших [1–6].

Мета статті. У даній статті було досліджено традиційні методи управління конфліктами в вітчизняному корпоративному секторі. Проаналізовано переваги і недоліки судового провадження, арбітражу та переговорів як найбільш розповсюджених методів управління конфліктами в корпораціях України. Визначено перешкоди на шляху до використання альтернативних підходів до управління конфліктами вітчизняними корпораціями. Проаналізовано сутність медіації і фасилітації як альтернативи судовому провадженню та арбітражу.

Основна мета статті – на основі дослідження традиційних підходів до управління корпоративними конфліктами в Україні та альтернативними підходами, що широко застосовуються у світі, визначити переваги медіації та фасилітації перед вирішенням корпоративних конфліктів через судові провадження, арбітраж та переговори.

Виклад основного матеріалу. Особливості економічного та політичного середовища, в якому утворювалися та розвивалися сучасні вітчизняні корпорації, вплинули на формування світогляду власників та топ-менеджменту кор-

порацій на проблему вирішення та інструменти управління корпоративними конфліктами.

Аналіз діяльності вітчизняних корпорацій дозволив виявити, що на сьогодні в корпоративному секторі України використовуються формальні та неформальні методи вирішення конфліктів (див. рис.).

У практиці управління корпоративними конфліктами основним методом їх вирішення в досудовому порядку є переговори.

У 2006 році Міжнародна фінансова корпорація (МФК) провела дослідження у сфері розв'язання господарських спорів підприємствами в Україні, в результаті якого було встановлено, що переговори використовують близько 70% всіх підприємств в Україні. Але при цьому опитувані підприємства зазначили, що основними причинами, через які переговори з вирішення конфліктів закінчуються безрезультатно, є:

- нечесність сторін конфлікту;
- приховування інформації сторонами;
- небажання йти на компроміс;
- відсутність досвіду ведення переговорів тощо [8].

У разі невдалого проведення переговорів або повної відмови від проведення переговорів конфліктуючі сторони, як правило, звертаються до формальних методів вирішення конфліктів: судового провадження та арбітражу (третейські суди).

Великі корпорації найчастіше звертаються до господарського суду для вирішення конфліктів. Так, за даними офіційного веб-порталу «Судова влада України», у 2010–2011 роках господарськими судами України було розглянуто близько 260 тис. справ [7]. Після аналізу кількості розглянутих справ господарськими судами за видами та географією виникнення зроблено висновок, що в середньому кожне вітчизняне підприємство бере участь у розгляді близько восьми спорів на рік, при цьому найбільша кількість спорів виникає у промислових центрах України та у столиці.

Але, незважаючи на те що абсолютна більшість вітчизняних корпорацій вирішують конфлікти через суди, існує велика кількість факторів, що перешкоджають ефективному та справедливому вирішенню корпоративних конфліктів за допомогою даного методу. Так, МФК у процесі дослідження, що згадувалося раніше, виявили пріоритетні для підприємств фактори ефективної судової системи. Слід зазначити, що 29%

опитаних підприємств визначили найважливішим фактором компетентність суддів, 24% – справедливість рішення, 20% – неупередженість суддів, 12% – час від звернення до рішення суду, 9% – ефективність виконання рішення і 6% – витрати на судовий процес [8]. Також, на думку автора, немаловажною є публічність даних процесів. Отже, вітчизняних підприємців передовсім турбує не «вартість» судового процесу, а впевненість у справедливому, неупередженому вироку суду. Але і тут є підводні камені у вигляді забезпечення виконання судового рішення. Результати дослідження МФК цього питання показали, що близько 50% судових рішень виконуються лише частково або не виконуються взагалі.

Отже, в цілому можна говорити про низьку ефективність механізму примусового виконання судових рішень і потреби пошуку більш ефективних підходів до управління корпоративними конфліктами.

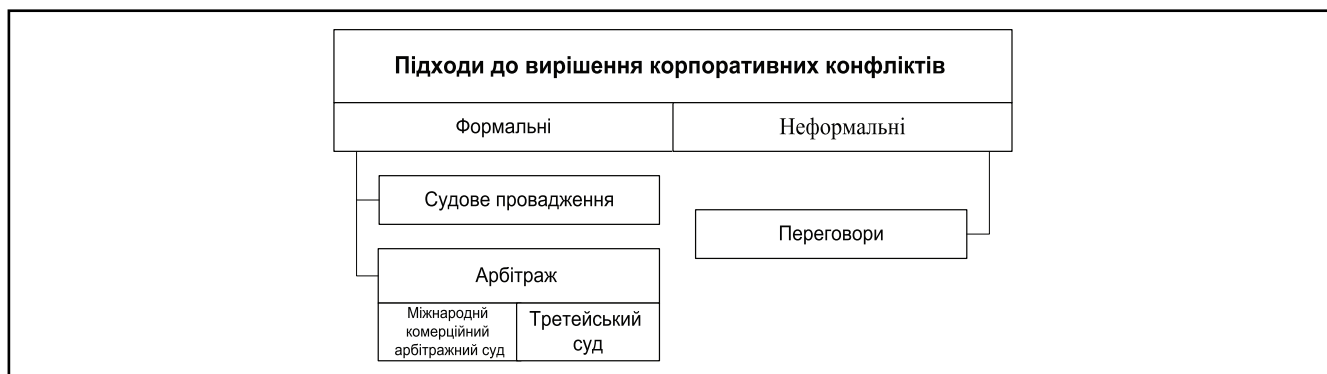
Ще одним формальним підходом до вирішення конфліктів є арбітраж. В Україні існують два види арбітражних судів: Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгівельно-промисловій палаті України (МКАС при ТПП України) та третейські суди.

МКАС при ТПП України є постійно діючим арбітражним судом, що здійснює свою діяльність у відповідності із Законом України «Про міжнародний комерційний арбітраж», Положенням про Міжнародний комерційний арбітраж при Торгівельно-промисловій палаті України та Регламентом МКАС.

Особливістю роботи МКАС є розгляд тільки справ, що виникають при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародних зв'язків, якщо хоча б одна сторона конфлікту знаходиться за кордоном, а також спори підприємств з іноземними інвестиціями і міжнародних об'єднань та організацій, створених на території України, між собою, спори між їх учасниками, а також їхні спори з іншими суб'єктами права України.

За даними МКАС, у період з 2000 по 2011 рік було розглянуто близько 4500 справ. Враховуючи кількість розглянутих справ МКАС за останні роки, можна зробити висновок про досить невисоку популярність МКАС як методу вирішення конфліктів. У середньому лише близько 9% вітчизняних корпорацій звертаються до МКАС при вирішенні конфліктів [7].

Основними факторами, що перешкоджають використанню МКАС при вирішенні конфліктів в Україні, є:



Традиційні підходи до вирішення конфліктів у корпоративному секторі України

- високий рівень фінансових витрат;
- складності у виконанні рішень;
- низький рівень довіри арбітражним суддям;
- витрати часу.

Витрати часу на розгляд справи в МКАС у порівнянні із судовим процесом значно менші, але, за даними дослідження МФК, власники корпорацій все одно вказують цей фактор як один з головних перешкод використання МКАС. Згідно зі звітом про результати діяльності МКАС за 2011 рік строки розгляду справ становили: від 2 до 6 місяців – 74% справ, від 7 до 9 місяців – 18% справ, від 10 до 12 місяців – 6%, понад 12 місяців – 2%. Тобто середній термін розгляду справи в МКАС шість місяців, при цьому в разі судового провадження справи розглядаються понад рік.

Але вирішальним фактором залишається вартість вирішення конфліктів таким способом. Загальна сума складатиметься з наступних витрат: реєстраційного збору, арбітражного збору, можливих додаткових витрати арбітражного провадження, безпосередніх витрат учасників конфлікту на захист власних інтересів у МКАС.

Якщо додаткові витрати арбітражного провадження та витрати сторін на захист варіюються в залежності від особливостей справи та її масштабів, то ставки реєстраційного та арбітражного зборів є фіксованими і досить високими.

Отже, Міжнародний комерційний арбітражний суд є досить ефективним методом вирішення конфліктів, але і дорогим. Учасники вітчизняного корпоративного сектору не завжди готові витрачати такі кошти на вирішення конфліктів, тому звертаються до МКАС у разі неможливості досягнення домовленостей іншими методами.

Якщо МКАС розглядає конфлікти, що виникають між резидентами та нерезидентами України, то для арбітражного розгляду конфліктів між резидентами України звертаються до третейських судів.

Третейське судочинство досить сильно відрізняється від державної системи судочинства. Різниця між третейськими судами і судами загальної юрисдикції полягає в тому, що компетенція третейських судів не поширюється на всі правовідносини, що виникають у державі, рішення третейських судів не є обов'язковими для виконання всіма фізичними та юридичними особами, крім сторін третейського розгляду. Але головна відмінність полягає в договірній основі діяльності третейського судочинства: третейський суд розглядає справи на підставі письмової третейської угоди, в якій міститься згода сторін на звернення до постійно діючого третейського суду для остаточного вирішення спору, передбаченого третейською угодою.

З прийняттям Закону «Про третейські суди», в якому було надано широке коло підвідомчих справ у сфері господарської діяльності, з боку учасників корпоративного сектору України зріс рівень зацікавленості третейськими судами як до альтернативи державній системі судочинства.

Але внаслідок недосконалого законодавства діяльність третейських судів не тільки не дала позитивних результатів, а, навпаки, стала причиною виникнення нових проблем.

Так, Верховним судом України у 2008 році в Узагальненні «Практика застосування судами Закону України »Про третейські суди» було визначено перелік зловживань, які допускали третейські суди, та встановлено факти задоволення певних суб'єктивних інтересів «в обхід» чинного законодавства, при цьому ці процеси набули масового і системного характеру.

Найбільш типовими до таких справ віднесені:

- справи про визнання дійсності договорів про відчуження нерухомого майна;
 - справи щодо визнання права власності на земельні ділянки;
 - спори щодо визнання права власності на самочинне будівництво та на об'єкти незавершеного будівництва, метою яких було визнання права власності на самочинно збудовані або незаконно реконструйовані об'єкти та отримання рішення, яке б зобов'язувало відповідні органи здійснити дії з його оформлення;
 - часто за допомогою рішення третейського суду за однією особою безпідставно визнавалося право власності на майно іншої особи;
 - ухвала рішень, що сприяли реалізації рейдерських схем.
- Тому впродовж 2009–2012 років Закон України «Про третейські суди» було доопрацьовано, і з під відомства даного закону були виведені ті категорії справ, у розгляді яких відбувалося найбільше зловживань, а саме:
- справи відносно нерухомого майна;
 - справи про встановлення фактів, що мають юридичне значення;
 - справи з вирішення трудових конфліктів;
 - справи, що стосуються корпоративних відносин, конфліктів між власниками корпорацій, у тому числі між діючими та колишніми, а також справ, що стосуються взаємовідносин між власниками (акціонерами), стосовно утворення, поточної діяльності, управління та припинення діяльності підприємств.

Тобто фактично відбулося виведення третейських судів з кола можливих методів вирішення конфліктів у корпоративному секторі України.

Отже, дослідження традиційних підходів до управління корпоративними конфліктами в Україні дозволило зробити висновок про необхідність пошуку нових, альтернативних методів вирішення корпоративних конфліктів.

У результаті проведеного автором дослідження причин виникнення, динаміки розвитку та традиційних методів управління конфліктами в корпоративному секторі України виявлені основні перешкоди, що стоять на шляху впровадження більш ефективних методів вирішення конфліктів, а саме:

- особливості економічного та політичного середовища в країні;

- природний опір до нововведень;
- значна корумпованість практично всіх сфер діяльності в країні;

- особливості менталітету вітчизняних власників та топ-менеджменту корпорацій тощо.

Тобто вітчизняні корпорації опинилися на роздоріжжі. З одного боку, рівень матеріальних та моральних витрат на звичні для них методи вирішення конфліктів все менше виправдовують отриманий ефект, з іншого – неготовність перейняти передовий світовий досвід у вирішенні конфліктів за допомогою альтернативних методів.

Дослідженню та практичному використанню альтернативних підходів до вирішення конфліктів (скорочено ADR – від. англ. – Alternative Dispute Resolution) присвячено роботи великої кількості науковців у США, країнах Європи, Китаї.

Наприклад, у Китаї 40% усіх корпоративних конфліктів вирішуються за допомогою ADR, тоді як, за даними МФК, в Україні лише 4% великих підприємств обізнані з даного питання [7].

Одними з найпопулярніших на сьогоднішній день альтернативних підходів до вирішення корпоративних конфліктів є медіація та фасилітація.

Термін «медіація» є визнаним у світі і в цілому означає процес, в якому сторони залучають третю сторону з метою надання ними допомоги у мирному врегулюванні конфліктів. Тобто медіація, по суті, допомагає примирити сторони конфлікту та знайти конструктивні підходи до вирішення конфліктних питань. При цьому немає необхідності визнання сторонами відповідальності за виникнення конфлікту. Під час медіації немає правих та винних, а існує проблема і є учасники, які щиро бажають цю проблему розв'язати. Процес медіації ґрунтується на принципах добровільності, самовизначення, конфіденційності, незалежності медіатора, неупередженості медіатора, безсторонності, правомочності сторін, гнучкості процедури.

Метод медіації доцільно використовувати для вирішення конфліктів щодо відносин власності корпорації, в тому числі інтелектуальної, стосовно боргів, управлінських конфліктів, зовнішніх корпоративних конфліктів між корпораціями тощо.

До основних проблем, що перешкоджають використанню медіації в Україні, на думку автора, можна віднести:

- відсутність правової бази, яка б регулювала даний метод;
- дуже мала кількість сертифікованих та досвідчених медіаторів в Україні;
- особливості менталітету вітчизняних власників корпорацій та менеджерів.

Щодо наступного альтернативного методу управління корпоративними конфліктами – фасилітації, слід зазначити, що в міжнародній практиці даний метод набуває все більшого поширення і сприймається як один із найбільш сучасних та успішних шляхів вирішення конфліктів, пов'язаних з ефективною роботою групи.

Отже, на думку автора, фасилітація – це процес, в якому нейтральний посередник, який не має права приймати рішення (фасилітатор), допомагає групі виявити існуючі проблеми і прийняти оптимальні для конфліктуючих сторін рішення за рахунок організації конструктивної спільної діяльності. Мета фасилітації – дозволити певний конфлікт усередині групи і допомогти їй прийти до прийнятної для всіх домовленості в тому випадку, якщо група не може вирішити це завдання самостійно.

З іншого боку, функція фасилітатора може бути більш широкою і полягати в тому, щоб узгодити думки всередині групи, допомогти їй визначити шляхи вирішення тієї чи іншої проблеми, показати різноманітні методи прийняття рішень – усе це і означає підвищення групової ефективності. Метод фасилітації доцільно використовувати під час вирішення внутрішньогрупових корпоративних конфліктів.

Отже, на думку автора, до основних переваг медіації та фасилітації перед традиційними підходами до управління корпоративними конфліктами можна віднести:

- неформальність процесу. Медіація дозволяє знизити емоційну напругу між сторонами, яка виникла внаслідок конфлікту. Крім того, на відміну від судового провадження за допомогою медіації можна одночасно і за участі декількох сторін обговорити і узгодити позиції щодо широкого кола взаємопов'язаних питань, а не лише вузького предмета спору;
- закритість процесу. Якщо судовий розгляд є здебільшого відкритим публіці і ЗМІ процесом, то медіація керується принципом конфіденційності;
- збереження ділових стосунків у майбутньому. Угода, укладена в результаті медіації, допомагає зберегти існуючі ділові стосунки між сторонами і зміцнити довіру між ними у майбутньому на відміну від судової або арбітражної процедури, в якій одна зі сторін програє;
- приймається тільки таке рішення, яке задовольняє обидві сторони конфлікту. У процесі медіації сторони спільно знаходять оптимальне рішення, адже тільки за такої умови медіація вважатиметься успішною.
- висока ефективність виконання рішення. Сторони, які самостійно досягли згоди і виробили рішення спільно, на основі власних потреб, більш вмотивовані виконувати досягнуті домовленості порівняно з рішенням, прийнятим за них третьою стороною в суді;
- економія часу та коштів. У порівнянні з судовою процедурою вирішення спору шляхом медіації не є тривалим та може суттєво заощадити кошти для сторін. Це можливо за рахунок скорочення часу на розгляд спору, економії судових витрат та робочого часу співробітників компанії, які залучені до розгляду справи і змушені відволікатися від своїх безпосередніх обов'язків.

Висновки

У результаті проведеного дослідження зроблено висновок про недостатню ефективність традиційних підходів до управління корпоративними конфліктами і, як наслідок, вини-

кнення необхідності пошуку нових, більш дієвих, альтернативних підходів до вирішення корпоративних конфліктів. Одними з таких можливих підходів є медіація та фасилітація, які широко застосовуються в практиці зарубіжними корпораціями та практично невідомі в Україні.

Список використаних джерел

1. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. – СПб.: Питер, 2007. – 288 с.
2. Балабанова Л.В. Конфліктологія: підручник / Л.В. Балабанова, К.В. Савельєва. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 468 с.
3. Дмитриев А.В., Кудрявцев В.Н. Введение в общую теорию конфликтов. – М.: ИНИОН РАН, 2000. – 212 с.

4. Осипенко О.В. Конфликты в деятельности органов управления акционерных компаний. – М.: Статут, 2007. – 621 с.

5. Педько А. Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К.: Києво-Могилян. акад., 2008. – 325 с.

6. Рунессон Ерік М., Гі Марі–Лоранс. Медіація конфліктів і спорів у галузі корпоративного управління. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect>

7. Сватко Д.О. І. Конфлікти в галузі державного управління: риторичний вимір // Конфліктологічна експертиза: теорія і методика. Вип. 6. – К.: Товариство конфліктологів України, 2008. – С. 71–85.

8. International Finance Corporation – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www1.ifc.org>

ОЛ. ЧЕРНЕНКО,
аспірант, НДІ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України

Державне регулювання структурних змін в економіці

У статті досліджені питання реалізації структурної політики на основі узагальнення зарубіжного досвіду. Уточнене поняття структурної політики, виокремлені її основні напрями – структурної корекції із селективним втручанням держави в економічні процеси та структурної модернізації з функціональним втручанням.

Ключові слова: структурна політика, промислова політика, структурні зрушення, структурні зміни, державне регулювання економіки.

В статье исследованы вопросы реализации структурной политики на основе обобщения зарубежного опыта. Уточнено понятие структурной политики, выделены ее основные направления – направление структурной коррекции с селективным вмешательством государства в экономические процессы и структурной модернизации с функциональным вмешательством.

Ключевые слова: структурная политика, промышленная политика, структурные сдвиги, структурные изменения, государственное регулирование экономики.

The article deals with problems of implementation of structural policy. The content of article is based on the generalisation of foreign experience in this area. In the article, the definition of structural policy is discussed, and its main directions are determined. Special attention is paid to the selective measures of control and to the structural modernisation with functional regulation from the side of the state.

Keywords: structural policy, industrial policy, structural changes, structural shifts, government regulation of the economy.

Постановка проблеми. Регулювання структурних змін у національній економіці стало одним з дієвих способів за-

безпечення зростання економік багатьох зарубіжних країн у другій половині ХХ ст. (такі як Китай, Японія, Південна Корея, Німеччина, Франція та ін.). Таке регулювання здійснюється в рамках реалізації структурної, промислової або національної соціально-економічної політики держави. У кожній країні цей процес відбувається з різним ступенем прямого втручання держави у перебіг економічних (ринкових, інвестиційних, інноваційних та ін.) процесів. У тлумаченні структурної політики наявні розбіжності, оскільки в наукових джерелах вона зазвичай розглядається в контексті особливостей економіки певної країни. Це зумовлює необхідність в аналізі її понятійного апарату та систематизації різних варіантів реалізації регулювання структурних змін.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематика структурної політики, державного регулювання структурних змін та структурних зрушень висвітлюється у публікаціях таких вітчизняних та російських економістів, як А. Акаєв, А. Саригулов та В. Соколов [1], В. Дубіщев [2], С. Ермолаєв та С. Капканціков [3], Б. Кваснюк [4], О. Коломицева [5], М. Ксенофонов [6], В. Крючкова [7], А. Мельник [8], Н. Реус [9], О. Свінцов [10], І. Сотник [11], О. Сухарев [12], О. Чмир, О. Михайленко та С. Захарін [13] та ін.

Метою статті є узагальнення та систематизація зарубіжного досвіду реалізації структурної політики.

Виклад основного матеріалу. В публікаціях вітчизняних економістів та їхніх колег із країн СНД існують розбіжності при застосуванні термінології «структурних змін» та «структурних зрушень» в економіці. Однак треба відмітити, що в більшості випадків структурні зміни та структурні зрушення не виступають тотожними дефініціями, оскільки зрушення (на відміну від змін) призводять до суттєвішого впливу на економіку.

У зарубіжній науковій літературі затвердилося єдине всеохоплююче поняття «структурні зміни» [14]. Структурні зрушення також входять до цієї категорії, але лише частково. Оскільки економічна структура носить динамічний характер, зміни відбуваються постійно, а зрушення виявляються на певних часових проміжках. Індикатором зрушень може, наприклад, виступати швидкість зміни певної частки в структурі, яка перевищує граничне значення, встановлене для простих змін. У даній статті під структурними змінами розуміються як прості зміни, так і зрушення.

Словник Б. Райзберга окреслює сферу застосування структурної політики, а саме – це політика, яка проводиться урядом країни, регіонів, адміністрацією підприємств у відношенні галузевої, регіональної, відтворювальної структури економіки в цілому та окремих її частин, а також структури доходів та витрат, споживання, нагромадження, експорту та імпорту [15]. Фінансовий словник визначає структурну політику як систему заходів, що спрямовані на формування необхідних загальнодержавних, внутрішньогалузевих та регіональних пропорцій [16].

При визначенні цілей структурної політики наявні розбіжності. Зокрема, В. Соколинський [17] вважає, що ціль структурної політики – стимулювання НТП, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, рішення ряду соціальних проблем. Він наголошує на розумінні структурної політики у широкому та вузькому сенсах: у першому випадку – це вплив на всю сукупність структурних аспектів економіки, у другому – вплив лише на зміни галузевих та відтворювальних пропорцій. О. Сухарев [12] зазначає, що під структурною політикою зазвичай розуміють урядові довгостроково орієнтовані заходи, впливи держави, спрямовані на формування та (або) виникнення ефективних міжсекторних та внутрішньосекторних пропорцій національної економічної системи. Ціль таких впливів полягає в забезпеченні сталості розвитку економіки, пропорційності у розвитку різноманітних економічних структур, виключенні перекосу у їх розвитку та режиму невинновданого домінування одних структур над іншими при забезпеченні високих соціальних стандартів життя та споживання. Довгостроковим орієнтиром такої політики є забезпечення конкурентоспроможності економіки за рахунок випереджаючого науково-технологічного прогресу та інноваційної складової економічної системи.

Деякі вчені розглядають структурну політику як інструмент реалізації промислової політики. Зокрема, так вважає А. Нестерова, яка вказує, що структурна політика – це сукупність заходів, що впливають на збалансованість промислового потенціалу, галузеві та міжгалузеві пропорції [18]. Частково можна погодитися з такою точкою зору, оскільки структурна політика в економіках багатьох розвинувтих країн фокусується більшою мірою на оновленні основних фондів та впровадженні нових високотехнологічних видів промислової діяльності. В такому випадку зусилля урядів спрямовуються на утворення такої фінансової системи в країні, яка сприятиме

капітальним вкладенням в промисловість та супутні їй галузі (енергетика, транспорт, спеціалізовані фінансові інституції та ін.). Завдяки політиці такого роду частка переробної промисловості у ВВП Південної Кореї за період із 1970 по 1990 рік зросла із 17,8 до 27,3% [1].

С. Ермолаєв та С. Капканціков взагалі наголошують на тому, що структурна та промислова політика часто застосовуються як синоніми і дають єдине визначення для обох термінів – це заходи державного втручання, спрямовані на створення більш сприятливих умов для пріоритетних сфер економічної активності [3].

Загалом, в усіх авторських визначеннях наголошено на регулюванні (оптимізації або корекції) основних пропорцій економічної системи. Тому ми вважаємо, що структурна політика – це комплекс державних заходів з регулювання структурних змін у національній економіці, який застосовується для досягнення основних стратегічних та тактичних цілей соціально-економічної політики країни в довгостроковій перспективі. Спираючись на досвід зарубіжних країн, досліджуваний у статті, та позиції вищенаведених авторів, до таких цілей можна віднести підвищення конкурентоспроможності економіки, її технологічне оновлення, підтримку сталого розвитку, нарощування темпів зростання, покращення соціальних стандартів життя та ін.

Процесами структурних змін складно керувати, вони відбуваються під впливом багатьох ринкових факторів. Висока рентабельність, порівняно легші стартові умови для розгортання бізнесу, нижчі ризики та інші умови можуть призводити до надмірного зростання певних видів економічної діяльності (наприклад, до збільшення фінансового сектору та сектору послуг при скороченні реального сектору). Врегулювання структурних змін з метою стимулювання переливу капіталів та робочої сили у пріоритетні види економічної діяльності має втілюватися за рахунок забезпечення певних рамкових умов. Для їхнього створення необхідно враховувати цілі структурної політики в системі державного планування, наявність системи інституцій та нормативно-правового забезпечення, яке буде взаємоузгоджено функціонувати як на національному, так і на регіональному рівні. Очевидно, що такі заходи потребують значних фінансових затрат. В Європі структурна політика є головною видатковою статтею бюджету ЄС (близько 38% від сукупного бюджету) [19], вона націлена на зростання конкурентоспроможності національних економік, посилення згуртованості між країнами за рахунок скорочення розриву між багатими і бідними країнами.

Доцільність та ефективність впровадження структурної політики в державне регулювання економіки починаючи з 60-х років наглядно підтвердив процес трансформації економік Японії, Південної Кореї, Китайської Народної Республіки, Сінгапуру та Тайваню. Їхня економічна політика була спрямована на індустріалізацію, причому в багатьох випадках – саме на розвиток нових для цих країн галузей машинобудування та зменшення частки традиційних сировинних

та аграрних виробництв. Галузева структура зазнала кардинальних змін, що призвело в врешті-решт до стрімкого економічного зростання та здобування цими державами позицій світових експортерів продукції переробної (зокрема, високотехнологічної) промисловості.

Як наглядний приклад можна навести структурну політику Південної Кореї у 1972–1979 роках (період перебудови галузевої структури корейської промисловості та експорту відповідно до змінених умов розвитку світового господарства). В цей час країна почала втрачати конкурентні переваги в експорті трудомістких товарів (фанера, взуття, текстиль), які забезпечувалися використанням дешевої робочої сили невисокої кваліфікації. Внаслідок цього уряд наголосив на подальшому посиленні політики імпортозаміщення та створення власних потужностей важкої та хімічної промисловості. Прискорений розвиток металургійних, хімічних та нафтохімічних виробництв зумовив появу ряду потужних промислових конгломератів, що стали основою індустріального сектору корейської економіки [20]. Багато в чому форсовану індустріалізацію могла забезпечити ефективна система державного планування, реалізація якої була покладена на спеціально створене Міністерство з економічного планування.

Таким чином, на практиці була підтверджена результативність державної політики визначення пріоритетних виробництв стимулювання їх розвитку, що у довгостроковій перспективі підвищило конкурентоспроможність національної економіки. Треба відмітити, що у Південній Кореї, Сінгапурі та Тайвані проведення активної структурної політики багато в чому спиралося на спеціально створене інституційне середовище для розвитку ринку капіталів.

Починаючи з другої половини XX ст. у Німеччині застосовуються два основних напрями державного регулювання економічних процесів: кон'юнктурна (антикризове та антициклічне регулювання) та структурна політика. Структурна політика, своєю чергою, підрозділяється на секторальну (галузеву) та регіональну. Як стверджують фахівці Торгового представництва Російської Федерації у Німеччині, секторальна та структурна політика мають суттєве значення при здійсненні стратегії розвитку німецької економіки, їхніми засобами можуть бути вирішені завдання забезпечення сталого економічного зростання та створення нових робочих місць [21]. Секторальна політика в Німеччині розділяється на «зберігаючу» та «приспосувальницьку». Політика зберігаючого типу спрямована на виведення з депресивного стану, технологічну модернізацію, стимулювання розвитку стратегічних, але тимчасово неконкурентоспроможних виробництв, збереження робочих місць та «консервування» існуючої галузевої структури. Однак заходи німецького уряду щодо реалізації секторальної політики збереження часто виявлялися неефективними – йдеться про підтримку вугледобувної промисловості у 60-х, залізничного транспорту – в 70-х, суднобудівної промисловості – в 80-х роках [22]. Постійно зростаючі обсяги державної допомоги не приводили до створення

потенціалу для самостійного зростання галузі (особливо чітко це продемонстрував приклад багаторічної підтримки вугледобувної промисловості в Рурі [23]). Частково проблема полягала в політичному «лобіюванні» певних видів економічної діяльності та наголошенні їх пріоритетними.

Більш ефективною виявилася німецька структурна секторальна політика пристосувального типу. Вона передбачає: обмежене втручання з метою сповільнення регресивних структурних змін, створення умов для перекваліфікації безробітного працездатного населення у провідні виробництва; державну підтримку великомасштабних високотехнологічних проектів; охорону навколишнього середовища; підтримку малого та середнього бізнесу.

Окрім підтримки великомасштабних високотехнологічних проектів уряд Німеччини докладає зусиль для організації розвитку ринку венчурного капіталу, який дозволяє заохочувати фінансові ресурси для впровадження та розповсюдження інновацій. Одну з провідних ролей у цьому відіграє Фонд формування високотехнологічних компаній, який був створений 2005 року Федеральним міністерством економіки і технологій спільно з банківською групою KfW і компаніями BASF, Siemens та Deutsche Telekom [22]. Він призначений для фінансування на початкових етапах технологічних компаній, які створюються при науково-дослідних інститутах, університетах, а також корпоративних структурах.

Треба відмітити, що реалізація структурної політики стає ефективнішою за умови її інтегрування в систему державного планування. Франція має розвинену систему загальнонаціонального економічного програмування індикативного характеру. Регулювання структури французької економіки у різних її аспектах закладалося в національні плани економічного розвитку: шостий план з економічного розвитку (1971–1975) акцентувався на структурній перебудові, яка в довгостроковій перспективі мала призвести до утворення нової на той час постіндустріальної моделі економіки; сьомий план (1976–1980) відрізнявся орієнтацією економіки на стимулювання промислових капіталовкладень, зниження безробіття, забезпечення повної зайнятості, обмеження інфляційних процесів і скорочення дефіциту платіжного балансу; восьмий план (1981–1984) був присвячений посиленню структурної перебудови економіки з метою зміцнення позицій великих компаній Франції на світовому ринку, розвитку НДДКР, стимулювання новітніх галузей промисловості і промислового інвестування; дев'ятий план (1985–1988) мав на меті розвиток НДДКР та розширення системи професійної підготовки робочої сили, збільшення зайнятості, боротьбу з інфляцією і регіональний розвиток; десятий план (1989–1993) переважно орієнтувався на нормалізацію структури ринку робочої сили. В 90-х роках уряд Франції відмовився від подальшого застосування національних планів (одинадцятий план був відхилений парламентом), мотивуючи це тим, що економічне середовище ускладнилося і перестало бути достатньо прозорим для централізованої регламентації [24].

Що стосується держав – сусідів України, то цікавий для нас досвід проведення структурної політики має Російська Федерація. У період 2000–2010 років засади структурної політики Росії були визначені у «Стратегії соціально–економічного розвитку Російської Федерації до 2010 року» [25]. Її розроблення було доручено спеціально створеній недержавній некомерційній організації «Центр стратегічних розробок». Як стверджують експерти журналу Forbes, за десять років стратегія реалізована приблизно на 36% [26]. Серед 11 головних цілей стратегії повністю були досягнуті лише три: зростання рівня життя населення, фактичне подвоєння ВВП та підтримка рівня платоспроможності держави. Однак прогресивні структурні зрушення (досягнення яких також входить до списку задач стратегії) так і не відбулися. О. Сухарев вважає, що структурні зрушення починаючи з 90-х років носили в Росії неконтрольований характер [12]. Він наголошує на двох фундаментальних проблемах проектування економічної структури російської економіки: відриві розвитку фінансового сектору від реального; зміні базисного співвідношення між доходами, які отримуються в секторах економічної системи та сукупним господарським ризиком ведення продуктивної діяльності в них.

Уряд Казахстану впровадив структурну політику як один з інструментів цілісної системи реалізації макроекономічної політики держави на одному рівні з грошово–кредитною, фінансовою, інвестиційною та галузевою політикою. У прогностичній соціально–економічній стратегії Республіки Казахстан на 2011–2015 роки [27] вказано, що ядром структурної політики є диверсифікація економіки шляхом форсованої індустріалізації. В основу індустріалізації закладаються принципи ефективної взаємодії державного і приватного секторів, підвищення конкурентоспроможності економіки, розвитку пріоритетних несилових секторів через розвиток традиційних експортноорієнтованих видів економічної діяльності. Результатом індустріалізації має стати підвищення продуктивності економіки у всіх секторах. У середньостроковій перспективі основним механізмом індустріально–інноваційного курсу Казахстану буде процес реалізації великих інвестиційних проектів у секторах традиційної спеціалізації економіки, які мають стати каталізаторами розвитку несилових галузей, малого та середнього бізнесу та залучення передових технологій (інформаційні та комунікаційні технології, біотехнології та альтернативна енергетика). Побудова національної інноваційної системи, що включає значну державну підтримку в сфері фінансування НДДКР, створення нових університетів і підвищення транспарентності процесу фінансування забезпечуватимуть комплексне підвищення продуктивності економіки, у тому числі – через застосування високих технологій.

Узагальнення різних підходів до реалізації структурної політики вимагає їхньої систематизації та класифікації. Класифікація державної структурної політики не є усталеною, але можна виокремити основні підходи, які розділяють її на:

- структурну політику з функціональним та селективним втручанням [3];
- активну та пасивну структурну політику [6];
- структурну політику з прямим та опосередкованим втручанням [18].

Першочерговим є розподіл на два взаємовиключні типи державного втручання: селективне і функціональне.

Селективне втручання здійснюється з метою:

- 1) нарощування та (або) зменшення певних пропорцій в економічній структурі;
- 2) збереження структури в поточному стані в умовах наявності зовнішніх та внутрішніх факторів, що сприяють її деформації.

В обох випадках селективне втручання спрямоване на корекцію економічної структури (будь то її зміна чи збереження), тому ми називаємо такий напрям «структурною корекцією». Структурна корекція може реалізовуватися з прямим втручанням в економічні процеси, що зумовлює її активний характер, або ж із опосередкованим втручанням, що робить процес її реалізації пасивним та більш розтягнутим у часі. Ступінь селективності при структурній корекції може бути різним, починаючи від впливу на окремі сектори, види економічної діяльності, стадії виробництва і завершуючи підтримкою окремих підприємств або інвестиційних проектів. Однак чим більшою є кількість поточних пріоритетів, тим складнішою є реалізація, оскільки вона потребує більших обсягів державної допомоги та складнішої системи взаємоузгодженості цих пріоритетів.

Структурна політика з функціональним втручанням спрямована на поліпшення якісних показників економічної структури в цілому (технологічне оновлення, підвищення кваліфікації кадрів, зниження матеріало– та енергозатрат, впровадження «зелених» технологій та ін.). Переважно вона спрямована на забезпечення інституційних, фінансових та інших умов для появи, розвитку та впровадження у виробництво інновацій. Цей напрям ми називаємо «структурна модернізація». Покращення якісних характеристик завдяки інноваціям може відбуватися у всіх видах економічної діяльності, будь то високотехнологічні галузі машинобудування, екологічне аграрне виробництво або ж нові види фінансових послуг. Крім того, інновації можуть призвести до виникнення нових часток в економічній структурі шляхом появи нових видів економічної діяльності.

Основні напрями схематично структурної політики зображені на рисунку.

Активна структурна політика передбачає ефективне державне планування та наявність централізованих важелів регулювання. Успішне проведення активної структурної політики означає відносно менші соціальні витрати та меншу розтягнутість у часі, порівняно із пасивною політикою, однак її реалізація вимагає певного «рівня якості та узгодженості» роботи всього державного апарату. Взірцями реалізації ефективної активної структурної політики у другій половині ХХ ст. вважаються Японія та Південна Корея [1, 9].



Напрями реалізації державної структурної політики

Складено автором на основі [9, 12, 20–22, 26, 27].

Пасивна структурна політика означає обмежене втручання держави в перебіг ринкових процесів. Політика такого роду в США спрямована на промисловість, яка у 70–х роках XX ст. потрапила під вплив енергетичної кризи, поступово забезпечила перехід виробництва в 80–х роках на ресурсозберігаючі та працевдаючі технології [28].

Структурна політика з прямим державним втручанням в економічні процеси здійснюється за допомогою таких інструментів, як:

- впровадження державних цільових програм (з метою забезпечення структурних змін шляхом підтримки пріоритетних видів економічної діяльності, згорання стагнующих, безперспективних та екологічно шкідливих виробництв у депресивних регіонах, перепідготовку кадрів);
- створення спеціальних цільових фондів (зокрема, для проведення фундаментальних наукових досліджень);
- організація великомасштабних інвестиційних та інноваційних проектів за рахунок вітчизняних, іноземних капіталовкладень та (або) державно–приватного партнерства;
- цільові субсидії та субвенції пріоритетним секторам, видам економічної діяльності, регіонам або окремим підприємствам.

Ступінь прямого втручання у перебіг економічних процесів в структурній політиці може варіюватися. Пряма підтримка окремих видів економічної діяльності або підприємств порушує правила ринкової конкуренції, а згорання обраних регресивних виробництв, призводить до втрати робочих місць та порушення інтересів підприємців у цій сфері. Політичні сили країни можуть розділятися на прихильників активного втручання в економічні процеси та навпаки, прихильників обмеження такого впливу. Відповідно структурна політика може змінювати свій курс залежно від правлячої коаліції.

Структурна політика з опосередкованим втручанням означає створення таких правових та інституційних рамок умов, які б стимулювали вільне переміщення капіталів у пріоритетні сфери, регіони, види економічної діяльності тощо.

Висновки

Дослідження різних підходів вчених до визначення структурної політики дозволило зробити узагальнюючий висновок: структурна політика – це комплекс державних заходів з регулювання структурних змін у національній економіці, який застосовується для досягнення основних стратегічних та тактичних цілей соціально–економічної політики в довгостроковій перспективі.

Аналіз вітчизняних та зарубіжних джерел дозволив встановити, що структурні зрушення входять до категорії структурних змін, але при цьому їх відрізняє більш якісний вплив на економіку порівняно з простими змінами.

На основі досвіду зарубіжних країн з проведення заходів структурної політики уточнена її класифікація та запропоновано розділяти її реалізацію на два напрями: напрям структурної корекції із селективним втручанням держави в економічні процеси та напрям структурної модернізації із функціональним втручанням.

Напрями для подальших досліджень полягають у вивченні проблем реалізації регулювання структурних змін в вітчизняній економіці.

Список використаних джерел

1. Акаев А.А. Линейные аттракторы как мера оценки структурных изменений / А.А Акаев, А.И. Сарыгулов, В.И Соколов // Экономическая политика, №4, 2010. – С. 40.

2. Дубіщев В.П. Вплив світової кризи на структурну політику в Україні / В.П. Дубіщев, О.В. Шульгіна // Економічні науки: зб. наук. пр. – Вип. 7 (26). – К.: 2010. – С. 30–34.
3. Ермолаев С.А. Структурная политика государства в механизме экономического роста: учебное пособие / С.А. Ермолаев, С.Г. Капканщиков. – Ульяновск: УлГТУ, 2005. – 72 с.
4. Кваснюк Б.Є. Відтворювальна структура національної економіки / Б.Є. Кваснюк // Економічна теорія. – 2007. – №4. – С. 71–82.
5. Коломицева О.В. Пріоритети державного регулювання структурних трансформацій в регіональних економічних системах / О.В. Коломицева // Сталий розвиток економіки – Вип. 1 (4). – Хмельницький: 2011. – С. 30–34.
6. Ксенофонов М.Ю. Теоретические и прикладные аспекты социально-экономического прогнозирования (очерки методологии) / М.Ю. Ксенофонов. – М.: Издательство ИСЭПН, 2002. – 312 с.
7. Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / І.В. Крючкова: монографія / за ред. Б.Є. Кваснюка. – К.: Наукова думка, 2004. – 320 с.
8. Інституціоналізація структурної політики на регіональному та муніципальному рівнях [Текст] Аналітична записка // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Вип. 4. – Тернопіль: 2011. – С. 165–172.
9. Рэус Н.И. Мировая практика государственного управления структурными преобразованиями на современном этапе / Н.И. Рэус // Вестник МГТУ. – Том 13, №1. – М.: 2010. – С. 31–36.
10. Свінцов О.М. Механізм державного структурного регулювання економіки України та його реалізація / О.М. Свінцов, Н.Я. Скірка, П.П. Гаврилко, О.І. Завійська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – Вип. 21.09. – Львів: 2011. – С. 265–271.
11. Сотник І.М. Основні напрямки структурних зрушень з метою забезпечення сталого розвитку України / І.М. Сотник, А.О. Шаповал // Економічні аспекти екологізації суспільно-господарських відносин. – №2. – Суми: 2010. – С. 5–13.
12. Сухарев О. Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2009. – №10. – С. 3–8.
13. Чмир О.С. Комплексне оцінювання структурних зрушень в економіці / С.В. Захарін, О.Ф. Михайленко, О.С. Чмир // Формування ринкових відносин. – 2011. – 9. – С. 3–7.
14. Structural Change and Growth: Trends and Policy Implications / Directorate for Science, Technology and Industry. – Potsdam: OECD. – 2000. – 23 p.
15. Современный экономический словарь: словник-довідник / [уклад. Райзберг Б.А. та ін.]. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
16. Финансовый словарь [Електрон. ресурс] // Словари и энциклопедии на Академике. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30034.
17. Соколинский В.М. Государство и экономика: [учеб. пособ. по курсу «Экономическая политика» («Макроэкономика»)] / В.М. Соколинский. – Москва: Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, 1996. – 133 с.
18. Нестерова. А.Д. Государственное регулирование экономики / А.Д. Нестерова. – Калининград: Калининградский университет, 1997. – 63 с.
19. Костюнина Г.М. Интеграционные объединения мира / Г.М. Костюнина, Н.Н. Ливенцев // Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / Под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. – М., Магистр, 2008. – С. 164–187.
20. Гумилевский А. Экономика Южной Кореи: опыт структурной перестройки / А. Гумилевский, В. Максимов, А. Шишков // Внешняя торговля. – 1996. – №3. – С. 44–47.
21. Меры по повышению инвестиционной привлекательности Германии [Электрон. ресурс] // Торговое представительство Российской Федерации в Федеративной Республике Германия. – Режим доступа: http://www.rfhwb.de/Index/Economy_de/Investments.htm
22. Промышленная политика европейских стран / [Под ред. Н.В. Говоровой]. – М.: Ин-т Европы РАН: Рус. сувенир, 2010. – 214 с. – (Доклады Института Европы / Учреждение Российской академии наук, Ин-т Европы РАН; №259).
23. Хамитова Д.Р. Анализ антидепрессивной региональной политики в Руре / Д.Р. Хамитова // Документ. Архив. История. Современность, 31.10.2004, вып. №4 [Электрон. ресурс] // Департамент «Исторический факультет» Института гуманитарных наук и искусств Уральского федерального университета: офиц. веб-сайт. – Режим доступа: <http://hist.usu.ru/dais/vols/vol4.htm>
24. Ковачев Д.А. Конституционное право государств Европы: [учеб. пособие] / Д.А. Ковачев. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 320 с.
25. Основные направления социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу (2000–2010 годы) [Текст] Проект, 2000 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Programs/Government/Gref2000/Gref2000000.htm>.
26. Стратегия 2010: планы и результаты [Текст] 28 мая 2010 года, 13:15 [Электрон. ресурс] // Forbes. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/column/50383-strategiya-2010-plany-i-rezultaty>
27. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2011–2015 годы [Текст]: одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан, Протокол №16 от 31.08.2010 г. [Электрон. ресурс] // ПАРАГРАФ. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30815079
28. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы / Джон Перкинс. – М.: Претекст, 2012. – 352 с.

Державні капітальні вкладення як стимулюючий фактор розвитку інфраструктури

У статті розглянуто сутність державних капітальних вкладень, визначено їхню стимулюючу роль та розроблено пропозиції щодо удосконалення управління державними капітальними вкладеннями в Україні.

Ключові слова: державні капітальні вкладення, інфраструктура, стимулювання розвитку, управління державними інвестиціями.

В статье рассмотрена суть государственных капитальных вложений, определена их стимулирующая роль и разработаны предложения по усовершенствованию управления государственными капитальными вложениями в Украине.

Ключевые слова: государственные капитальные вложения, инфраструктура, стимулирование развития, управление государственными инвестициями.

In the article the essence of state capital expenditures is explored, their incentive role is described, and there are given proposals for improvement of state capital expenditures management in Ukraine.

Keywords: state capital expenditures, infrastructure, incentives for development, state investment management.

Постановка проблеми. Інфраструктура є базисом, який визначає ступінь і темпи соціально-економічного розвитку, оскільки вона виконує важливу роль у процесі забезпечення функціонування економічної системи.

Емпіричним підтвердженням цього є інвестиційна політика країн, які мають найвищі показники добробуту населення та економічного зростання. Зокрема, Китай та Індія витрачають на інфраструктурні проекти не менше 15% ВВП щорічно. Післякризова політика США, основи якої закріплені в Акті Конгресу США щодо відновлення та реінвестування (American Recovery and Reinvestment Act of 2009), також визначає інвестиції в інфраструктуру однією із сфер, яка дозволить країні вийти на позитивні показники результатів функціонування економічної системи [1, 2].

Враховуючи викладене, розвиток інфраструктури є об'єктом державного управлінського та стимулюючого впливу та однією зі складових управління розвитком країни. Це вимагає пошуку оптимальних управлінських моделей та формування раціональної інвестиційної політики, які спроможні забезпечити досягнення стимулюючого ефекту при виділенні фінансових ресурсів на цілі інфраструктурного розвитку.

Проблема удосконалення механізму управління державними інвестиціями, спрямованими на розвиток інфраструктури, є актуальною не тільки для України та інших країн, що розвиваються, а й для таких країн, як США та високо розвинуті країни Європи [3, 4].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження економічної суті інфраструктури здійснювалися як іноземними (Д. Ашауер, Х. Зінтер, Г. Йохімсен, П. Розенштейн-Родан, Дж. Торіссі, Дж. Ферналд, Н. Хансен), так і радянськими вченими (Е. Алаєв, Д. Богорад, Г. Гранік, В. Дронов, М. Комаров, І. Маєргойз, М. Паламарчук, С. Яковлева). В Україні дослідженню окремих аспектів проблеми інфраструктурного забезпечення присвячені роботи І. Бураковського, В. Бедної, Т. Кваші, В. Мовчан, К. Мухіної, В. Ніколаєва, О. Пчелинцева, Н. Сисенко, Е. Ставицького, І. Юзефович.

Мета статті полягає в дослідженні стимулюючого потенціалу державних капітальних вкладень та розробленні пропозицій щодо створення ефективного механізму управління ними в Україні.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура є важливим індикатором рівня життя населення та стану соціально-економічного розвитку країни. У працях зарубіжних і вітчизняних вчених немає єдності щодо її визначення та класифікації. Серед трактувань цього поняття, які надають українські вчені, можна виділити дві групи. Перша визначає інфраструктуру як сукупність систем обслуговування, основним завданням яких є забезпечення роботи виробництва та надання послуг населенню. Друга група включає визначення, які наголошують на ролі інфраструктури у забезпеченні функціонування національної економіки, тобто на її інституційній складовій.

Варто зауважити, що поняття інфраструктури є відносним. Інфраструктура – це елемент будь-якої ефективної системи, який виконує обслуговуючу та підтримуючу роль. Він одночасно знаходиться і в межах системи, і поза нею. У короткостроковому проміжку часу система та інфраструктура можуть функціонувати при відсутності одне одного, проте в довгостроковому періоді виявляється взаємозалежність і неможливість окремого їх функціонування. Система не може ефективно виконувати свою роль за відсутності допоміжних підсистем інфраструктури. Інфраструктура припинить існування, оскільки її кінцевим завданням є підтримка роботи системи.

У масштабах держави інфраструктура являє собою сукупність галузей та підприємств і організацій, які входять до цих галузей, видів їх діяльності, покликаних створювати умо-

ви для нормального функціонування виробництва та обігу товарів, а також життєдіяльності людей [6, с. 52].

Розуміння ролі держави як суб'єкта регулювання економічних відносин дозволяє говорити про можливості виконання державою стимулюючої функції. Державне стимулювання при цьому являє собою спосіб впливу держави на господарський механізм, який дозволяє створити найбільш привабливі стимули для суб'єктів економічних відносин і передбачає отримання позитивного соціального або економічного ефекту.

Вплив, який держава може здійснювати на економічних суб'єктів, є багатоаспектним, проте центральна роль у процесі стимулювання належить фінансово-бюджетним стимулам, які пов'язані із витрачанням грошових ресурсів та інвестуванням. У контексті стимулювання розвитку інфраструктури фінансово-бюджетні стимули набувають форми державних капітальних вкладень.

Джерела фінансування інвестицій в об'єкти інфраструктури відображені на рис. 1.

Джерела формування інвестиційних ресурсів у ринковій економіці досить різноманітні. Оцінка структури джерел фінансування інфраструктурних інвестицій виявляє, що найбільшу питому вагу мають власні та залучені кошти підприємств. Зокрема, в 2011 році їхня питома вага у загальній сумі інвестицій в основний капітал в Україні становила 71,9% [7].

Проте при дослідженні проблеми стимулювання розвитку інфраструктури важливим є аспект керованості. Найбільша частина фінансових ресурсів, на які може впливати єдиний суб'єкт в особі державних органів, сконцентрована в бюджетній системі, тому саме державні капітальні вкладення і їхній перерозподіл будуть впливати на темпи і пріоритети територіального та галузевого розвитку. Тому доцільно проаналізувати стимулюючий потенціал державних капітальних вкладень.

Разом із тим слід відмітити, що на сьогодні день в Україні відсутня нормативна база для належного аналізу капітальних

вкладень, саме поняття капітальних вкладень не є чітко визначеним. Класифікація видатків бюджету містить ряд статей, по яких фінансуються капітальні вкладення, що ускладнює здійснення кількісного аналізу. Якісний аналіз на рівні всієї держави не проводиться, оскільки відсутні довгострокові схеми розміщення і розвитку продуктивних сил економічних районів та адміністративно-територіальних одиниць.

Розпочати слід із визначення поняття «капітальні вкладення».

Стаття 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» визначає, що інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [8]. Державні будівельні норми України визначали капітальні вкладення як інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів [9]. Із цих двох визначень можна зробити висновок про тотожність понять «інвестиції» і «капітальні вкладення».

Слово і поняття «інвестиції» було запозичене до української мови з англомовної економічної термінології і походить від латинського *vestire*, що буквально означає «покривати тканиною, вдягати». Вперше дане поняття було використано по відношенню до вкладання коштів у 1613 році і мало на меті визначити поняття, за допомогою якого можна позначити процес «отримання капіталом нової форми» [10]. Сьогодні в англійській мові слово *invest* рідко вживається в значенні «вдягати, огортати», а також означає «витрачати кошти на придбання цінних паперів, вкладення у виробництво тощо», що зустрічається набагато частіше [10].

У такому випадку виникає питання про визначення сутності поняття капітальних вкладень або прийняття факту його тотожності поняттю інвестицій.

На рис. 2 згруповані різні визначення цих двох понять.

Еволюція визначень поняття «капітальні інвестиції» в часі проходить поруч зі змінами в методології обліку основних

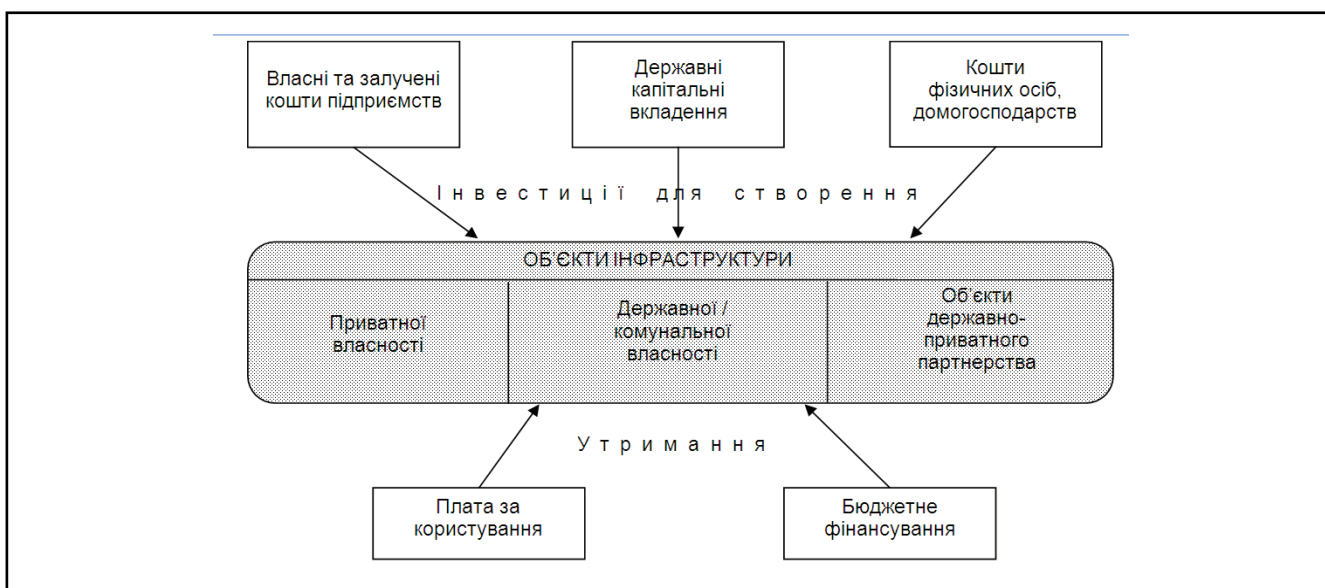


Рисунок 1. Джерела фінансування об'єктів інфраструктури

Капітальні вкладення	Капітальні інвестиції
Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів [9]	Господарська операція, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації [11]
Інвестиції, спрямовані на створення і відновлення основних фондів [12]	Геологорозвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, підготовку кадрів для підприємств, що будуються, тощо [13]
Витрати на будівництво, реконструкцію та придбання основних засобів [14]	Інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів (включаючи необоротні матеріальні активи, призначені для заміни діючих, і устаткування для здійснення монтажу), а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва [15]
	Витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові сукупність витрат, спрямованих на відновлення виробничих потужностей [16]

Рисунок 2. Визначення понять «капітальні вкладення» та «капітальні інвестиції»

засобів. Зокрема, разом із визнанням необхідності кількісного визначення вартості і обліку нематеріальних активів витрати на придбання таких активів визнаються багатьма авторами капітальними інвестиціями.

Якщо узагальнити вищенаведені визначення капітальних інвестицій і капітальних вкладень, слід зазначити, що принципових різниць між джерелами не виявлено. Більшість з них визначає капітальні вкладення як витрачання коштів на придбання або створення основних фондів, у той час як капітальні інвестиції є більш широким поняттям, яке означає вкладання коштів не лише в основні засоби, а ще й в нематеріальні активи, тобто в необоротні активи в цілому.

Така ситуація пояснюється тим, що поняття «капітальні вкладення» на сьогодні вийшло з ужитку в мові науковців і практиків. Більшість спеціалістів сьогодні оперує англійською термінологією. Проблема запозичень фінансових і економічних термінів з англійської мови на сьогодні є надзвичайно актуальною, оскільки нормативно-законодавчі акти не дають визначення багатьох таких понять. Така проблема стосується і понять «капітальні інвестиції» і «капітальні вкладення».

Слід визнати, що поява в українській мові слова «інвестиції» та поняття «капітальні інвестиції» є фактом, що відбувся. Поняття «капітальні вкладення» поетапно вилучається із нормативних документів. Зокрема, редакцією Бюджетного кодексу України від 2010 року такий вид бюджетних видатків не передбачений, Державні будівельні норми після внесення змін у 2012 році також втратили визначення цього поняття [9, 17]. В такому випадку при аналізі капітальних вкладень доцільно користуватися загальноприйнятою методологією статистичних спостережень.

Зокрема, згідно з методологічними поясненнями Державної служби статистики України до капітальних інвестицій відносяться інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів [18].

До інвестицій у матеріальні активи належать інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), інвестиції у землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва, довгострокові біологічні активи тваринництва, капітальний ремонт та інші необоротні мате-

ріальні активи. До інвестицій в нематеріальні активи належать обсяги інвестицій у придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторських та суміжних прав [18].

До інвестицій в основний капітал (капітальні вкладення) належать інвестиції в капітальне будівництво, машини, обладнання, інструмент, інвентар, транспортні засоби та інші основні засоби [18]. Тобто видатки на розвиток інфраструктури відображає поняття «інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення)».

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що капітальні вкладення представляють собою витрати фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів на створення (спорудження та придбання) основних засобів, а також витрати, пов'язані з поліпшенням існуючих основних засобів, що приводить до збільшення майбутніх вигод, первинно очікуваних від їхнього використання.

Це визначення відображає характерні особливості капітальних вкладень, які здійснюються як за рахунок бюджетних коштів, так і за рахунок коштів підприємств.

Виключення поняття «капітальні вкладення» з бюджетного законодавства означає віднесення відповідних витрат до тієї самої категорії видатків, що й інші видатки, тобто до категорії невідплатних платежів. Проте, як видно з рис. 1, об'єкти інфраструктури можуть бути прибутковими у разі їх утримання за рахунок плати за користування. Навіть у разі подальшого утримання за рахунок бюджету об'єкти інфраструктури сприяють поліпшенню інвестиційного клімату, залученню нових економічних суб'єктів, тобто розширенню податкової бази і поверненню вкладених коштів до бюджету. В цьому полягає принципова відмінність державних капітальних вкладень від інших бюджетних видатків.

Враховуючи дані характерні риси, державні капітальні вкладення вимагають особливого підходу до створення системи управління ними, що є об'єктивною передумовою для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

На підставі критичного аналізу структури бюджетної системи України визначено, що на сьогодні капітальні вкладення в

інфраструктурні проекти не забезпечують підвищення кількості та якості надання публічних послуг та у більшості випадків не дають можливості підтримувати існуючий стан інфраструктури. Тому посилення ролі держави в забезпеченні стимулювання розвитку інфраструктури полягає саме в покращенні системи управління капітальними вкладеннями.

Аналіз системи планування державних капітальних вкладень в Україні визначає основні проблеми в цій сфері.

У процесі ринкових перетворень, що відбулися в Україні, не розв'язана проблема формування апарату управління, який би здійснював ефективне управління інфраструктурним забезпеченням. Зокрема, важливим проблемним питанням є формування узгодженої державної політики та забезпечення ефективного витрачання фінансових ресурсів на реалізацію проектів розвитку інфраструктури.

У зв'язку з відсутністю єдиного центру вироблення та реалізації державної регіональної політики функції з регулювання інфраструктурного розвитку розпорошені між декількома міністерствами (Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України).

Негативні наслідки відсутності системного підходу, які стають на заваді створенню стимулів розвитку при виділенні державних капітальних вкладень, є такими:

- незабезпечення раціонального використання державних капітальних вкладень, зловживання та розкрадання коштів на будівництві;

- недосягнення головної мети щодо введення об'єктів в експлуатацію, що веде до нарощування обсягів незавершеного будівництва.

Тому вважаємо, що першим кроком для оптимізації існуючої системи має стати узгодження і об'єднання функцій з планування розвитку інфраструктури та розподілу фінансових ресурсів на цю мету, тобто визначення єдиного центру розробки державної політики з питання розвитку інфраструктури. Вважаємо, що найбільш ефективно виконувати такі функції зможе Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Для наочного відображення функціональних зв'язків в оптимальній системі управління розроблено модель системи управління державними капітальними вкладеннями в Україні (рис. 3).

Варто відзначити, що за радянських часів функція середньо- та довгострокового планування та прогнозування розвитку інфраструктури була покладена на республіканські та союзні органи влади. Як відмічалося вище, на рівні міністерств ця функція розпорошена та фактично втрачена. Сьогодні на місцях «по інерції» виконується тільки короткострокове планування соціально-економічного розвитку та капітальних вкладень на наступний календарний рік. Цю функцію виконують обласні, районні, міські, селищні, сільські економічні підрозділи місцевих адміністрацій.

Головним критерієм ефективності взаємодії окремих елементів запропонованої моделі є наявність вертикальних зв'язків підпорядкованості між державним (Мінекономпро-

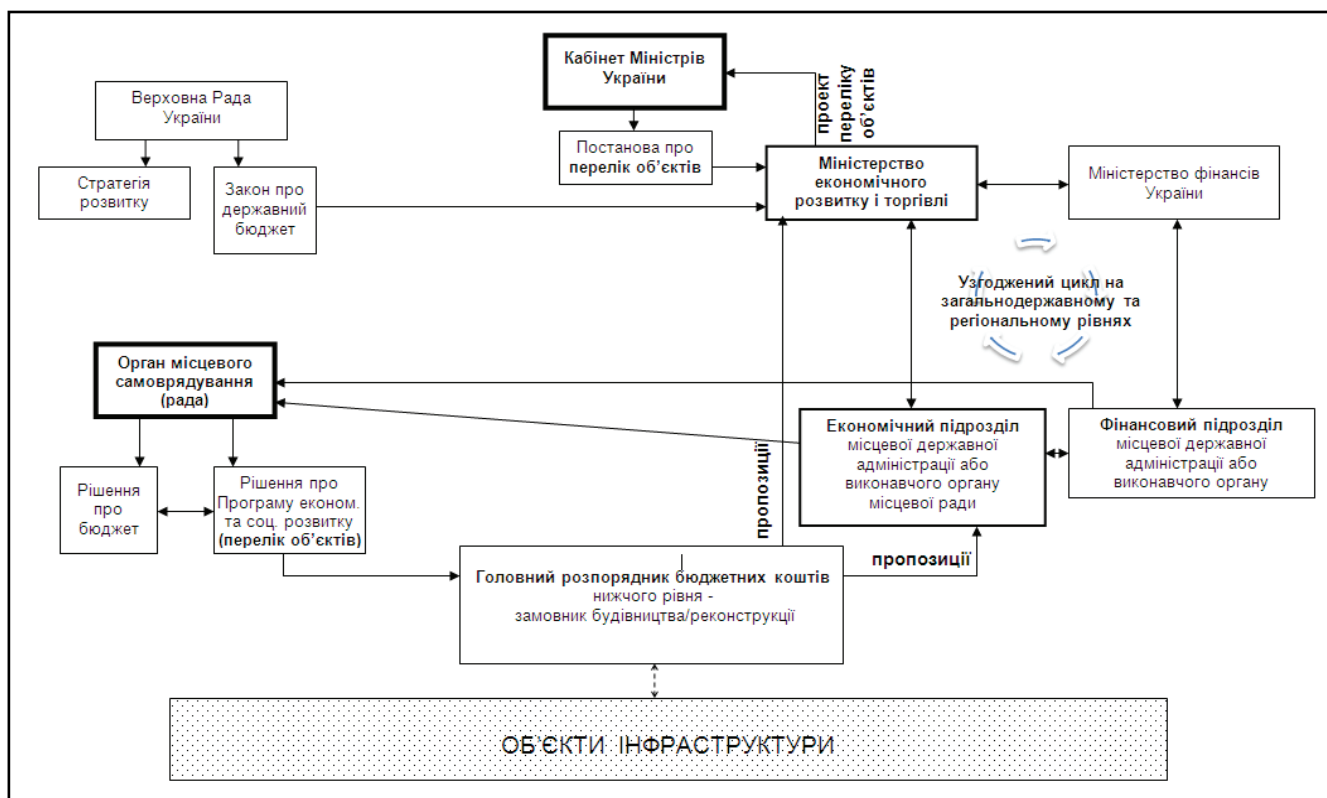


Рисунок 3. Пропозиції щодо вдосконалення управлінської моделі планування та пооб'єктного розподілу державних капітальних вкладень в Україні

звитку) та регіональними (економічні підрозділи адміністрацій) суб'єктами управління, що повинно створювати замкнений цикл планування, моніторингу, аналізу та контролю державних капітальних вкладень.

Наступною важливою проблемою системи планування та управління капітальним будівництвом є визначення обсягу державних інфраструктурних інвестицій та переліку об'єктів без належних обґрунтувань та критеріїв розподілу. При прийнятті рішення щодо реконструкції або будівництва об'єктів інфраструктури не враховується економічний та соціальний ефект, який буде досягнутий в результаті реалізації таких проєктів, подальші витрати та вигоди в результаті експлуатації об'єктів. Методики щодо визначення таких ефектів не затверджені. У зв'язку з цим на сьогодні панує ідеологія щодо нульової рентабельності об'єктів державних капітальних вкладень.

Питання визначення ефективності державних капітальних вкладень має розглядатися як на етапі прийняття управлінського рішення, так і на етапі його реалізації. Отже, перспективи подальших досліджень проблематики державного стимулювання розвитку інфраструктури полягають у розробці методики оцінки економічної та соціальної ефективності конкретних інвестиційних проєктів і методики оцінки загальної економічної ефективності програм державних капітальних вкладень, що має стати потужним інструментом аналізу для забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у сфері фінансового забезпечення розвитку інфраструктури.

Висновки

В економічній системі держави інфраструктура відіграє важливу роль при створенні умов для нормального функціонування виробництва та обігу товарів, а також життєдіяльності людей. В умовах світових тенденцій до урбанізації та високої концентрації населення на обмежених територіях на перший план виходить проблема інфраструктурного забезпечення міст та регіонів. Потреба у фінансових ресурсах для належного інфраструктурного розвитку перевищує реальні інвестиційні можливості, тому дуже важливою є інвестиційна політика держави, оскільки саме вона визначає тенденції та темпи розвитку інфраструктури.

Аналіз української нормативно-правової бази, що стосується процесів управління державними капіталовкладеннями в розвиток інфраструктури, виявив її істотну недостатність. Зокрема, поняття державних капітальних вкладень чітко не визначено, їх стимулюючий потенціал не береться до уваги при плануванні державних видатків. Системною проблемою у сфері фінансування державних капітальних вкладень є відсутність єдиного центру по визначенню державної політики інфраструктурного розвитку та розподілу фінансових ресурсів на її реалізацію, неузгодженість державних та регіональних управлінських функцій.

Враховуючи наведене, у статті запропоновано здійснити узгодження і об'єднання функцій з планування розвитку ін-

фраструктури в Україні в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України та відповідних регіональних підрозділах місцевих адміністрацій. Це дозволить створити замкнений цикл планування, моніторингу, аналізу та контролю ефективності державних капітальних вкладень на державному та регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Sahoo P., Dash R.K., Nataraj G. Infrastructure Development and Economic Growth in China // Institute of Developing Economies. – 2010, October. – Discussion Paper №261. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://202.244.105.129/English/Publish/Download/Dp/pdf/261.pdf>
2. American Recovery and Reinvestment Act of 2009 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-111hr1enr/pdf/BILLS-111hr1enr.pdf>
3. Public Investment and Fiscal Policy – Lessons from the Pilot Country Studies. International Monetary Fund Report (April 1, 2005). Prepared by the Fiscal Affairs Department, approved by Teresa Ter-Minassian // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org
4. Sherle R. Schwenninger A Capital Budget for Public Investment // Ten Big Ideas for a New America. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.newamerica.net
5. Tandberg Eivind. Budgeting of public investments. Theses at International Seminar on Strengthening Public Investment and Managing Fiscal Risks from Public-Private Partnerships. – Budapest, Hungary. – March 7–8, 2007. – P. 6–7.
6. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
7. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2011 рік. [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 №1560–XII: станом на 14 вер. 2010 р. [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12>
9. Державні будівельні норми України «Склад, порядок розроблення, погодження та затвердження проєктної документації для будівництва. ДБН А.2.2–3–2004», затверджені наказом Держбуду України від 20.01.2004 №8: станом на 1 груд. 2012 р. втратив чинність [Електронний ресурс] / К.: ІАС «Ліра:Закон Enterprise». – Версія 8.0.1. – Систем. вимоги: Pentium–266; 32 Mb RAM; CD–ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Назва з екрану.
10. Online Etymology Dictionary [Електрон. ресурс] / Douglas Harper. – Режим доступу: <http://www.etymonline.com/>
11. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 №334/94–ВР: станом на 14 вер. 2010 р. – К.: ІАС «Ліра:Закон Enterprise». – Версія 8.0.1. – Систем. вимоги: Pentium–266; 32 Mb RAM; Windows 98/2000/NT/XP. – Назва з екрану.
12. Наказ Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, Державного комітету у справах містобудування і архітектури України «Про затвердження Положення про фінансування та

державне кредитування капітального будівництва, що здійснюється на території України» від 23.09.96 № 127/201/173: станом на 13 бер. 2010 р. втратив чинність — К.: ІАС «Ліга:Закон Enterprise». — Версія 8.0.1. — Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; Windows 98/2000/NT/XP. — Назва з екрану.

13. Словник обліково-економічних термінів: укр., англ., болг., пол., рос. / [Бутинець Ф.Ф., Добія М., Трифонов Трифон Благовє та ін.] / Житомирський держ. технологічний ун-т; Економічна академія в Кракові; Університет національного та світового господарства (м. Софія) / Під ред. Бутиця Ф.Ф. — Житомир: ЖДТУ, 2004. — 383 с.

14. Бухгалтерський облік: особливості в галузях економіки: навч. посіб. для студ. вищ. закладів освіти, які навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра із спец. «Облік і аудит» / [Журавель Г.П., Крупка Я.Д., Палюх М.С. та ін.]. — Т.: Економічна думка, 1999. — 450 с.

15. Національний стандарт №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 №1655: станом на 14 вер. 2010 р. — К.: ІАС «Ліга:Закон Enterprise». — Версія 8.0.1. — Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; Windows 98/2000/NT/XP. — Назва з екрану.

16. Бухгалтерський словник / [Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Івахненко С.В. та ін.]. / Житомирський інженерно-технологічний ін-т / Під ред. Бутиця Ф.Ф. — Житомир: ПП «Рута», 2001. — 220 с.

17. Бюджетний кодекс України: станом на 14 вер. 2012 р. [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1284212252170696>

18. Методологічні пояснення Державного комітету статистики України. [Електрон. ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 339.727.22/24:339.92

О.Ю. СУЛЕЙМАНОВА,

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інвестиційна діяльність ТНК: тенденції та перспективи

У статті досліджено та проаналізовано сучасні тенденції інвестиційної діяльності ТНК. Окреслено перспективи подальшого розвитку, визначено існуючі проблеми та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: транснаціональні корпорації (ТНК), інвестиційна діяльність, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), фінансово-економічна криза, розвинуті країни, країни, що розвиваються.

В статье исследованы и проанализированы современные тенденции инвестиционной деятельности ТНК. Очерчены перспективы дальнейшего развития, определены существующие проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), инвестиционная деятельность, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), финансово-экономический кризис, развитые страны, развивающиеся страны.

In the article investigated and analyzed current trends of the investment of TNC activities. Perspectives of further development, defined existing problems and their solutions.

Keywords: transnational corporations (TNC), investment, foreign direct investment (FDI), financial and economic crisis, developed countries, developing countries.

Постановка проблеми. Весь досвід світового розвитку свідчить, що магістральний шлях у світове господарство пролягає через транснаціоналізацію національних економік, тобто через допущення у свої економіки капіталу найбільш передових закордонних господарсько-економічних структур,

представлених на сьогодні транснаціональними корпораціями (ТНК), з одного боку, і створення власних транснаціональних структур, здатних на рівних взаємодіяти із ТНК розвинених країн ринкової економіки як на своїй території, так і за її межами, – з іншого. Екстенсивний розвиток ТНК, диверсифікованість форм їхньої діяльності у світовій економіці на певному етапі виявляє необхідність комплексного підходу до вирішення виникаючих проблем на шляху створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних капіталовкладень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню цього питання присвячені праці таких вітчизняних та іноземних вчених, як Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, О.І. Рогач, В. Новицького, Є. Пенроуз, Г. Кейвс, Г. Алігер, Дж. Даннінг, С. Хаймер, Г. Коуз. Незважаючи на велику кількість літератури з даної проблеми, питання транснаціоналізації країн перехідної економіки виявилися неопрацьованими і слабо вивченими. В літературі переважають роботи, що констатують наявність явищ експорту-імпорту інвестиційного капіталу без належного аналізу і узагальнень.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій ТНК у сфері інвестицій, визначення існуючих проблем та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі щорічною Доповіддю про світові інвестиції (2012), підготовленою ЮНКТАД, яка традиційно вивчає діяльність ТНК, у світі налічується 82 тис. транснаціональних корпорацій з 810 тис. зарубіжних підрозділів [1].

Серед них відповідно до даних рейтингу, опублікованого виданням Forbes [4], станом на 2012 рік за сумарними показниками обсягів продажів, прибутків, вартості активів та ринкової вартості першу сходинку посідала американська компанія ExxonMobil. Серед перших 100 корпорацій даного рейтингу 27 мають країною базування США, 10 – Великобританію, 8 – Францію, 7 – Німеччину, 7 – Китай. При цьому варто зазначити, що перші три позиції посідають виключно компанії США: це – ExxonMobil, JPMorgan Chase, General Electric.

Аналізуючи галузеву належність 100 найбільших ТНК у світі, можемо відзначити, що 29 корпорацій функціонують у сфері банківських послуг, 14 – у нафтогазовому секторі, 7 – у галузі телекомунікацій, по 6 – у електроенергетиці та страхуванні. Дана статистика свідчить про те, що на сьогодні провідними ТНК є ті, які працюють або на фінансовому ринку, або на ринку енергоресурсів (див. рисунок).

За рівнем прибутків станом на 2012 рік перше місце посідає компанія ExxonMobil, що утримувала першу сходинку протягом 2006–2009 років. Варто також окремо відзначити, що високі місця за рівнем прибутків займають китайські ТНК, зокрема PetroChina, China Mobile, China Construction Bank. При цьому, аналізуючи діяльність китайських транснаціональних корпорацій, можна побачити, що рівень її прибутковості зростає поступово протягом 2006–2012 років. Важливу роль у забезпеченні такого результату відіграв також швидкий вихід Китаю з кризи, в тому числі за рахунок заходів з переорієнтації виробництва на внутрішній ринок.

Протилежна ситуація спостерігається стосовно рейтингу ТНК за ринковою вартістю. Тут перше місце посідає компанія Apple, ринкова вартість якої станом на 2012 рік становила майже \$546 млрд. До першої п'ятірки також входять ExxonMobil, PetroChina, Microsoft та IBM.

Досліджуючи рейтинг корпорацій за вартістю їхніх активів, необхідно зазначити, що абсолютними лідерами за даним критерієм є корпорації банківського сектору. Причому дана ситуація простежується протягом усього періоду за 2006–2012 роки, незважаючи на прояв наслідків глобальної фінансово-економічної кризи у 2008–2010 роках. Провідними за вартістю активів станом на 2012 рік тран-

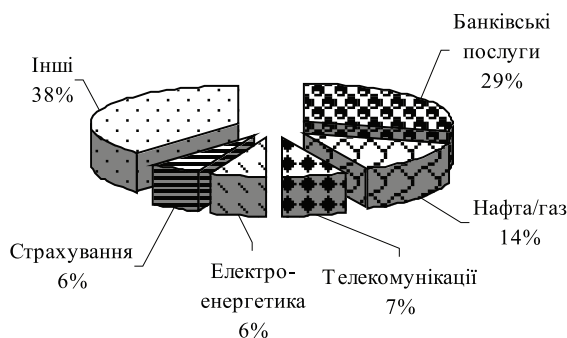
снаціональними корпораціями є BNP Paribas, Deutsche Bank, HSBC Holdings, Barclays, Royal Bank of Scotland, Bank of America, Cridit Agricole та JPMorgan Chase.

За обсягами продажів провідні позиції займають компанії, зайняті в нафтогазовому секторі: Royal Dutch Shell, ExxonMobil, British Petroleum. Це можна пояснити стабільністю попиту на нафту та природний газ у світі, а також постійне зростання цін на енергосировинні ресурси. Отже, станом на 2012 рік абсолютним лідером за продажами є корпорація Royal Dutch Shell (обсяг продажів за рік перевищив \$470,2 млрд.).

Звертаючись до аналізу інвестиційної діяльності ТНК, слід зазначити, що в Доповіді про світові інвестиції ЮНКТАД (за 2012 рік) [1] йдеться, що глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2011 році дещо зросли – до \$1,6 трлн. Глобальні прямі іноземні інвестиції (ПІІ) зросли на 16 відсотків у 2011 році, перевищивши докризовий у 2005–2007 роках рівень у перший раз, незважаючи на тривалий вплив глобальної фінансової та економічної кризи 2008–2009 років та поточних державних боргових криз. Це збільшення відбулося на фоні зростання прибутку транснаціональних корпорацій та відносно високих темпів економічного зростання в країнах, що розвиваються протягом року. Згідно з оцінками ЮНКТАД, глобальні ПІІ в 2012 році відновлять свій докризовий рівень, збільшившись до \$1,4–1,6 трлн., а в 2013 році наблизяться до пікового показника 2007 року. Цей позитивний сценарій буде реалізований за умови відсутності будь-яких несподіваних глобальних економічних потрясінь, які можуть виникнути під впливом цілого ряду все ще діючих факторів ризику.

Як свідчать дані дослідження, відбулося неабияке зростання ролі транснаціональних корпорацій з країн, що розвиваються та з перехідною економікою. Вперше за історію країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою в сукупності залучили більше половини глобальних потоків ПІІ. Виток ПІІ з цих країн також досяг рекордних рівнів. Навпаки, приплив ПІІ в розвинені країни продовжує зменшуватися.

При аналізі основних параметрів діяльності транснаціональних корпорацій за останнє двадцятиріччя можемо відзначити чітке домінування різноспрямованих груп тенденцій до та після 2008 року (табл. 1).



Галузева структура ТНК у світі станом на 2012 рік

Якщо у період 1990–2008 років усі основні показники діяльності ТНК відзначалися позитивною динамікою змін, то у 2008 та 2009 роках у порівнянні з попередніми роками суттєве скорочення простежується майже за всіма групами показників. Так, середній обсяг скорочення іноземного інвестування становив приблизно 40% у 2009 році порівняно з 2008 роком, експорт зарубіжних підрозділів ТНК скоротився більш ніж на 22%, а кількість транскордонних злиттів та поглинань зменшилася майже на 65%. Основною причиною погіршення базових показників діяльності транснаціональних корпорацій є поширення наслідків глобальної фінансово-економічної кризи: як у безпосередньому матеріальному прояві – суттєві збитки, скорочення виробництва, продаж активів тощо, так і у тому аспекті, що інвестори намагаються вкладати кошти лише у ті проекти, які можуть дати гарантований результат, що неминуче призводить до скорочення загального обсягу інвестицій.

Водночас у 2011 році спостерігається позитивна динаміка майже за всіма показниками. Так, на тлі поліпшення економічних умов показники міжнародного виробництва, включаючи транснаціональні злиття та поглинання, зайнятість і активи ТНК, зросли. Згідно з оцінками ЮНКТАД обсяги продажів і доданої вартості зарубіжних філій у всьому світі досягли відповідно \$27 трлн. і \$7 трлн. Крім того, їхній експорт перевищив \$7 трлн. і становив одну третину від глобального експорту.

Звертаючись до світової практики в сфері інвестиційної політики, слід акцентувати увагу на таких тенденціях. Більше двох третин заходів інвестиційної політики в 2011 році стосувалися лібералізації і заохочення (ПІІ). Ці заходи включали в себе раціоналізацію процедур допуску та відкриття нових або розширення існуючих спеціальних економічних зон.

З іншого боку, майже одна третина всіх нових заходів, прийнятих в 2011 році, відносилася до регулювання та обмежен-

ня інвестицій, що підтверджує тенденцію до розширення їх використання, що намітилася з 2003 року. Прийняті останнім часом обмежувальні заходи торкнулися головним чином декількох галузей, а зокрема галузей, заснованих на використанні природних ресурсів, і фінансових послуг. Накопичення обмежувальних заходів за останні роки і збереження тенденції до їх нарощування, а також жорсткості процедур допуску ПІІ підвищили ризик інвестиційного протекціонізму.

Хоча багато країн продовжують застосовувати надзвичайні заходи або тримати значні авуари після санаційно-рятувальних операцій, почалися згорання схем підтримки та ліквідація зобов'язань, які приймалися в рамках надзвичайних заходів. Цей процес протікає відносно повільно.

Дослідивши загальносвітові тенденції інвестиційної діяльності ТНК, перейдемо до оцінки основних показників діяльності іноземних ТНК в Україні. Про аспекти взаємодії України з ТНК можна судити з динаміки прямих іноземних інвестицій, які є основною формою зарубіжної експансії.

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 жовтня 2012 року становив \$52 673,8 млн., що на 6,7% більше обсягів інвестицій на початок 2011 року [5].

Інвестиції надійшли зі 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 87% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 28,6% від загального суми інвестицій, Німеччина – 14,1%, Нідерланди – 9,6%, Російська Федерація – 7,0%, Австрія – 6,3%, Франція – 4,5%, Велика Британія – 3,4%, Віргінські Острови (Брит.) – 3,4%, Швеція – 2,1% та США – 2,0%, що в сумі становить \$44 263 млн. інвестицій (табл. 2).

Структура і динаміка українських ПІІ свідчить про орієнтацію більшості іноземних інвесторів на отримання швидкого прибутку. Україна як промислова держава транснаціональним корпораціям нецікава. При цьому для ТНК із країн Євро-

Таблиця 1. Основні параметри міжнародного інвестування та діяльності ТНК [1, с. 24]

Показник	(дані у \$ млрд.)						Середньорічне зростання, %					
	1990	2005–2007 (в середньому)	2008	2009	2010	2011	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2009	2010	2011
Приток ПІІ	207	1472	1744	1185	1244	1524	22,5	40,1	5,3	–32,1	4,9	22,5
Відтік ПІІ	241	1487	1911	1171	1323	1694	16,9	36,3	9,1	–38,7	13,1	28,0
Сукупний приток ПІІ	2081	14407	15295	17950	19141	20438	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6	6,8
Сукупний відтік ПІІ	2094	15705	15988	19197	20408	21168	11,9	18,3	14,7	–16,1	17,1	3,7
Транскордонні злиття і поглинання, кількість операцій	99	703	707	250	339	526	49,1	64,0	0,6	–64,7	35,7	55,2
Продажі зарубіжних підрозділів	5105	21293	33300	30213	32960	27877	8,2	7,1	14,9	–9,3	9,1	–15,4
Валове виробництво зарубіжних підрозділів	1019	3570	6216	6129	6636	7183	3,6	7,9	10,9	–1,4	8,3	8,2
Сукупні активи зарубіжних підрозділів	4602	43324	64423	53601	56998	82131	13,1	19,6	15,5	–16,8	6,3	44,1
Експорт зарубіжних підрозділів	1498	5003	6599	5262	6239	7358	8,6	3,6	14,7	–20,3	18,6	17,9
Кількість зайнятих у зарубіжних підрозділах, тис. осіб	21470	55001	64484	66688	68218	69065	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3	1,2

Таблиця 2. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в Україну [5]

Країна	Обсяги прямих іноземних інвестицій на 01.10.2012, \$ млн.	У % до підсумку
Всього	52673,8	100
у тому числі		
Кіпр	15075,5	28,6
Німеччина	7432,7	14,1
Нідерланди	5040,8	9,6
Російська Федерація	3706,1	7,0
Австрія	3300,7	6,3
Франція	2396,0	4,5
Велика Британія	1805,7	3,4
Віргінські Острови	1796,8	3,4
Швеція	1578,6	3,0
Швейцарія	1085,1	2,1
США	1045,0	2,0
Італія	975,7	1,9
Польща	878,7	1,7
Інші країни	6556,4	12,4

пейського Союзу та США найбільш привабливими є українська харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика. Саме в цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, насамперед підприємств з іноземними інвестиціями.

Збільшення привабливості України для іноземних інвесторів залежить від темпів ринкової трансформації економіки, макроекономічної стабілізації, характеру структурних перетворень. Наявність розвинутого внутрішнього ринку капіталу є важливою передумовою створення конкурентоспроможного інвестиційного клімату країни. Нерозвинутість фондового ринку, фінансової інфраструктури значно ускладнює процес залучення іноземних інвестицій.

Звичне оточення іноземного інвестора охоплює ефективні зв'язки з банками, фінансовими, аудиторськими, консалтинговими та юридичними компаніями. Наявність таких бізнес-структур та якість їхніх послуг можуть суттєво впливати на мотиви приходу ТНК у країну.

Нині від ефективності інвестиційної політики залежать оновлення виробництва, модернізація та нарощування основних фондів підприємств народного господарства, успіх структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних і екологічних проблем. Слід зазначити, що в нинішніх умовах надходження іноземних інвестицій в економіку є чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення робочих місць, врешті, сприяє успішній інтеграції України до європейського та світового господарства.

Висновки

Розвиток міжнародних економічних відносин у сучасних умовах неможливий без функціонування транснаціональних корпорацій, які забезпечують основні обсяги світового виробництва та міжнародної торгівлі. Діяльність ТНК на світо-

вих ринках товарів і послуг на сьогодні нерозривно пов'язана зі здійсненням інвестицій.

Проведений аналіз світових тенденцій в інвестиційній сфері свідчить, що глобальні прямі іноземні інвестиції (ПІІ) поки не повернулися до своїх докризових рівнів, хоча в одних регіонах пожвавлення є більш рельєфно вираженим, ніж в інших. Причина цього полягає не в обмеженості фінансування, а в потенційних ризиках і невизначеності в системі регулювання світової економіки.

На тлі загальносвітових тенденцій для української економіки продовжується етап екстенсивної експансії зарубіжних ТНК, а для системи ефективного спільного бізнесу формуються лише основи і найбільш загальні передумови. Активність закордонних ТНК, обмежена сферами діяльності, які хоча і мають важливе значення для вирішення внутрішніх проблем, але практично не зачіпляють корінних структур національної економіки, що має вирішальне значення в економічній трансформації.

Список використаних джерел

1. World Investment Report 2012// Матеріали сайту UNCTAD. <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>
2. Special Report. The World's Leading Companies. Edited by Scott DeCarlo, 21.04.2010 // Матеріали сайту Forbes. http://www.forbes.com/2010/04/21/global-2000-leading-world-business-global-2000-10_land.html
3. Special Report. The World's Biggest Companies. Edited by Scott DeCarlo, 20.04.2011// Матеріали сайту Forbes. <http://www.forbes.com/2011/04/20/biggest-world-business-global-2000-11-intro.html>
4. The World's Biggest Public Companies.// Матеріали сайту Forbes. <http://www.forbes.com/global2000/list/>
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: www.ukrstat.gov.ua

Інноваційна культура як напрям управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств

У статті проаналізовані поняття «інноваційної культури», визначено та обґрунтовано її роль та місце в процесі управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств.

Ключові слова: інноваційна культура, інноваційний потенціал, інноваційний клімат, інноваційні процеси.

В статье проанализированы понятия «инновационной культуры», определена и обоснована ее роль и место в процессе управления развитием инновационного потенциала предприятий.

Ключевые слова: инновационная культура, инновационный потенциал, инновационный климат, инновационные процессы.

In the article the analysed concepts «innovative culture», certainly and grounded its role and place in the process of management development of innovative potential of enterprises.

Keywords: innovative culture, innovative potential, innovative climate, innovative processes.

Постановка проблеми. Аналіз результатів діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств доводить, що інноваційний шлях розвитку сьогодні є найбільш перспективним. Саме він забезпечує ефективність їх функціонування, можливість довготривалого виживання та розвитку на ринку. Одним з основних факторів, що забезпечують результативність інноваційної діяльності, є активізація людського потенціалу, яка можлива лише за умов формування в колективі працівників суб'єкта господарювання певного сприятливого мікроклімату – інноваційної культури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Інноваційна культура досліджується вітчизняними і зарубіжними науковцями з різних точок зору: розвитку теорії економіки та менеджменту постеконімічних і постіндустріальних тенденцій розвитку сучасного суспільства соціологічних та психологічних аспектів інноватики тощо.

Незважаючи на численні публікації з проблематики формування і розвитку інноваційної культури, немає єдиної думки щодо її сутності, ролі та завдань в управлінні розвитком інноваційного потенціалу.

Метою статті є узагальнення сутності поняття «інноваційна культура», визначення її ролі та завдань в управлінні розвитком інноваційного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для сучасної економіки характерним є посилення важливості людського фактора в реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства чи установи. Формування середовища, сприятливого до інноваційної діяльності, є однією з головних умов її ефективної реалізації. Інноваційна культура є головним елементом такого середовища, вона забезпечує сприйняття людьми інновацій, їх готовність та здатність створювати, підтримувати і використовувати інновації у всіх сферах.

Інноваційна культура в структурі інноваційного потенціалу посідає важливе місце. Згідно з Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» інноваційна культура розглядається як складова інноваційного потенціалу, що характеризує рівень освітньої, загальнокультурної та соціально–психологічної підготовки особистості і суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах [1].

Інноваційна культура – це система цінностей, що відповідають інноваційному розвитку суспільства, держави, регіонів, галузей економіки, підприємств, установ, організацій і відображають індивідуально–психологічні якості, інші найважливіші соціальні цінності людини, які сприяють формуванню та розвитку інноваційно активної особистості [8].

Під інноваційною культурою слід розуміти міру сприйнятливості організації до нововведень, досвід впровадження нових проектів, політику менеджменту в області інновацій, відношення персоналу до новацій [6]. Інноваційна культура підприємства повинна забезпечувати сприйняття персоналом нових ідей, готовність і здатність підтримувати та реалізовувати нововведення. Вона відображає ціннісну орієнтацію персоналу, яка закріплена знаннями, уміннями і навичками, а також мотивами і нормами поведінки.

Необхідно відзначити, що інноваційна культура як особлива форма людської культури породжує тісний взаємозв'язок з іншими її формами, насамперед із правовою, управлінською і організаційною. Розвиток інноваційної культури є могутнім організаційно–управлінським і правовим імпульсом для роботи механізму саморегулювання працівників на підприємстві, що породжує організацію, упорядкований процес з певною структурою відносин, правил поведінки і відповідальністю працівників.

Інноваційний потенціал можна представити як певну єдину цілісність, що утворюється трьома цільовими векторами

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

сил, направлені в одну точку простору, взаємообумовлених і взаємодоповнюючих один одного. При цьому, діючи в одному напрямі, вказані блоки дають поштовх до нових змін якісного і кількісного характеру, а це не що інше, як розвиток інноваційного потенціалу (рис. 1).

Реальним прикладом вказаного може слугувати таке явище, як дифузія інновацій. Так, застосування нового устаткування сприяє виготовленню нової продукції, яка, своєю чергою, виходячи на ринок, є джерелом, чинником подальших змін. Причому «ефект від тиражування інновацій зростає набагато швидше за масштаби самого тиражу».

Необхідно врахувати, що розвиток інноваційного потенціалу підприємства наштовхується на подолання зовнішніх бар'єрів, таких як адміністративні, технологічні, інфраструктурні та ін.

Зовнішні бар'єри можна охарактеризувати як інноваційний клімат підприємства, під яким слід розуміти сукупність як зовнішніх, так і внутрішніх умов, які впливають на розвиток інноваційного потенціалу підприємства на етапі його виходу на ринок. Бар'єри зовнішнього інноваційного клімату виступають у ролі фільтрів, проходячи через які, направлена дія векторів процесу управління розвитком інноваційного потенціалу підприємства істотно підвищується. До них відносяться:

- законодавча база;
- ставка рефінансування;
- оподаткування;
- взаємодія влади і бізнесу;
- практика комерціалізації технологій.

Структуру інноваційного клімату подано графічно на рис. 2.

На відміну від зовнішнього інноваційного клімату, до якого необхідно пристосовуватися, внутрішньофірмовим інноваційним кліматом підприємства можливо управляти, розвиваючи тим самим наявний інноваційний потенціал. Внутрішньофірмовий механізм управління інноваційним кліматом припускає створення системи концептуального проектування нововведень, форм забезпечення інновацій, оптимізацію використання інноваційних ресурсів і організаційно-структурні перетворення.

У процесі управління внутрішньофірмовим інноваційним кліматом на особливу увагу заслуговують внутрішні складові:

- можливості підприємства для виробництва нових або покращених видів продукції або послуг (процесні і технологічні інновації);
- можливості підприємства для зміни соціальних відносин на підприємстві (кадрові інновації);
- можливості підприємства для розробки нових методів управління (управлінські інновації);
- можливості підприємства для створення нових механізмів просування продукції на ринок (ринкові інновації);
- можливості підприємства у придбанні ноу-хау, патентів.

Формування інноваційного клімату підприємств нерозривно пов'язане з рівнем інноваційної культури, її використанням на практиці. Однією з головних передумов цього є формування певних позитивних морально-етичних устоїв персоналу, які сприймаються переважно більшістю.

Світовий досвід переконливо свідчить, що чим вищі морально-етичні устої суспільства у цілому, а разом з цим і колективів працівників окремих підприємств та установ, тим толерантніше вони будуть ставитися до розвитку індивідуальних можливостей кожної особи, тим вищими будуть соціально-економічні параметри суспільства і його окремих членів [8].

Практика інноваційної діяльності показує, що сприятлива інноваційна культура дозволяє подолати бар'єри на шляху активізації творчої діяльності колективу підприємств (команди інноваційного проекту) і її окремих членів, зокрема такі:

- побоювання висловити публічно свої думки, оприлюднити результати досліджень чи розробок, що не вкладаються у звичне русло;
- побоювання критики чи власної самоцензури, що стримує творчу активність;
- страх помилки чи невдачі, ускладнення, що пов'язані з необхідністю зміни способу діяльності у нових умовах;
- некритичне ставлення до авторитетів, побоювання їх критикувати;
- переоцінка власних ідей;
- надмірна творча фантазія і т.п.

У сучасних умовах відбувається багато змін, які впливають на інноваційний потенціал і які слід урахувати при управлінні його розвитком. Це і розширення варіантів використання ресурсів для досягнення цілей інноваційної діяльності.

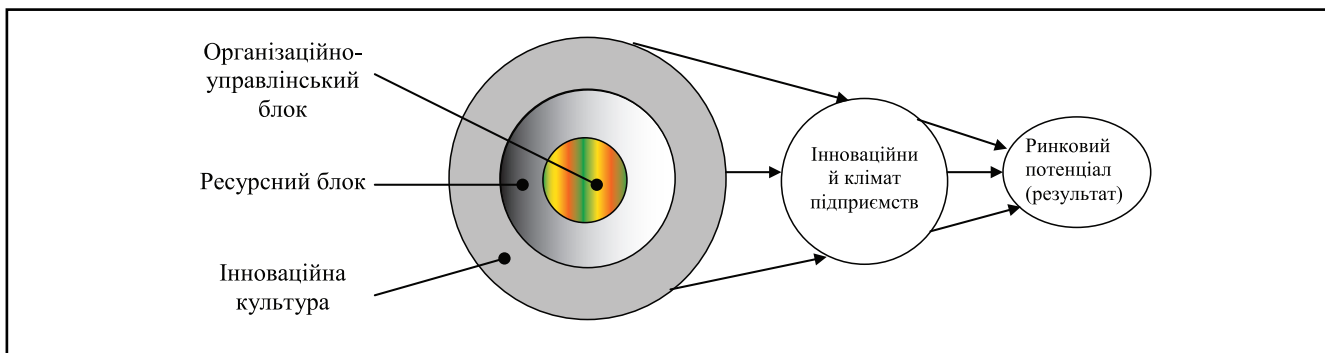


Рисунок 1. Структура інноваційного потенціалу підприємства

Джерело: авторська розробка.

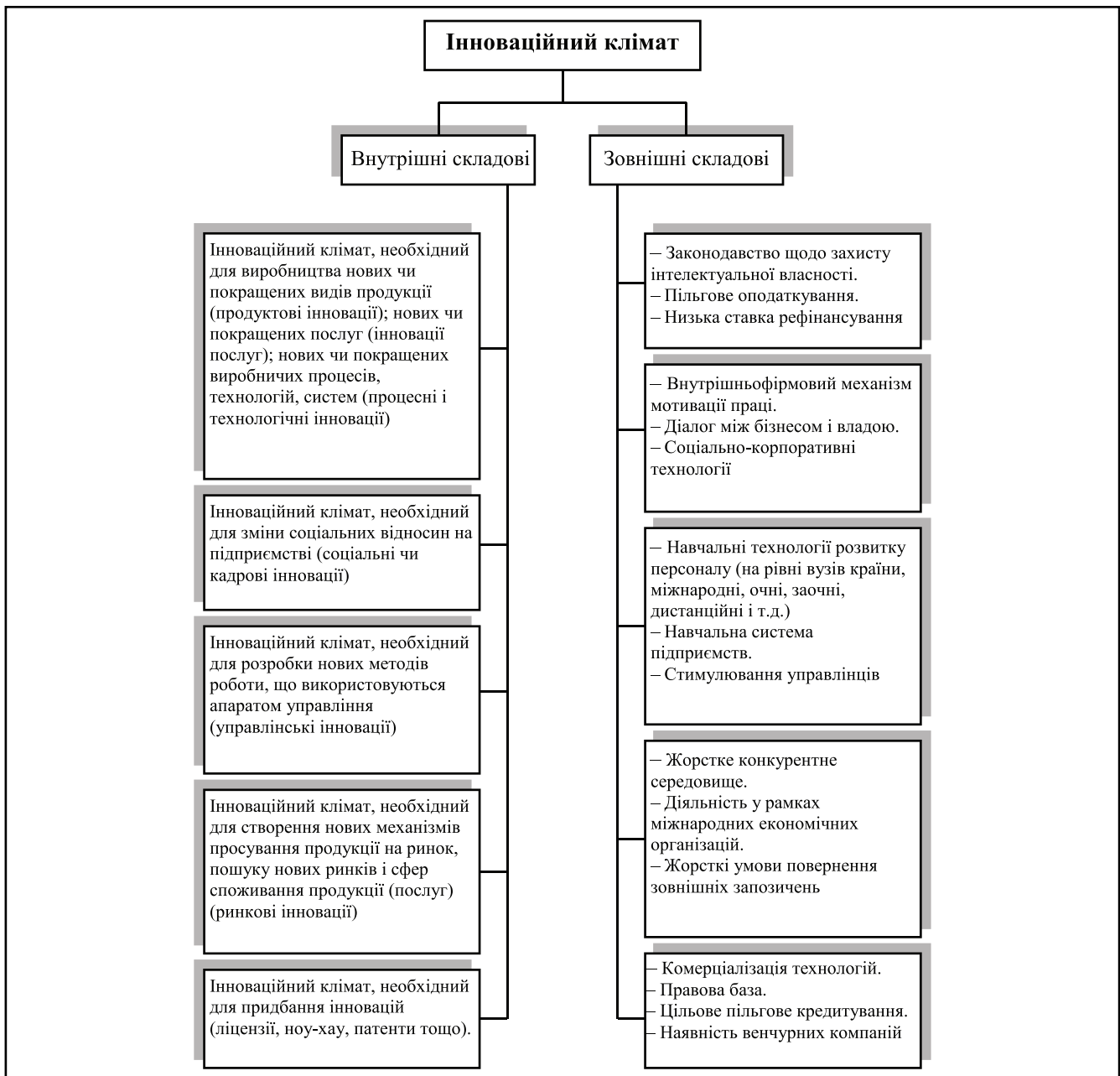


Рисунок 2. Структура інноваційного клімату

Джерело: авторська розробка.

ності, і посилення функцій держави з мобілізації та ефективного використання інноваційних ресурсів, і підвищення ролі імовірнісних факторів, пов'язаних із визначенням напрямку розвитку інноваційного потенціалу, і ускладнення змісту, структури й динаміки ресурсної бази інноваційного розвитку економічних суб'єктів. Також необхідно враховувати, що інноваційний потенціал має свої обмеження: функціональне (визначає якісний зміст потенціалу) й відтворювальне (вказує на межі його існування, поза якими потенціал втрачає свої властивості й особливості).

Висновки

Інноваційна культура підприємств нерозривно пов'язана з розвитком інтелектуального капіталу, формуванням іннова-

ційного клімату та управлінням розвитку інноваційного потенціалу в сучасних ринкових умовах.

Сприятлива інноваційна культура дозволяє збільшити інтелектуальний капітал підприємств, повніше реалізувати потенціал інноваційного розвитку. Аналіз стану інноваційної культури, розробка на цій основі заходів щодо її розвитку є одним із головних завдань управління розвитком інноваційного потенціалу, реалізація якого забезпечує умови стійкого прогресивного розвитку підприємств.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 №433-IV (Відомості Верховної Ради

(ВВР), 2003, №13) зі змінами, внесеними згідно із Законом №3076-IV (3076-15) від 04.11.2005.

2. Балабанов В.О. До проблеми формування інноваційної культури суспільства / В.О. Балабанов // XXI століття: Альтернативні моделі розвитку суспільства. Третя світова теорія: матеріали Третьої міжнародної науково-теоретичної конференції, 21–22 травня 2004 року. – Частина 1. / Ред. Г.П. Балабанова. – К.: Фенікс, 2004. – С. 388–391.

3. Биконя С. Інноваційна культура – умова реалізації інноваційної політики [Електрон. ресурс] // Персонал. – 2006. – №4. – Режим доступу: <http://personal.in.ua/article.php?id=266>

4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навчальний посібник / Ілляшенко С.М. Роль інноваційної культури у формуванні ін-

новаційно-сприятливого середовища на підприємстві: у 3 т. / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипуліна: збірка тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка та фінанси в умовах глобалізації: досвід, тенденції та перспективи розвитку». – Макіївка: Макіївський економіко-гуманітарний інститут, 2010. – Т. 3. – С. 69–72.

5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

6. Инновационные технологии в гуманитарном вузе / В.И. Носков, А.В. Кальянов, О.В. Мирошниченко и др.; [под ред. проф. В.И. Носкова]. – Донецк: ООО «Лебедь», 2002. – 288 с.

7. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: монографія / [за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка]. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.

В.І. МАКСИМОВИЧ,

к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інвестиційний потенціал державного і місцевих бюджетів

Розглянуто інвестиційний потенціал державного і місцевих бюджетів через призму можливих джерел накопичення фінансових ресурсів в бюджетній системі. Проаналізовано динаміку доходів і видатків зведених бюджетів за 2010–2012 роки з метою виявлення інвестиційного потенціалу державного і місцевих бюджетів.

Ключові слова: інвестиційний потенціал бюджету, джерела формування інвестиційного потенціалу бюджету, доходи бюджету, видатки бюджету.

Рассмотрен инвестиционный потенциал государственного и местных бюджетов через призму возможных источников накопления финансовых ресурсов в бюджетной системе. Проанализирована динамика доходов и расходов сводного бюджета за 2010–2012 годы с целью выявления инвестиционного потенциала государственного и местных бюджетов.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал бюджета, источники формирования инвестиционного потенциала бюджета, доходы бюджета, расходы бюджета.

Considered investment potential state and local budgets in the light of the possible sources of the accumulation of financial resources in the public system. Analyzed dynamics of aggregate income and expenditure budgets for the years 2010–2012 to identify investment potential state and local budgets.

Keywords: investment potential budget investment potential sources of budget revenue budget expenditures.

Постановка проблеми. Важливою умовою розвитку економіки є досягнення та підтримання стійких темпів економічного зростання, основою забезпечення якого висту-

пає нагромадження і реалізація її інвестиційного потенціалу. Вирішення назрілих на сьогодні проблем, пов'язаних з посиленням конкуренції на зовнішніх та внутрішніх ринках, зростанням вартості енергоносіїв і сировини, що потребують модернізації та оновлення виробництва, розвитку технологічних галузей, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, стане можливим за умов активізації інвестиційного процесу та раціонального формування джерел фінансування.

Застосування науково обґрунтованого підходу до формування бюджетного інвестиційного потенціалу здатне перетворити його у дієвий інструмент не тільки стимулювання економічного розвитку регіонів, а й поліпшення суспільного добробуту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти бюджетної системи, розвитку бюджетної сфери та бюджетних інвестицій висвітлено в працях Н. Артеменко, В. Базилевича, З. Варналія, О. Василика, А. Величко, Н. Вишневської, Ю. Воробйова, В. Гейця, А. Даниленка, В. Дем'янишина, А. Єпіфанова, В. Загороднього, І. Запатріної, Т. Затонацької, Б. Кваснюка, О. Кириленко, І. Когут, А. Крисоватого, Н. Кузьминчук, С. Левицької, Л. Лисяк, І. Луїної, Б. Малиняка, С. Мочерного, Я. Олійника, В. Опаріна, К. Павлюка, Ю. Пасічника, І. Сало, О. Самошкіної, О. Устенка, В. Федосова, І. Чугунова, С. Юрія та інших. Однак попри вагомість проблематики спостерігається брак уваги в наукових публікаціях всебічних досліджень інвестиційного потенціалу державного та місцевих бюджетів, його формування і ефективного використання. Вітчизняні вчені зазвичай розглядають лише окремі аспекти інвестиційного потенціалу бюджету, переважно в контексті вивчення бюджетних інве-

стицій, інвестиційного потенціалу регіонів та інших питань бюджетного процесу.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних аспектів інвестиційного потенціалу державного та місцевих бюджетів, аналізі його формування та використання.

Виклад основного матеріалу. Для визначення інвестиційного потенціалу державного і місцевих бюджетів важливо дослідити сутність інвестиційного потенціалу, бюджетного потенціалу, сутність і структуру державного та місцевих бюджетів, проаналізувати сучасний стан їх формування і розподілу та вплив на інвестиційний процес в Україні.

Тож перейдемо до вивчення поняття «інвестиційний потенціал бюджету», однак спочатку розглянемо «інвестиційний потенціал». Дослідивши наукові джерела, в яких розкривається суть та зміст економічної категорії «інвестиційний потенціал», були виявлені такі науково-методичні підходи до розуміння його суті:

1) ресурсний, відповідно до якого інвестиційний потенціал трактується як сукупність інвестиційних ресурсів, які можна мобілізувати для реалізації інвестиційних намірів, а також як фінансова основа виробництва до моменту їх залучення в інвестиційний процес;

2) імовірнісний, який зводить категорію до сукупності можливостей, що накопичуються суб'єктом у відповідному обсязі для подальшого інвестування та здатність до досягнення визначеної мети шляхом реалізації наявних інвестиційних ресурсів.

Разом із тим інвестиційний потенціал доцільно розглядати як передумову для інвестування.

Ю. Воробйов та І. Когут під бюджетним потенціалом пропонують розуміти потенційну можливість акумуляції фінансових ресурсів у бюджетній системі. Високий рівень фінансової стійкості бюджетного потенціалу забезпечується при достатньо високому розмірі його власних доходів і ефективному їх використанні [1].

Якщо під бюджетним потенціалом будемо розглядати обсяг власних доходів, які формуються внаслідок економічної діяльності господарюючих суб'єктів, а також населення, що проживає на певній території, та низку наявних можливостей залучення додаткових грошових ресурсів для примноження їх у майбутньому, що направляється на комплекс заходів для забезпечення соціально-економічного розвитку, то інвестиційний потенціал державного бюджету – це обсяг доходів бюджету, які формувалися на території держави в певний період часу, та наявних можливостей залучення додаткових грошових ресурсів, що в подальшому будуть направлятися у вигляді трансфертів до регіональних бюджетів для реалізації інвестиційних проектів і досягнення економічного та соціального ефекту.

Однак інвестиційний потенціал бюджету може бути направлений не тільки на реалізацію інвестиційних проектів, а й на забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб. Адже реалізація

інвестиційних проектів у кінцевому результаті впливає на приріст основних економічних показників.

Тож, на нашу думку, інвестиційний потенціал державного та місцевого бюджетів являє собою обсяг ресурсів, який потенційно можна зібрати та залучити до бюджету для реалізації інвестиційних намірів на певній території.

Головною умовою формування інвестиційного потенціалу бюджету є пошук відповідних джерел у бюджеті. Врахування стану економічної ситуації в державі є також важливим, адже економіка країни в окремий період перебуває на різних стадіях свого розвитку, залежно від яких мають змінюватися напрями бюджетного інвестування.

Бюджетні інвестиції можуть здійснюватися за рахунок різних джерел надходжень бюджету. Так, Б.С. Малиняк усі фінансові ресурси капітальних видатків бюджету групує до таких груп [2]:

1) доходи загального фонду бюджету;

2) власні надходження бюджетних установ;

3) доходи спеціального фонду бюджету, що закріплені за певними напрямками використання;

4) джерела фінансування дефіциту бюджету (здійснення запозичення та надходження від приватизації державного майна);

5) кошти, отримані від повернення бюджетних кредитів.

Однак основним у визначенні надходжень бюджету є нормативно-правова база України. До джерел, які формують фінансові ресурси інвестиційного потенціалу державного і місцевих бюджетів, відносяться всі види доходів, що зазначені у Бюджетному кодексі України, надходження, що передбачені Податковим кодексом України, та потенційні можливості залучення додаткових ресурсів. Загалом, доходи державного і місцевих бюджетів формуються за допомогою: податкових важелів, бюджетних важелів та надходжень бюджетних доходів від залучення додаткових джерел.

Як зазначається в Податковому кодексі України [3], до загальнодержавних податкових надходжень відносяться такі податки та збори: податок на прибуток підприємств; податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; акцизний податок; збір за першу реєстрацію транспортного засобу; екологічний податок; рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України; рентна плата за нафту природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні; плата за користування надрами; плата за землю; збір за користування радіочастотним ресурсом України; збір за спеціальне використання води; збір за спеціальне використання лісових ресурсів; фіксований сільськогосподарський податок; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства; мито; збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії виробленої кваліфікованими когенераційними установками; збір у ви-

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

гляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

Місцеві бюджети наповнюються за рахунок таких податкових надходжень: податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки; єдиного податку; збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збору за місця паркування транспортних засобів; туристичного збору.

Бюджетними важелями відповідно до Бюджетного кодексу України є: неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності, інші неподаткові надходження); доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів, а також землі та нематеріальних активів); трансферти (кошти, одержані від інших органів державної влади, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі) [4].

Оскільки основним джерелом формування фінансового ресурсу інвестиційного потенціалу бюджету є кошти загального і спеціального фондів бюджету, що акумулюються за рахунок доходів бюджету, виникає необхідність у вивченні динаміки структури доходів зведеного бюджету за останні роки у табл. 1.

Обсяг сформованих ресурсів (доходів бюджету) за останні роки має тенденцію до збільшення – так, загальні доходи бюджету в 2011 році збільшилися на 30% у порівнянні з попереднім роком. У 2012 році обсяг доходів бюджету становив 346 025,5 млн. грн., що більше річного показника

2010 року на 40%. Якщо розглянути динаміку структури доходів, бачимо, що частка податкових надходжень у загальному обсязі доходів у 2010 році становила 69%, у 2011 році – 83%, а за дев'ять місяців 2012 року – 74%. Тобто за останні роки спостерігається тенденція до збільшення доходів бюджету з податкових джерел.

Однак основним у визначенні інвестиційного потенціалу бюджету є не джерела його формування, а напрями реалізації. Адже інвестиційним потенціалом бюджету вважаємо сукупність ресурсів і можливостей до їх формування, які будуть використані в майбутньому періоді на інвестиційні цілі. Інвестиційна направленість бюджетних видатків і визначає його характер.

Структуру видатків, що здійснюються з державного та місцевого бюджету України, відповідно до Бюджетного кодексу України [4] було зведено у табл. 2.

Виникає питання, чи видатки на все вище перелічене можна вважати інвестиціями. Звернемося до визначення категорії «інвестиції» відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», згідно з яким інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [5]. За умови, що видатки бюджету мають матеріальне вираження, витрачаються в різні галузі та на різні програми, в результаті їх використання очікується отримання економічного і соціального ефекту, можемо вважати, що всі видатки бюджету можуть бути інвестиційними.

Таблиця 1. Структура доходів зведеного бюджету за 2010–2012 роки, млн. грн.

Роки	2010			2011			2012*		
	загальн. фонд	спец-фонд	всього	загальн фонд	спец-фонд	всього	загальн. фонд	спец-фонд	всього
Доходи, всього	207472,7	33142,6	240615,2	265822,6	48794,2	314616,9	289577,0	56448,5	346025,5
Податкові надходження, у т.ч.:	170514,5	-3642,3	166872,2	243305,1	18299,9	261605	239870,3	29874,6	257749,9
Податок на прибуток підприємств	35964,2	4005	39969,2	54739,4	0	54739,4	54017,2	13327,5	55349,7
Податок на додану вартість	102751,8	-16435,9	86315,9	126569	3525,6	130093,8	136987,3	1839,5	138826,8
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції)	19549,9	3470	23019,9	21663,5	3525,6	25189,1	23329,4	4088,5	27417,9
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	1506,7	3094,1	4600,8	1263,8	6558,2	7822,1	1529,7	8238,1	9767,8
Ввізне мито	7388	1168,4	8556,4	8 315,9	2146,8	10462,8	10604,8	2381,0	12985,8
Рентна плата	–	–	–	16822,4	0	16822,4	13401,9	0	13401,9
Неподаткові надходження, у т.ч.:	30229,1	34838,6	65067,7	19696,1	29391,7	49087,8	23600,0	24672,8	48272,8
Кошти, що перераховуються Нацбанком України	15547,3	0	15547,3	11898,3	0	11898,3	23600,0	0	23600,0
Рентна плата	7077,1	2402,2	9479,3	–	–	–	–	–	–
Власні надходження бюджетних установ	0	22078,6	22078,6	0	23256,9	23256,9	0	24672,8	24672,8

* Січень–вересень.

Розроблено автором самостійно за даними офіційного сайту міністерства фінансів України / Електрон. ресурс . – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

Таблиця 2. Видатки з державного та місцевих бюджетів

Видатки з державного бюджету	Видатки з місцевих бюджетів
1) державне управління; 2) судову владу; 3) міжнародну діяльність; 4) фундаментальні та прикладні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу державного значення, міжнародні наукові та інформаційні зв'язки державного значення; 5) національну оборону (крім заходів та робіт з мобілізаційної підготовки місцевого значення); 6) правоохоронну діяльність, забезпечення безпеки держави та цивільний захист населення і територій; 7) освіту; 8) охорону здоров'я; 9) соціальний захист та соціальне забезпечення; 10) культуру і мистецтво; 11) державні програми підтримки телебачення, радіомовлення, преси, книговидання, інформаційних агентств; 12) фізичну культуру і спорт; 13) державні програми підтримки регіонального розвитку та пріоритетних галузей економіки; 14) програми реставрації пам'яток архітектури, спорудження (створення) пам'ятників і монументів державного значення; 15) державні програми розвитку транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, телекомунікацій та інформатики; 16) державні інвестиційні програми (проекти); 17) державні програми з ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи, охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки, запобігання виникненню та ліквідації надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха; 18) створення та поповнення державних запасів і резервів; 19) обслуговування державного боргу; 20) проведення виборів у випадках, передбачених законом, та всеукраїнських референдумів; 21) інші програми, які мають виключно державне значення	1) державне управління; 2) органи місцевого самоврядування сіл, селищ, міст районного значення; 3) охорону здоров'я; 4) освіту; 5) соціальний захист та соціальне забезпечення; 6) сільські, селищні та міські палаци і будинки культури, клуби, центри дозвілля, інші клубні заклади та бібліотеки. 7) культуру і мистецтво; 8) фізичну культуру і спорт. 9) місцеву пожежну охорону; 10) відшкодування різниці між розміром ціни (тарифу) на житлово-комунальні послуги, що затверджувалися або погоджувалися рішенням місцевого органу виконавчої влади та органу місцевого самоврядування, та розміром економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво (надання); 11) місцеві програми розвитку житлово-комунального господарства та благоустрою населених пунктів; 14) програми підтримки кінематографії та засобів масової інформації місцевого значення; 15) типове проектування, реставрацію та охорону пам'яток архітектури місцевого значення; 16) транспорт, дорожнє господарство; 17) заходи з організації рятування на водах; 18) обслуговування місцевого боргу; 19) програми природоохоронних заходів місцевого значення; 20) управління комунальним майном; 21) регулювання земельних відносин; 22) заходи у сфері захисту населення і територій від надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру в межах повноважень, встановлених законом; 23) заходи та роботи з мобілізаційної підготовки місцевого значення; 24) проведення місцевих виборів у випадках, передбачених законом, та республіканських Автономної Республіки Крим і місцевих референдумів; 25) членські внески до асоціацій органів місцевого самоврядування та їх добровільних об'єднань; 26) підвищення кваліфікації депутатів місцевих рад; 27) інші програми, пов'язані з виконанням власних повноважень, затверджені Верховною Радою Автономної Республіки Крим, відповідною місцевою радою згідно із законом

З огляду на зазначене для розуміння стану витрат з бюджету проаналізуємо динаміку витратів зведеного бюджету за 2010–2012 роки, наведену в табл. 3.

Як бачимо з табл. 3, загальні видатки бюджету в 2011 році зросли на 10% у порівнянні з попереднім роком, у 2012 році – на 19%. Аналізуючи структуру витратів, бачимо, що видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення займають близько 20% загальних витратів. Динаміка частки по роках становить: у 2010 році – 22%, у 2011 році – 19%, у 2012 році – 18%. Що ж до витратів на соціальну та економічну діяльність, то за три останні роки значних змін обсягів не спостерігаємо. Частка витратів на економічну діяльність у загальних видатках становить 12%, на соціальну – 13%. А от щодо міжбюджетних трансфертів, то бачимо певне зростання, частка таких витратів у загальному обсязі витратів у 2010 році становила 26%, у 2011 році – 28%, у 2012 році – 31%.

У сучасних економічних умовах необхідно досягти балансу між соціальною направленістю бюджету та розвитком

економіки. З одного боку, держава повинна забезпечити своїх громадян належними соціальними виплатами для поліпшення життєвого рівня та забезпечити низький рівень безробіття. А з іншого – оновлювати вартість основних фондів, зношеність яких по країні вже перевищує 70%. Несвоєчасне відновлення вартості основних фондів на перший погляд не спричинить значних проблем ні в економіці, ні, зокрема, для населення. Однак якщо обсяги інвестицій будуть тривалий час нижчими за суму зносу основних фондів, тобто відбуватиметься звужене відтворення основних фондів, це стане серйозною загрозою національній безпеці країни.

Бюджетні видатки стимулюють сукупне споживання та покращення добробуту населення, що сприяє економічному пожвавленню. Однак для їх здійснення необхідні фінансові ресурси, які здебільшого вилучаються з реальної економіки у вигляді податків та інших фіскальних платежів. Оскільки бюджет держави є вагомим важелем впливу на соціальний та економічний розвиток країни, держава повинна провести

Таблиця 3. Структура видатків зведеного бюджету за 2010–2012 роки, млн. грн.

Показники	Роки	2010			2011			2012		
		загальн. фонд	спец-фонд	всього	загальн. фонд	спец-фонд	всього	загальн. фонд	спец-фонд	всього
Видатки, у т.ч.:		238314,9	65273,8	303588,7	287286,7	46172,8	333459,5	343590,8	52071,0	395661,8
Загальнодержавні функції		15882,9	3272,4	19155,3	15525,1	1337,1	16862,2	42450,1*	1540,9*	43991,0*
Обслуговування держборгу		14916,1	622,9	15539	23134,4	0	23134,4			
Оборона		9265,1	2082,1	11347,1	11861,9	1379,2	13241,1	13290,5	1194,9	14485,4
Громадський порядок, безпека та судова влада		23977,2	4593,5	28570,7	28357,8	4057,5	32415,3	31610,4	4858,0	36488,4
Економічна діяльність, всього		5875,4	26731,1	32606,4	27240,6	17531	44771,6	33450,9	15945,1	49396,0
Соціальна сфера, всього		31535,1	14334,2	45869,3	31956,3	12663,4	44619,7	36988,8	14618,3	51607,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення, всього		64488,0	4823,3	69311,3	59466,8	4073,5	63540,3	71174,7	4079,6	75253,9
Між бюджетні трансферти		72375,1	5391,1	77766,2	89743,8	5131,2	94875	114625,4	9834,2	124459,6

* Дані наведені за 2012 рік були об'єднані по статтях.

Розроблено автором самостійно за даними офіційного сайту Міністерства фінансів України / Електрон. ресурс . – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

заходи для забезпечення достатнього наповнення державного бюджету, ефективного використання витратної частини, тобто збалансування витрат на соціальні потреби та витрат на інвестиційні потреби.

Зважаючи на обмеженість державних коштів, виникає потреба у визначенні пріоритетних напрямів реалізації інвестиційного потенціалу бюджету, а також підвищенні ефективності його використання. Перед державним бюджетом постійно постає складне завдання вибору напрямів фінансування, які б сприяли досягненню цілей бюджетної політики в цілому та окремих сегментів.

Ефективне використання бюджетних коштів є основним завданням планування видатків бюджету. Бюджетна політика видатків формується Кабінетом Міністрів України та затверджується Верховною Радою України і відображає цілі соціально-економічного розвитку всієї країни. Загальна державна політика видатків формується на підставі прийняття пріоритетних напрямів з урахуванням цілей і можливостей державного бюджету.

Реалізація інвестиційного потенціалу бюджетів дає змогу здійснити корекцію галузевої і територіальної структури основних фондів народногосподарського комплексу. Обсяг бюджетних інвестицій не повинен бути меншим, ніж сума зменшення вартості основних фондів, в іншому випадку буде відбуватися процес звуженого відтворення, що є явищем негативним.

Оскільки сума капітальних благ в економіці відображається основним капіталом, який повністю бере участь у виробництві життєвих благ, варто дослідити міру забезпеченості його інвестиційними ресурсами з різних джерел фінансування. Це дасть змогу оцінити реалізацію інвестиційного потенціалу бюджету в Україні, що можна зробити, проаналізувавши обсяг бюджетних коштів у забезпеченні інвестиційних процесів у вітчизняній економіці. Динаміка частки бюджетних інвестицій в основний капітал з різних джерел за 2008–2011 роки зображена в табл. 4.

Аналізуючи дані табл. 4 про динаміку обсягу бюджетних коштів, які спрямовуються на інвестиції, бачимо, що, незважаючи на збільшення обсягу інвестицій в основний капітал у 2011 році на 39% по відношенню до 2009 та 2010 років, відбулося його зменшення на 10% по відношенню до 2008 року. Частка бюджетних інвестиційних коштів у загальному обсязі інвестицій в основний капітал у 2011 році становила 7%, у 2010 році була найменшою за останні чотири роки, всього 1%, у 2009 році – 4% та в 2008 році – 5%. Тож переважна частка інвестицій здійснюється за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а також фізичних осіб. Низька частка бюджетних інвестицій у загальному обсязі інвестицій не дає можливості державі відігравати активну роль у реалізації стратегічних завдань розвитку.

Збільшення обсягів видатків бюджетів безпосередньо на інвестиційні цілі протягом останніх трьох років було зумо-

Таблиця 4. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування, млн. грн.

Показники	Роки	2008	2009	2010	2011
Номінальний ВВП		948 056	913 345	1 082 569	1 316 600
Усього інвестицій в основний капітал		233 081	151 777	150 667	209 130
Інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету		11 576	6 687	9 49	15 599
Інвестиції в основний капітал за рахунок коштів місцевих бюджетів		9 918	4 161	4 357	6 111
Інвестиції в основний капітал за рахунок коштів іноземних інвесторів		7 591	6 859	3 429	6 544
Інвестиції в основний капітал за рахунок власних коштів підприємств і організацій		132 138	96 019	83 997	112 989
Інвестиції в основний капітал за рахунок коштів населення		21 084	10 294	20 829	19 573
Інші джерела фінансування		10 323	6 176	7 965	10 878

Розроблено автором самостійно за даними офіційного сайту Державного комітету статистики України / Електрон. ресурс . – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

влено стабілізацією державних фінансів, зростанням загальних розмірів бюджетів, підвищеною потребою в капітальних видатках унаслідок низького рівня реалізації інвестиційних проектів у попередні роки. Однак сам факт збільшення капітальних видатків бюджетів не може свідчити про їхню достатність для забезпечення інвестиційних потреб галузей економіки.

Висновки

Інвестиційний потенціал держави має спрямовуватися не тільки в ті сфери економіки, які мають нагальну потребу в цьому і приносять здебільшого соціальний ефект, а й в галузі, які є перспективними для досягнення економічного ефекту і можуть бути інвестиційно привабливими для приватних інвесторів. На сьогодні пріоритетом держави щодо інвестицій є галузі стратегічного значення, які забезпечують економічну безпеку країни або ті, які є збитковими і тому не привабливі для приватних інвесторів, наприклад ракетно-космічні розробки, військово-промисловий комплекс, літакобудування, паливно-енергетичний комплекс, сільське господарство, вугільна промисловість, оскільки вони без державного фінансового втручання поки що не в змозі розвиватися.

Тож, можемо дійти висновку, що якщо інвестиційний потенціал державного і місцевих бюджетів спрямовувати у сфери діяльності з прогнозованими позитивними зовнішніми ефектами (наука, освіта, охорона здоров'я), а також в інфраструктуру, розвиток якої сприятиме підвищенню активності приватних та іноземних інвесторів, це сприятиме рівномірному економічному розвитку регіонів країни.

Список використаних джерел

1. Воробйов Ю.М., Когут І.А. Формування фінансової стійкості місцевих бюджетів в умовах підвищення самостійності регіонів: Монографія / Ю.М. Воробйов, І.А. Когут. – Мелітополь: Видавничий будинок ММД, 2012. – 249 с. – С. 47.
2. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Теорія і практика бюджетних інвестицій: Монографія / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с. – С. 55–56.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456–VI/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456–VI/ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. «Про інвестиційну діяльність»: Закон України від 18.09.91 №1560–XII / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.47; 656.073.7; 656.078; 629.421.3; 330.131.5

П.І. ПІДЛІСНИЙ,
д.е.н., професор, Державний економіко–технологічний університет транспорту,
А.М. БРАЙКОВСЬКА,
аспірантка, Державний економіко–технологічний університет транспорту

Підвищення ефективності змішаних вантажних перевезень шляхом впровадження мультимодальних технологій

У статті розглядаються організаційно–економічні, техніко–технологічні аспекти розвитку мультимодальних перевезень вантажів та обґрунтовується ефективність впровадження таких технологій в Україні.

Ключові слова: мультимодальні, інтермодальні та комбіновані перевезення, стандартний коносамент, наскрізний коносамент, внутрішні та комбіновані транспортні накладні, ефективність мультимодальних перевезень.

В статье рассматриваются организационно–экономические, технико–технологические аспекты развития мультимодальных перевозок грузов и обосновывается эффективность внедрения таких технологий в Украине.

Ключевые слова: мультимодальные, интермодальные и комбинированные перевозки, стандартный коносамент, сквозной коносамент, внутренние и комбинированные транспортные накладные, эффективность мультимодальных перевозок.

Organizational and economic, technical and technological aspects of the development of multimodal transport are discussed in this article. Also the efficiency of the implementation of these technologies in Ukraine is substantiated.

Keywords: multimodal, intermodal and combined transport, the standard bill of lading, a through bill of lading,

internal and combined transport bills, efficiency of multimodal transport.

Постановка проблеми. На сьогодні мультимодальні та споріднені з ними інтермодальні та комбіновані перевезення вантажів в Україні розвиваються недостатньо. Одним з ключових факторів розвитку мультимодальних перевезень є їхня контейнеризація. В 2011 році загальний вантажообіг контейнерів тільки через державні морські порти становив 7632 тис. т, або 729 523 TEU, проте лише близько 10–15% цих перевезень здійснювалося на мультимодальній основі. На жаль, в умовах поточного ринку транспортних послуг в Україні мультимодальні перевезення є більш витратні, ніж унімодальні, в той же час у країнах з розвинутою економікою такі перевезення є прибутковими. Найвагомішими причинами незначного розвитку мультимодальних технологій у сфері перевезень вантажів в Україні є: обмежений попит на такі послуги; існуючі умови торгівлі; незбалансованість контейнерного потоку; складність процедур розмітнення; нестабільність тарифів на всі види транспорту тощо. На маркетинг таких перевезень впливає й відсутність наукової методичної бази визначення ефективності перевезень вантажів за рахунок впровадження мультимодальних технологій. У таких умовах аналіз стану розвитку мультимо–

дального транспортування вантажів і обґрунтування ефективності таких технологій є актуальною темою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми та перспективи розвитку змішаних перевезень, у тому числі на мультимодальній основі, у своїх працях досліджували О.О. Бакаєв, Н.І. Богомолова, Є.М. Воеводський, О.В. Зеркалов, С.М. Качура, Н.М. Колесникова, О.І. Лапкін, М.В. Макаренко, Д.А. Мачерний, І.В. Морозова, С.В. Милошавська, К.І. Плужников, М.Я. Постан, С.М. Резер, М.А. Славов, Є.М. Сич, В.І. Чекаловець, Ю.М. Цветов та інші.

У науковій літературі та чинному законодавстві розглядаються різні підходи до визначення особливостей та ефективності впровадження мультимодальних, інтермодальних та комбінованих перевезень вантажів. Але й до сьогодні в наукових колах продовжується дискусія щодо загального визначення мультимодального транспорту, його ефективності при перевезеннях вантажів, організаційно-економічних та техніко-технологічних аспектів розвитку таких технологій, що потребує додаткового дослідження.

Метою статті є проведення аналізу організаційно-економічних та техніко-технологічних аспектів організації роботи мультимодального транспорту та розробка пропозицій щодо ефективного розвитку таких технологій при перевезеннях вантажів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на проведені за останній час глибокі науково-теоретичні дослідження щодо термінології видів змішаних перевезень вантажів, в їхній класифікації ще залишаються розбіжності та невідповідності визначень у вітчизняних законодавчих та нормативних актах міжнародній практиці [1–4, 7–9, 12, 13]. У роботі [8] проаналізовані термінологічні версії, які по-різному визначають поняття «змішані», «мультимодальні», «інтермодальні», «комбіновані» перевезення вантажів, що привносять непорозуміння під час організації таких видів перевезень. У результаті проведеного дослідження автори [8] роблять висновки, що:

– поняття «мультимодальні перевезення» треба визначити як дефініцію, сформульовану в Конвенції ООН про міжнародні мультимодальні перевезення вантажів (2001), якою визначаються головні особливості такого перевезення: «вантаж транспортується мінімум двома видами транспорту на основі мультимодального транспортного контракту (документу) з місця відправлення в даній країні до місця призначення вантажу в іншій країні однією відповідальною стороною»;

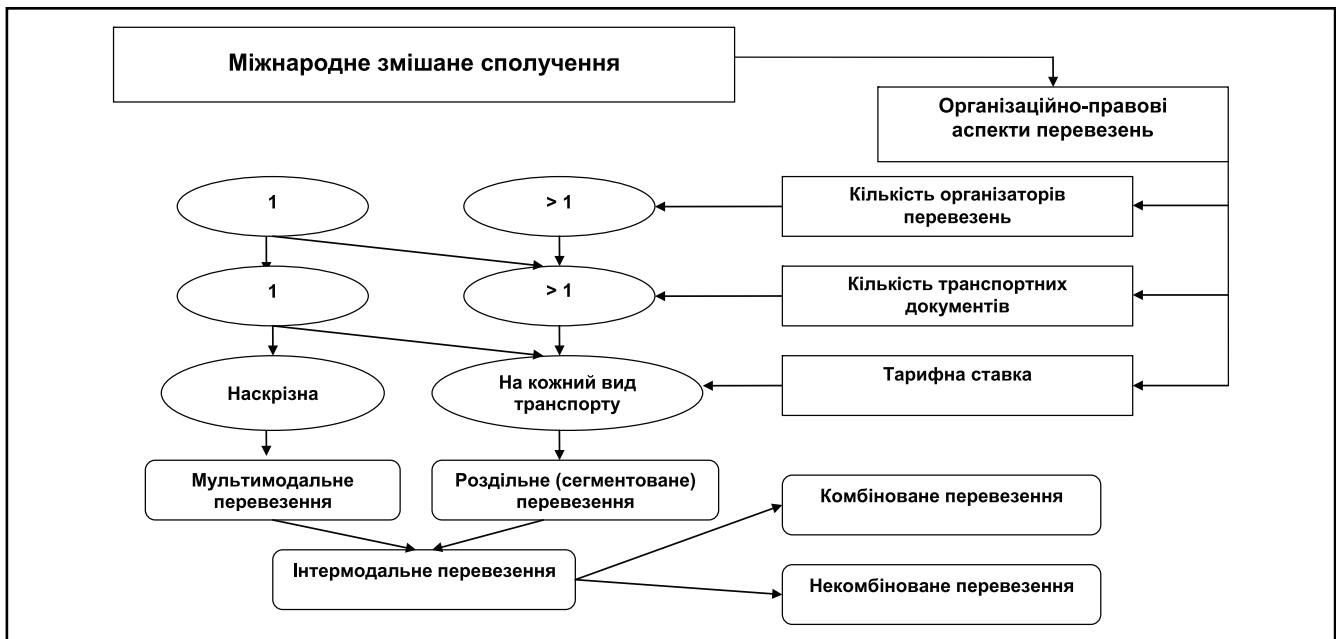
– поняття «інтермодальні перевезення» треба розглядати як видове по відношенню до поняття «мультимодальні перевезення» та визначити: «інтермодальні перевезення – це перевезення вантажів двома та більше видами транспорту в одній і тій же вантажній одиниці або автомобільному транспорті без перевантаження самого вантажу при заміні виду транспорту». При цьому якщо в системі мультимодальних перевезень об'єктом перевезення та предметом відповідної угоди являється вантаж, то в системі інтермодальних перевезень

оперування проводиться не з вантажем загалом, а з вантажем, що розміщений в автотранспортному засобі або в інтермодальній транспортній одиниці, а при заміні виду транспорту застосовується безперевантажувальна технологія;

– поняття «комбіновані перевезення» необхідно розглядати як видове по відношенню до поняття «інтермодальні перевезення» та як підвидове до поняття «мультимодальне перевезення». «Комбіновані перевезення» – це інтермодальне перевезення, коли більша частина європейського маршруту здійснюється залізницею, внутрішнім водним або морським транспортом, а початковий або кінцевий відрізок шляху, що є максимально скорочений, – автомобільним транспортом.

Але висновки авторів [8], на наш погляд, не в повній мірі відповідають визначенням, які запропоновані Конвенцією ООН про міжнародні мультимодальні перевезення вантажів, Правилам ЮНКТАД/МТП–95 (UNCTAD/JCC Rules 95) та міжнародній практиці [12, 13]. По-перше, в роботі [8] автори роблять висновок, що інтермодальні перевезення є видовими по відношенню до мультимодальних, тобто інтермодальні перевезення можуть бути тільки мультимодальними. Проте у визначенні поняття інтермодального перевезення його основною ознакою є те, що ці перевезення вантажів здійснюються в одному й тому ж самому вантажному або транспортному засобі, яке постійно змінює два або більше видів транспорту без перевантаження самого вантажу. Тобто інтермодальне перевезення може здійснюватися як на мультимодальній основі (наскрізний транспортний документ, один оператор перевезення), так і на унімодальній (окремі на кожен вид транспорту провізні документи, один або більше перевізників). Наприклад, якщо контейнерні вантажі прибувають в один із морських портів України, а далі перевозяться за окремою накладною автомобільним транспортом або залізницею до Києва в тому самому контейнері, це є інтермодальним транспортуванням, а не мультимодальним, тому що немає єдиного документу, що охоплює перевезення двома видами транспорту. По-друге, комбіноване транспортування – це є різновид інтермодального транспортування, яке знову може бути або не бути мультимодальним. Якщо контейнер перевозити в Київ залізницею – це комбіноване транспортування, а якщо автомобільним – це лише інтермодальне перевезення. З урахуванням цих зауважень загальну класифікацію видів змішаних перевезень подано на рисунку.

З урахуванням тлумачення термінології міжнародних змішаних сполучень, які надані в роботах [5–8, 11–13] і проведених дослідженнях, результати яких показані на рисунку, можна зробити висновки, що загальноприйнятим визначенням міжнародного мультимодального транспорту є визначення, зазначене в Конвенції ООН щодо міжнародного мультимодального транспортування товарів 2001 року, а також Правилах ЮНКТАД МТП–95, які впроваджені в червні 2001 року [12, 13]. В цих документах усі види мультимодального транспорту визначаються таким чином: «Міжнародне мультимодальне транспортування – це перевезення



Класифікація видів сполучень

товарів мінімум двома різними видами транспорту на основі мультимодального контракту з місця відправки товарів з однієї країни, в якому їх забирає мультимодальний транспортний оператор (МТО), до місця призначення вантажу в іншій країні. Мультимодальний контракт – це наскрізний коносамент, який видається вантажовідправнику / вантажоутримувачу судноплавною компанією і поширюється як мінімум на два види транспорту. В цьому випадку судноплавна компанія як перевізник поширює свою відповідальність і здійснює прийомку і доставку вантажу в порт або з порту. В цьому разі перевізник відповідає за транспортування товару більш ніж одним видом транспорту, таким чином включаючи мультимодальний механізм, який охоплюється одним документом, судноплавна компанія стає мультимодальним оператором (МТО). У випадках, коли один з основних перевізників (судноплавна компанія, залізниця, автопідприємство) не бажає поширювати свою відповідальність за межі свого власного етапу перевезення і згоден видавати тільки стандартний провізний документ (коносамент), функції мультимодального перевізника можуть виконувати експедиторські компанії, логістичні оператори або операторські мультимодальні компанії, які видають внутрішні або комбіновані (мультимодальні) накладні, які по своїй суті виконують роль наскрізних коносаментів. Загальні перевізники (МТО або експедитори) можуть мати свої власні транспортні засоби і можуть не мати (NVOCC). МТО або NVOCC, видаючи свої наскрізні транспортні документи, частково компенсують свою відповідальність за рахунок того, що кожен з фактичних перевізників видає МТО або NVOCC свою власну накладну (стандартний коносамент) на свою частку перевезень, незалежно від «генерального контракту» між МТО та клієнтом.

Інтермодальне транспортування – це перевезення товарів в одному й тому ж самому вантажному або транспортно-

му засобі, яке послідовно змінює два або більше видів транспорту без перевантаження самого товару. При цьому інтермодальні перевезення можуть бути як мультимодальними, так і сегментарними (унімодальними). Обґрунтування цього приведені в роботах [5–7].

Комбіноване транспортування – це інтермодальне транспортування, коли більша частина перевезення здійснюється залізницею, річковим або морським транспортом, а початковий або кінцевий максимально скорочений етап – автомобільним транспортом. При цьому інтермодальні перевезення можуть бути комбінованими і чисто інтермодальними (не комбінованими). Якщо інтермодальні і комбіновані перевезення здійснюють МТО або NVOCC, вони в більшості випадків надають вантажовідправнику комбіновану (мультимодальну) транспортну накладну, яка є розширеною формою наскрізного коносаменту і застосовується при організації перевезень «від дверей до дверей» з використанням різних суден та різних видів транспорту з місця відправлення до місця призначення. Ключовою відмінністю поставки «від дверей до дверей» є те, що це перевезення охоплює всю логістичну мережу, в той час коли наскрізний коносамент охоплює більш ніж один вид транспорту, обмежуючи відповідальність, наприклад, між залізничним наземним терміналом вантажовідправника та морським терміналом вантажоодержувача [7].

Розглянемо потенційну економіко-організаційну та техніко-технологічну вантажну базу розвитку мультимодальних перевезень в Україні. Традиційним напрямом розвитку мультимодальних залізнично-водних перевезень є подальше розширення їхньої контейнеризації. Вже зараз у Західній та Центральній Європі контейнерні перевезення становлять від 10 до 40% загального обсягу вантажних перевезень, ними охоплюється до 80% усіх придатних для транспорту-

вання в контейнерах вантажів. У той же час процес контейнеризації не вважається завершеним. За прогнозами фахівців, уже в наступному десятилітті обсяги міжнародних вантажоперевезень по основним транспортним артеріям світу зростуть щонайменше вдвічі. Передовсім можна очікувати зростання перевезень генеральних вантажів у контейнерах. Передбачається й розширення контейнеризації вантажів за рахунок застосування спеціальних контейнерів. За період 1992–2008 років обсяг морських перевезень контейнерних вантажів щорічно збільшувався в середньому на 10% у рік, і в 2008 році становив близько 580 млн. TEU, що майже в 20 разів перевищує показники 1992 року (32 млн. TEU). Світова криза 2008–2009 років негативно вплинула на розвиток контейнерних перевезень, зменшення обсягів яких за окремими напрямками становила 10 ч 15%, але вже в 2011 році загальні обсяги цих перевезень досягли рівня 2008 року. Надалі у контексті поглиблення світової виробничої кооперації, а також розвитку нових транспортно–логістичних мультимодальних технологій значимість контейнерних вантажоперевезень буде збільшуватися.

Загальний вантажообіг портів і перевантажувальних комплексів усіх форм власності України в 2011 році становив 162 264 тис. т, у тому числі: експорт – 85 997 тис. т, імпорт – 19 692 тис. т, транзит – 47 616 тис. т. Вантажообіг державних торговельних портів у 2011 році становив 113 716 тис. т, з нього: експорт – 60 081 тис. т, імпорт – 11 013 тис. т, транзит – 34 876 тис. т [16].

Аналізуючи структуру вантажообігу портів, необхідно відзначити, що загальна потенційна база вантажів, перевезення яких можна здійснювати мультимодальним транспортом, становить 41 783 тис. т, у тому числі: контейнери – 7632 тис. т (729 523 TEU); чорні метали – 18 138 тис. т; тарно–штучні товари – 1587 тис. т; промислові та продовольчі споживчі товари – 1055 тис. т; вантажі в автопричепі – 892 тис. т; цукор на піддонах – 631 тис. т; зерно в контейнерах – 10 248 тис. т; будівельні матеріали в контейнерах і автопричепі – 1600 тис. т. Незважаючи на такі потенційні можливості, в 2011 році обсяги перевезень мультимодальним транспортом становили близько 650 тис. т вантажів у контейнерах (61 900 TEU) і 560 од. автотягачів з вантажами (16 тис. т).

У змішаному міжнародному сполученні вантажі в контейнерах перевозяться в основному через три державні морські торговельні порти: Одеса – 5258 тис. т (455 552 TEU), у тому числі: експорт – 1843 тис. т (207 033 TEU), імпорт – 2995 тис. т (214 854 TEU), транзит – 420 тис. т (33 809 TEU); Іллічівськ – 2204 тис. т (259 989 TEU), у тому числі: експорт – 781 тис. т (126 553 TEU), імпорт – 1215 тис. т (118 487 TEU), транзит – 206,8 тис. т (14 949 TEU); Маріуполь – 153 тис. т (13 817 TEU), у тому числі: експорт – 11 тис. т (5043 TEU), імпорт – 90,0 тис. т (5143 TEU), транзит – 51,0 тис. т (3255 TEU) [15].

З 2003 по 2008 рік щорічне зростання в портах обсягів вантажообігу в контейнерах становить близько 38%, але

через світову фінансову кризу в 2009 році цей показник по відношенню до 2008 року знизився на 44,8%, а в 2010 та 2011 роках по відношенню до 2009 року зріс відповідно 18,6 та 13,1%, а обсяги в 2011 році становили 7632 тис. т, що менше обсягів у 2008 році на 2065 тис. т, або на 21,3%.

Насамперед на зменшення обсягів контейнерних перевезень через морські порти в кризовий період вплинуло зниження імпортних поставок споживчих товарів (56,3%). Але на ці негативні тенденції впливають й інші вагомі причини. Так, до набрання чинності Закону України «Про морські порти України» [3] порти були не зацікавлені передавати операторам причали (термінали) в концесію, адже прибуток від таких відносин надходив до бюджету держави. А якщо причали передаються на умовах спільної діяльності, порти мають можливість отримувати відрахування від оператора терміналу на свою користь. Такий підхід у взаємовідносинах не мотивує операторів до розвитку терміналів та залучення нових вантажопотоків. З набранням чинності закону (27 червня 2012 року) покращуються умови укладання концесійних угод, що буде сприяти встановленню стабільного середовища для роботи операторів терміналів та їх клієнтів. Другою причиною зменшення обсягів контейнерних перевезень є те, що українські морські порти є найдорожчими в Європі. Крім високих ставок на портові збори (наприклад, корабельний), що сплачуються судовласником, зростають і витрати експортерів та імпортерів на вивезення/ввезення контейнерів з/у порт, також на його внутрішнє перевезення наземним транспортом (\$700–900 на вивіз із порту й ще така сума витрачається на його внутрішнє транспортування) [7]. Крім того, стримує розвиток контейнерних перевезень через морські порти існуючий загальнодержавний бюрократизм, неефективність та корумпованість при митному очищенні вантажів, виконанні контрольних функцій чисельними державними органами.

Варто зазначити, що останнім часом Мінінфраструктури України та морськими портами вживаються заходи щодо удосконалення сервісу по обслуговуванню контейнерів. Таким чином розроблено спеціальний проект Закону України «Про контейнерні перевезення», який у жовтні–листопаді буде розглянутий на засіданні Кабміну України та переданий до парламенту. Підготовлені зміни до статті 6 Закону України «Про транзит вантажів», які передбачають умови впровадження системи «Трансшипмент» у портах для підакцизних вантажів, будуть внесені зміни й до Правил оформлення вантажних перевізних документів задля прискорення процедури оформлення документів на перевезення вантажів морським транспортом, що забезпечить неперервний процес переробки вантажів, у тому числі й транзитних. Новий Митний кодекс України (набрав чинності з червня 2012 року) надав можливість організовувати внутрішній траншипінг. Це означає, що контейнер, що було вивантажено в Одесі з іноземного судна, може в подальшому доставлятися річковим судном річкою Дніпро.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сьогодні необхідно вживати заходів щодо збалансування перевезень експортних та імпорتنих товарів у контейнерах. До фінансової кризи (2008) співвідношення завантажених імпорتنих та експортних контейнерів становило 70:30, а у 2009 році – 59:41, у 2011 році – 62:38. У період кризи різниця між кількістю контейнерів з імпортними та експортними вантажами зменшилася, це пов'язано зі скороченням закупівлі імпорتنих товарів і з тим, що судноплавні компанії у складних фінансових умовах давали згоду на завантаження контейнерів не традиційними (з низькою доданою вартістю) вантажами, наприклад зерном. Таку тенденцію доцільно підтримувати й надалі – цьому, як показує міжнародний досвід, сприяє впровадження мультимодальних технологій. У таблиці наведено базовий прогноз контейнерних експортно-імпорتنих вантажопотоків через українські морські порти на період 2010–2025 років [7], а також фактичні дані за 2010–2011 роки.

Аналізуючи прогнозні і фактичні дані, можна зробити висновки, що імпорتنі перевезення будуть здійснюватися меншими темпами, ніж прогнозується, а експортні, навпаки, більшими. Ця тенденція підтверджується зростанням експортних контейнерних перевезень в 2011 році та в першому півріччі 2012 року. Вже в 2012 році експорт вантажів у контейнерах досяг рівня, який прогнозувався на 2015 рік (2806 тис. т). Що стосується контейнерних перевезень залізницею, то обсяг таких перевезень є незначним. Основний контейнерний вантажопотік виходить або заходить в Одеський та Іллічівський морський порти, а головні його маршрути пролягають до/з Києва та Білорусі. В 2011 році з Одеського морського торговельного порту (ОМТП) вивезено залізничним транспортом 23 155 од. контейнерів, а автотранспортом – 139 023 од.; з Іллічівського морського торговельного порту (ІМТП) відповідно 4164 од. та 99 379 од. Різниця в кількості вантажів, що вивозяться в контейнерах з ОМТП та ІМТП, визначається місцем та порядком митного оформлення вантажу, що надходить в Україну. В ОМТП митне оформлення контейнерів здійснюється безпосередньо в порту та не впливає на вибір транспорту, в ІМТП оформлення вантажів здійснюється на митному посту Іллічівська з обов'язковою доставкою вантажів у контейнерах автотранспортом у пункт митного оформлення.

Перевага автомобільного транспорту над залізничним по вивезенню/ввезенню контейнерів у морські порти пояснюється декількома причинами. По-перше, залізничний транспорт більш конкурентоспроможний по відношенню до

автомобільного тільки на значні відстані – більше 450 км. Це підтверджується порівняльними розрахунками вартості перевезення 40 футових контейнерів (FEU) власності морських ліній за маршрутом Одеса–порт до одержувача в м. Києві автотранспортом або залізничним транспортом на платформах Укрзалізниці через ст. Київ–Ліски з поверненням контейнерів до Одеського порту. У вищезазначеній ситуації доставка залізницею становить 6053 грн., автотранспортом – 6800 грн., а при доставці на відстань до 450 км., особливо до одержувача, що знаходиться на відстані більше 50 км від залізничного терміналу, вартість доставки контейнера автотранспортом буде меншою, ніж залізницею. Крім того, на конкурентні переваги під час доставки контейнерів автотранспортом впливає:

- швидкість доставки;
- пристосованість портової інфраструктури для вивезення контейнерів з порту автотранспортом;
- технологія митного оформлення контейнерів в ІМТП, яка передбачає обов'язкову доставку вантажів у контейнерах автотранспортом до пункту митного оформлення;
- можливість перевезення «від дверей до дверей» без проміжних операцій. Тільки система маршрутних потягів, які повинні щоденно курсувати за графіком у віддалені міста України (Донецьк, Луганськ, Львів, Київ та інші), забезпечить конкурентоспроможність залізниці нарівні з автомобільними доставками «від дверей до дверей».

Як вже зазначалося, до комбінованих змішаних перевезень вантажів відносяться перевезення, які здійснюються з початковою вантажною ємністю. Вони можуть виконуватися єдиним оператором – як у прямому сполученні за єдиним транспортним документом, так і експедиторами за декількома транспортними документами. Це особливий вид перевезень, при яких на рухомому складі одного виду транспорту перевозяться транспортні засоби іншого виду, за участю в перевезенні не менш двох видів транспорту. Комбіновані перевезення поділяються на:

- контрейлерні – перевезення, під час яких автомобільні транспортні засоби (автомобілі, напівпричеми, автопоїзди) перевозяться на спеціалізованому залізничному рухомому складі;
- перевезення з використанням змінних кузовів, коли на залізничних платформах перевозяться кузова автомобілів;
- роудрейлерні – доставка спеціалізованих напівпричепів, що устатковані посиленою рамою та устроями для встановлення на залізничні візки та втягування колісних пар для руху по залізниці;

Базовий прогноз контейнерного вантажопотоку через українські державні морські порти на 2010 і 2025 роки

Рік	Тонни (брутто), тис. т			Всього TEU, тис. т		
	імпорт	експорт	всього	імпорт	експорт	всього
2010 (прогноз)	3617	1477	5095	304	304	609
2010 (фактично)	3720	2487	6206	308	314	622
2011 (фактично)	4301	2643	6944	339	339	678
2015 (прогноз)	9950	2806	12756	837	837	1674
2020 (прогноз)	17839	4460	22268	1501	1501	3002
2025 (прогноз)	25491	6373	31864	2145	2145	4290

– морські та річкові пороми для перевезення автотранспортних засобів, залізничних вагонів та поїздів.

Спеціалізовані поїзди розроблені для перевезення авто-тягачів або в комбінації з контейнерами є мультимодальним транспортом, адже автоперевізник пропонує поставку «від дверей до дверей» за єдиним контрактом, а система використовує два види наземного транспорту та, в більшості випадків, морські судна. Сьогодні в Україні на експортно-імпортних та транзитних перевезеннях діють: два міжнародних контейнерних поїзди «Вікінг» (Одеса/Іллічівськ – Жмеринка – Козятин – Коростень – Бережесь – Словечно – Жлобін – Мінськ – Гудогай – Кена – Вайдотай – Радвілішкіс – Клайпеда) та «Зубр» (Таллінн – Рига – Мінськ – Київ – Іллічівськ – Одеса); 13 контейнерних поїздів, із них заходять у морські порти шість поїздів; чотири маршрутні поїзди, три з яких заходять в ОМТП і ІМТП. За шість місяців 2012 року вказаними поїздами перевезено 41 326 TEU, по відношенню до такого ж періоду 2011 року зростання становило 43,1%, у тому числі контейнерним поїздом «Вікінг» перевезено 7441 TEU, що в 7 разів більше, ніж в 2011 році. Таке зростання пов'язане з введенням руху поїздів за розкладом незалежно від завантаження та встановленням Укрзалізницею знижок до тарифів на 20%.

Однією з форм мультимодальних транспортних операцій в Україні є міжнародні поромні послуги. Головні поромні напрямки знаходяться між Іллічівськом і Варною (Болгарія), Поті / Батумі (Грузія) і Деріндже (Туреччина). Це в основному залізничні пороми, які перевозять і автомобільний транспорт, який становить 10-15% від загального обсягу.

Відповідно до Конвенції [12] як об'єкт мультимодального перевезення може виступати й вантаж на піддоні або в упаковці. Технологія перевезення збільшених вантажних одиниць (ЗВО) заснована на стандартизації їхніх габаритів з урахуванням єдиного модуля. В якості широкого розповсюдження на всіх видах транспорту за елемент стандартизації приймаються універсальні піддони. В Україні використовуються шість типів піддонів, а в США, наприклад, 19 типорозмірів. Для вантажовідправників, які використовують морський транспорт, найбільш прийнятними є розміри упаковки: 4004300, 4004600, 4004800 з використанням піддона 80041200 та 5004600, 40041000 з використанням піддона 120041600. Засоби, які використовуються для формування ЗВО, також узгоджені з модулем упаковки та мають стандартну ширину 2,44 м, довжину: 6,1 м та 12,2 м. Такі ж умови мають виконуватися при формуванні вантажних місць в упаковці з генеральними та іншими вантажами. Тобто при перевезенні генеральних тарноштучних та інших вантажів необхідно, в більшості випадків, застосовувати мультимодальні та інтермодальні технології. Що стосується сипучих вантажів, то при організації їхніх перевезень мультимодальним транспортом модуль може бути збільшений до розмірів ліхтерів або габаритів трюмів вантажних суден. При виборі параметрів ліхтерів необхідно виходити з розмірів

річкових барж, які обслуговують регіон. Ліхтери системи ЛЕШ за своєю шириною відповідають рейнській баржі, а довжина – 1/4 її довжини. Дунайський ліхтер має ширину баржі Європа II та 1/2 її довжини. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що в Україні є великі потенційні можливості для впровадження мультимодального транспорту на перевезеннях вантажів. У той же час неприйняття державою своєчасних заходів щодо удосконалення законодавчо-нормативної бази, яка б відповідала вимогам Конвенції ООН та законодавству інших країн, включаючи ЄС, унеможливує застосування таких технологій на міжнародному ринку транспортних послуг.

Впровадження мультимодального транспорту є складним завданням та його важко регулювати державними інституціями, тому що його розвиток визначається наявністю попиту приватного сектору, що можливо лише за умови ефективності даної технології для споживача. На сьогодні в Україні мультимодальний транспорт є більш витратним, ніж унімодальний. Оператори мультимодальних перевезень, які є в Україні, мають великі ризики при наданні послуг наскрізного вантажопотоку через виникнення непередбачених додаткових витрат, які вони не зможуть відшкодувати після завершення перевезення. Тарифні ставки, за якими працюють МТО, часто є неконкурентними у порівнянні з вартістю унімодального перевезення, через те що в них закладаються ризики виникнення чисельних додаткових витрат. Таке становище може виправити лише невтручання високих інстанцій (Мінінфраструктури України) у формування тарифів на портові послуги, на залізничні і автотранспортні перевезення крім інфраструктурної складової та портових зборів.

Крім того, на розвиток мультимодальних перевезень впливає й ринок транспортних послуг, який в Україні досі нерозвинений та складається здебільшого з великої кількості невеликих транспортних комплексів, які неспроможні надавати послуги на такому складному рівні – на мультимодальних умовах. У той же час Укрзалізниця, що не є мультимодальним транспортним оператором, виконує тільки унімодальний вид перевезень. В Україні є кілька великих експедиторських компаній, проте й вони здебільшого користуються одним видом транспорту внаслідок великих ризиків в організації мультимодальних технологій. У теперішній час в Україні з різних причин відсутні й власні спеціалізовані судноплавні компанії, які мали б змогу здійснювати міжнародні мультимодальні перевезення. В таких умовах необхідно на рівні держави (Мінінфраструктури) розробити цільову державну програму про розвиток мультимодальних, інтермодальних та комбінованих перевезень, впровадження якої сприяло б та заохочувало всі зацікавлені сторони до розвитку альтернативних способів перевезень на відміну від теперішнього, переважно унімодального, способу доставки вантажів. На наш погляд, у рамках такої цільової державної програми необхідно передбачити створення в структурі Укрзалізниці або на базі діючих підприємств (наприклад, «Ліски») нової опера-

торської мультимодальної компанії (ОМК) з достатнім власним парком вагонів, платформ, контейнерів, а в майбутньому автотягачів з причепами різних модифікацій, річковими та морськими спеціалізованими й універсальними судами, іншими транспортними засобами. Створення такої компанії відповідає міжнародному досвіду та прийнятим державою рішенням щодо реформування залізничного транспорту [9]. Зазначена компанія спеціалізувалася б на змішаних перевезеннях вантажів «від дверей до дверей», мала б кращі умови до залучення нових вантажопотоків, розвитку конкуренції на внутрішньому і міжнародних ринках перевезень, стимулювання розвитку суміжних елементів бізнесу. В процесі реформування залізничного транспорту МТО має бути корпоративізована в державну акціонерну компанію з подальшою приватизацією, що створить кращі умови для збільшення кількості наскрізних коносаментів на міжнародних перевезеннях вантажів. У цьому разі структура Укрзалізниці з приватним капіталом (МТО) буде здатна надавати послуги доставки «від дверей до дверей» з усією відповідальністю зі свого боку або навіть залучити до цього всі найкращі транспортно-експедиторські компанії. Для того щоб МТО стала справжнім гравцем на ринку мультимодальних перевезень, Укрзалізниця має створити мережу, що базувалася б на поєднаннях контейнерно-контейнерних потягів, які б працювали за графіком під управлінням операторською компанією. Лише такий підхід надасть можливість судноплавним компаніям збільшувати видачу наскрізних коносаментів для залізничного транспорту та нарощувати обсяги мультимодальних перевезень. Що стосується змішаних перевезень в упаковці та сипучих вантажів з високою доданою вартістю, то МТО може відфрахтовувати морські судна на умовах «тайм-чартеру» або «бербоут-чартеру» з самостійним управлінням ними.

Усвідомлюючи, що таке мультимодальний та інтермодальний транспорт, розглянемо, за рахунок яких факторів ці технології підвищують ефективність перевезень вантажів. Ефективність як загальна економічна категорія – це здатність створювати ефект, результативність процесу, яка визначається як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат. Економічна ефективність – це досягнення найкращих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Ефект – це досягнутий результат у різних формах прояву – матеріальній, грошовій та ін. [14]. Зокрема, сутність економічної ефективності полягає в економії часу при досягненні найкращого результату [14]. Підвищення економічної ефективності при впровадженні мультимодальних технологій на перевезеннях вантажів, які здійснюються безперервно та спільно різними видами транспорту, відбувається за рахунок скорочення часу по всій логістичній мережі доставки вантажу з найменшими витратами і високою якістю виконаних для споживачів послуг. Конкурентна перевага принципу мультимодальності транспорту полягає в тому, що послуги, які охоплюють декілька етапів постачання «від две-

рей до дверей», надаються тільки одним перевізником і звичай стають менш витратними та більш ефективними у порівнянні з ситуацією, коли той самий пакет послуг розподіляється між декількома перевізниками, кожен з яких намагається максимізувати свій прибуток на своїй окремій ділянці транспортного ланцюга [7]. Крім того, мультимодальний транспорт зменшує час доставки вантажів і характеризується очікуваними вигодами, які одержать виробники та учасники доставки товару внаслідок економії часу. При цьому ефект мультимодальності формується внаслідок:

- залучення додаткових транспортних потоків, при відсутності (зменшенні) штрафів за прострочення термінів доставки;
- прискорення оборотних транспортних засобів перевізника (зменшення обігу вагонів, платформ, контейнерів та ін.);
- виконання того ж обсягу перевезень меншим парком рухомого складу.

Ефект для вантажовідправника та споживача полягає в економії часу доставки вантажу від виробництва до споживача, в зменшенні запасів продукції, прискоренні обігу оборотних запасів, можливості встановлення ринкових привабливих цін на продукцію, зменшенні ризику тощо [17].

Ефективність перевезення вантажів і-тої групи мультимодальним транспортом можна визначити за модернізованою формулою Джерела [17]:

$$E_{MT} = \frac{Q_{mj} + Q_j}{2} \left[(d_{Mmp} - d_{\Sigma d_i}) + (C_{Mj} - C_{\Sigma C_i}) \right] + \frac{B_{np} \gamma_j \frac{Q_{L_{Mj}}}{Q_{L_j}}}{(Q_{Mj} - Q_j) \frac{(d_{Mmp} - C_{Mj}) + (d_{\Sigma d_i} - C_{\Sigma C_i})}{2}} + \frac{B_{np} \gamma_j \frac{Q_{L_{Mj}}}{Q_{L_j}}}{B_{np} \gamma_j \frac{Q_{L_{Mj}}}{Q_{L_j}}}$$

де Q_{Mj}, Q_j – обсяг перевезення j -го вантажу мультимодальними й унімодальним транспортом відповідно;

$d_{Mmp}, d_{\Sigma d_i}$ – наскрізна тарифна ставка й сума тарифних ставок унімодального транспорту відповідно;

$C_{Mj}, C_{\Sigma C_i}$ – собівартість мультимодального та унімодального перевезення однієї тони j -го вантажу відповідно;

B_{np} – витрати, пов'язані з впровадженням мультимодального транспорту;

γ_j – питома вага перевезень j -го вантажу за вантажообігом;

$Q_{L_{Mj}}, Q_{L_j}$ – вантажообіг перевезень мультимодальним і унімодальним транспортом відповідно.

Висновки

1. З урахуванням тлумачень термінології міжнародних змішаних перевезень, які наведені в наукових роботах вітчизняних та іноземних вчених, у рамках проведеного дослідження автори приходять до висновку, що загальноприйнятим визначенням міжнародного мультимодального транспорту є визначення, що викладені в Конвенції ООН щодо міжнародного мультимодального транспортування (2001) та в Правилах ЮНКТАД/МТП-95, які впроваджені в червні

2001 року. Щодо інтермодальних і комбінованих перевезень автори обґрунтовують їх належність як до мультимодальних, так й до унімодального транспорту.

2. У статті розкривається сутність таких понять, як: стандартний коносамент, наскрізний коносамент, внутрішня і комбінована (мультимодальна) транспортна накладна.

3. Проаналізована потенційна економіко-організаційна, техніко-технологічна та вантажна бази розвитку мультимодальних перевезень в Україні та наведені напрями їх розвитку.

4. Мультимодальний транспорт надає певний комплекс транспортних послуг при доставці вантажів, за рахунок чого зменшує час перевезення, характеризується очікуваними вигодами, які одержують виробники та споживачі, учасники перевезення товару внаслідок економії часу. В статті пропонується математичний апарат визначення ефективності роботи мультимодального транспорту в порівнянні з унімодальним.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» від 01.07.2004 №1955-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1955-15>
2. Закон України «Про залізничний транспорт» від 04.07.96, №273/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №51 – 446 с.
3. Закон України «Про морські порти України» від 17.05.2012 №4709-VI // Офіційний вісник України. – 2012. – №45. – 16 с.
4. Правила перевезення вантажів у прямому змішаному залізнично-водному сполученні [Текст] затв. Наказом Міністерства транспорту України від 28.05.2002 №334 / Офіційний вісник України. – 2002. – №28. – С. 167.
5. Підлісний П.І. Передумови організації мультимодальних перевезень вантажів вітчизняними операторами на міжнародному ринку транспортних послуг [Текст] / П.І. Підлісний, А.М. Брайковська / Економіст – 2011. – 10. – С. 64–67.
6. Підлісний П.І. Логістично-маркетингова діяльність в оптимізації змішаних вантажних перевезень [Текст] / П.І. Підлісний, А.М. Брайковська / Зб. наук. праць Науково-дослідного економіч-

ного інституту // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – №5/1 – С. 81–86.

7. Підтримка інтеграції України до Транс-Європейської транспортної мережі ТЕМ–Т. PKI. Мультимодальний транспорт: Заключний звіт 7.1 [Електрон. ресурс]: Програма Європейського Союзу для України – грудень 2010 р. – Режим доступу: http://ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_7.1_multi-modal_uk.pdf

8. Кириллов Ю.И. Смешанные перевозки в условиях интеграции транспортных коммуникаций: проблемы терминологии. [Текст] / Ю.И. Кириллов, Е.В. Кириллова / [Електрон. ресурс]: Збірник наукових праць Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. – 2011. – №17 – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mzurts/2011_17/files/t1705.pdf

9. Закон України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» від 23.02.2012 №4442-VI // Урядовий кур'єр від 11.04.2012. – №66.

10. Вдовиченко О.И. Таможенные горизонты контейнерных перевозок [Текст] / О.И. Вдовиченко. Порты Украины – 2012 – 6. – С. 28–30.

11. Підлісний П.І. Стан і тенденції розвитку змішаних вантажних перевезень [Текст] / П.І. Підлісний, А.М. Брайковська / Зб. наук. праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 19. – С. 7–19.

12. Конвенція ООН про міжнародні мультимодальні перевези вантажів [UN Convention on International Multimodal Transport of Goods]. United Nations, 2001 – 55 р.

13. Правила ЮНКТАД/ МТП–95 (UNCTAD / JCC Rules–95).

14. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005 – Т. 1. – 616 с.

15. Макаренко М.В. Сутність ефективності економічної діяльності підприємств залізничного транспорту [Текст] / М. Макаренко, Т. Рябчук, Н. Богомолова / Зб. наукових праць ДЕУТ. Серія «Економіка і управління». – Вип. 18. – С. 27–31.

16. Михайлова В. Первый послекризисный плюс [Текст] / В. Михайлова. Порты Украины. – 2012 – 1 – С. 78–82.

17. Богомолова Н.І. Організаційно-економічні основи прискорення залізничних перевезень / Н.І. Богомолова / Монографія. – Ніжин. ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 240 с.

Т.А. ГОВОРУШКО,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,
І.П. СИТНИК,
к.т.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Т.О. НЕМЧЕНКО,
магістр, Національний університет харчових технологій

Загрози і небезпеки розвитку інтернет-банкінгу в Україні

У статті розглянуто послуги, що надаються сучасними банками через мережу Інтернет. Проведено аналіз загроз і небезпек розвитку інтернет-банкінгу, досліджено

типи інтернет-шахрайств в Україні та розроблено пропозиції, реалізація яких дозволить підвищити рівень безпеки банківських операцій.

Ключові слова: інтернет-банкінг, інтернет-шахрайство, інтернет-платежі, захист інформації, чипові картки, банківська афера, фішинг, вішинг, кардинг, скімінг.

В статье рассматриваются услуги, предоставляемые современными банками через сеть Интернет, проведен анализ угроз и опасностей развития интернет-банкинга, а также исследуются типы интернет-мошенничества в Украине.

Ключевые слова: интернет-банкинг, интернет-мошенничество, интернет-платежи, защита информации, чиповые карты, банковская афера, фишинг, вишинг, кардинг, скимминг.

The article considers the services provided by modern banks through the Internet, analyses risks and dangers of internet banking, and examines the types of the Internet fraud in Ukraine.

Keywords: internet banking, internet fraud, internet payments, information security, chip cards, bank scam, phishing, vishinh, carding, skimming.

Постановка проблеми. Успішний економічний розвиток держави неможливий без добре розвиненої банківської системи, на стан якої впливає як внутрішня економічна і політична ситуація, так і зміни світової банківської системи. Між банками завжди існувала конкуренція, спрямована на залучення нових клієнтів і збереження провідних позицій на ринку банківських послуг. Щодо останніх, то їхній спектр поступово збільшується, форми модифікуються і вдосконалюються, а час обслуговування клієнтів зменшується. Це дося-

гається за рахунок високого рівня автоматизації всіх банківських операцій та використання мережі Інтернет при здійсненні платіжних операцій.

Дбаючи про комфорт та економію часу своїх клієнтів, банки пропонують скористатися особливим інструментом для управління банківськими рахунками – системою інтернет-банкінгу. При цьому виникає питання захищеності операцій у цій системі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема сучасного банківського обслуговування приділено немало уваги як теоретиками, так і практиками. Окремі аспекти банківської діяльності у напрямі інтернет-банкінгу викладені у працях Р. Поппель, Бі. Голдстайн, Р. Треверс, Е. Крол. Проте, зважаючи на постійні зміни внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на банківську систему, необхідно постійно досліджувати, вивчати та аналізувати можливі загрози та небезпеки розвитку інтернет-банкінгу в Україні. Тому тема дослідження є актуальною і своєчасною у зв'язку з підвищенням попиту на цей вид послуг.

Метою статті є дослідження та узагальнення можливих загроз та небезпек розвитку інтернет-банкінгу в Україні з наданням пропозицій, що дозволять мінімізувати ризики споживачів.

Виклад основного матеріалу. Інтернет-банкінг – це додатковий канал обслуговування в банку, за допомогою якого ви можете дистанційно керувати своїми поточними та картковими рахунками, відкривати депозити, гасити кредити, здійснювати платежі та інші операції. Можна самостійно здійснювати більшість традиційних банківських операцій

Таблиця 1. Топ-5 банків із найбільшою кількістю користувачів інтернет-банкінгу

Банк	Назва системи інтернет-банкінгу	Як підключитися до системи	Витрати і тарифи					Нестандартні функції та можливості
			підключення	абонплата	перекази між своїми рахунками	перекази всередині банку	перекази по Україні	
Приват-Банк	Приват24	В Інтернеті (за допомогою мобільного телефону)	Безкоштовно	Ні	0–0,5 грн.	0–1 грн.	3 грн.	Обмін валют, перекази за кордон, бронювання готелів, авіа- та залізничних квитків
ПУМБ	ПУМБ online	У відділенні	Безкоштовно	Ні	Безкоштовно	Безкоштовно	Безкоштовно	«Депозитний конструктор» – підбір депозиту по терміну, валюті та іншим умовам
Укресім-банк	Фінансовий портал	У відділенні. Є можливість заздалегідь залишити заяву на сайті банку	Безкоштовно	6–28 грн./год	Безкоштовно	Безкоштовно або 0,1% від суми, мін. 0,9 грн., макс. 150 грн.	0,2% від суми, мін. 0,9 грн. макс. 300 грн.	Замовлення, блокування/розблокування карт, зміна лімітів, настройка СМС-інформування
ОТП Банк	ОТПdirekt	У відділенні (на сайті банку можна заздалегідь залишити заяву)	100 грн.	Ні	Безкоштовно	По області – безкоштовно, за межами – 0,1%, мін. 1 грн., макс. – 375 грн.	0,25%, мін. 2,5 грн., макс. – 300 грн.	У рамках OTPdirekt можна користуватися і інтернет-, і СМС-, і телефонним банкінгом
VAB Банк	Інтернет-банкінг	У відділенні банку чи на сайті (тільки перегляд рахунків)	Безкоштовно	Ні	Безкоштовно	Безкоштовно	Безкоштовно	Управління картками (замовлення, блокування тощо), заповнення заявки на отримання кредиту

безперервно при наявності комп'ютера, ноутбука або смартфона із підключенням до Інтернету [4].

В Україні послуги інтернет-банкінгу надають понад 100 банків. Наведемо приклади вартості підключення та обслуговування послуги інтернет-банкінгу в провідних банках України (табл. 1) [8].

Лідером ринку на початок грудня 2012 року є Приват-Банк, його інтернет-банкінгом користуються 540 тис. клієнтів. На другому місці ПУМБ – 91 тис. користувачів, далі йде Укресімбанк – 81 тис., ОТП Банк – 50,8 тис. і замикає п'ятірку VAB Банк – 43 тис. клієнтів. Активно працюють у цьому напрямі також Альфа-Банк, Укрсоцбанк, СЕБ Банк і банк «Фінанси та Кредит». Щомісячний приріст користувачів інтернет-банкінгу становить 3 тис. людей. Однак банкіри стверджують, що це вкрай мало [9].

О.М. Захарченко [2] проведено оцінку різних параметрів, за підсумком яких виявлено найбільші «електронні» банки України. До таких параметрів належать: клієнтська база; динаміка клієнтської бази, число транзакцій та обсяг операцій; можливості інтернет-банкінгу; наявність спеціальних мобільних додатків; інтерактивність; представленість та взаємодія через соціальні мережі; потенціальне зростання; інтернет-голосування; просування послуг; насиченість ін-

формаційного поля; сприйняття аудиторією; оцінка дизайну та контенту сайту.

На початку 2012 року було проведено дослідження найбільш використовуваних можливостей інтернет-банкінгу серед українських користувачів цієї системи. Виявлено, що українців найбільше цікавить перегляд залишку на їхньому рахунку, оплата комунальних послуг, послуг мобільного зв'язку та мережі Інтернет, отримання інформації про всі відкриті рахунки та банківські продукти тощо. Таке дослідження дозволило банкам отримати інформацію про послуги в інтернет-банкінгу, які найбільше цікавлять їх клієнтів, послуги, на які потрібно звернути особливу увагу щодо підвищення їх привабливості серед користувачів та увагу маркетингового відділу [7].

О. Деменков [3] виявив і узагальнив переваги і недоліки користування послугами інтернет-банкінгу табл. 2. У багатьох країнах світу шахрайство з картками породжує численні загрози і небезпеки для розвитку інтернет-банкінгу. Кількість втрат від карткового шахрайства у 2011 році в Україні зловмисники подвоїли, довівши цю суму до 9,1 млн. грн. Представники банків і платіжних систем скаржаться, що основні проблеми виникають при інтернет-платежах, а також через крадіжки персональних даних шляхом скімінгу.



Рисунок 1. Топ-10 найбільш використовуваних можливостей інтернет-банкінгу, % населення

Таблиця 2. Переваги та недоліки користування інтернет-банкінгом

Переваги	Недоліки
Зручність	Неможливість надання послуг щодо касового обслуговування
Доступність	Можливі затримки платежів, збої в роботі системи
Простота використання	Відсутність необхідної нормативної бази
Контроль над рахунками і проведення платежів	Неможливість здійснити оподаткування через Інтернет
Оперативність	Відсутність фактору приватності
Економія часу	Існує ймовірність крадіжки грошей шахраями
Економія витрат	Необхідність підвищення кваліфікації кадрів і освоєння нового устаткування



Рисунок 2. Ознаки фінансової піраміди

Чипові картки можуть зробити транзакції захищеними, але експерти нарікають на низькі темпи їх впровадження [5].

Нацбанк повідомив, що на тлі зростання кількості шахрайських операцій їхня середня сума зменшилася на 975 грн. – до 1,2 тис. грн. Найбільше проблемних операцій було здійснено з картами платіжної системи VISA, що займають найбільшу частку ринку. Втім, шахраї використовували і карти MasterCard удвічі частіше, ніж у 2010 році, здійснивши 1883 операції, від яких банки втратили 2,84 млн. грн. Кількість кредитних установ, які постраждали від шахраїв, також збільшилася (з 43 до 51).

Інтернет-шахрайство – злочин, спрямований проти власності, розкрадання чужого майна чи права володіння на чуже майно шляхом обману або зловживання довірою.

У процесі проведеного дослідження виявлено декілька найбільш поширених способів інтернет-шахрайства. Зупинимося на них більш детально.

Фінансова піраміда. Суть більшості пірамід полягає в тому, що організатор піраміди оголошує про створення фонду, вступ в який буде приносити прибуток. Щоб отримувати прибуток, клієнт повинен залучати нових учасників до вступу в фонд. З кожного залученого клієнта нараховується прибуток та виплачується тому, хто залучив. Піраміда зростає зверху вниз. Нагорі завжди знаходиться організатор, що привласнює лівову частину грошей. Відсотки клієнтам сплачуються виключно з вступних внесків інших клієнтів, які залучені пізніше. З кожним днем існування піраміди наближається її падіння. Врешті-решт вона розвалюється, а організатор домагається своєї мети, забирає гроші, припиняє діяльність і безслідно зникає. Природно, інші учасники фонду втрачають свої гроші.

Весь рух грошових коштів в системі проходять через інтернет-платежі, тому фактично, відправивши кошти з влас-

ного рахунку на інший рахунок, ви не маєте ніяких гарантій на їх повернення.

Оскільки фінансова піраміда – це найбільш поширений тип шахрайства в Україні, ми проаналізували, які ознаки вона має, за наявності яких потрібно обачніше ставитися, аби не втратити свої кошти (рис. 2).

Наступний тип інтернет-шахрайства – це *банківська афера, або фішинг* – найбільш популярний та найвідоміший спосіб. Концепція фішинга полягає в тому, що шахрай будь-якими можливими способами намагається витягнути з власника картки інформацію. Це може бути підроблений лист, наприклад від банку або платіжної системи, клієнтом якої є власник, із проханням так чи інакше повідомити інформацію, за допомогою якої шахрай може одержати доступ до коштів – запит PIN-коду, логіна, пароля тощо [6].

Третім типом інтернет-шахрайства є *вішинг*. Для даного типу використовується технологія передачі мовного сигналу через мережі Інтернет Voip (Voice over IP). Скажімо, на ваш телефон надходить дзвінок від представника банку або автоматичного інформатора про те, що ваш рахунок був заблокований і вам необхідно перевести телефон у тоновий набір і ввести PIN-код доступу до картки. В такому випадку потрібно терміново зв'язатися з банком і впевнитися, що проблема дійсно існує.

Для цього типу шахрайства часто використовують дані серверу інтернет-платежів, через які здійснюються операції, таким чином небезпеку шахрайства зазнає не тільки конкретний користувач, а й усі користувачі, дані яких зберігаються на сервері цього ж банку (рис. 3).

Найбільш популярний на сьогодні у країнах СНД вид шахрайства *кардинг* [1]. Він містить у собі операції з використанням банківської картки або її реквізитів, не ініційовані

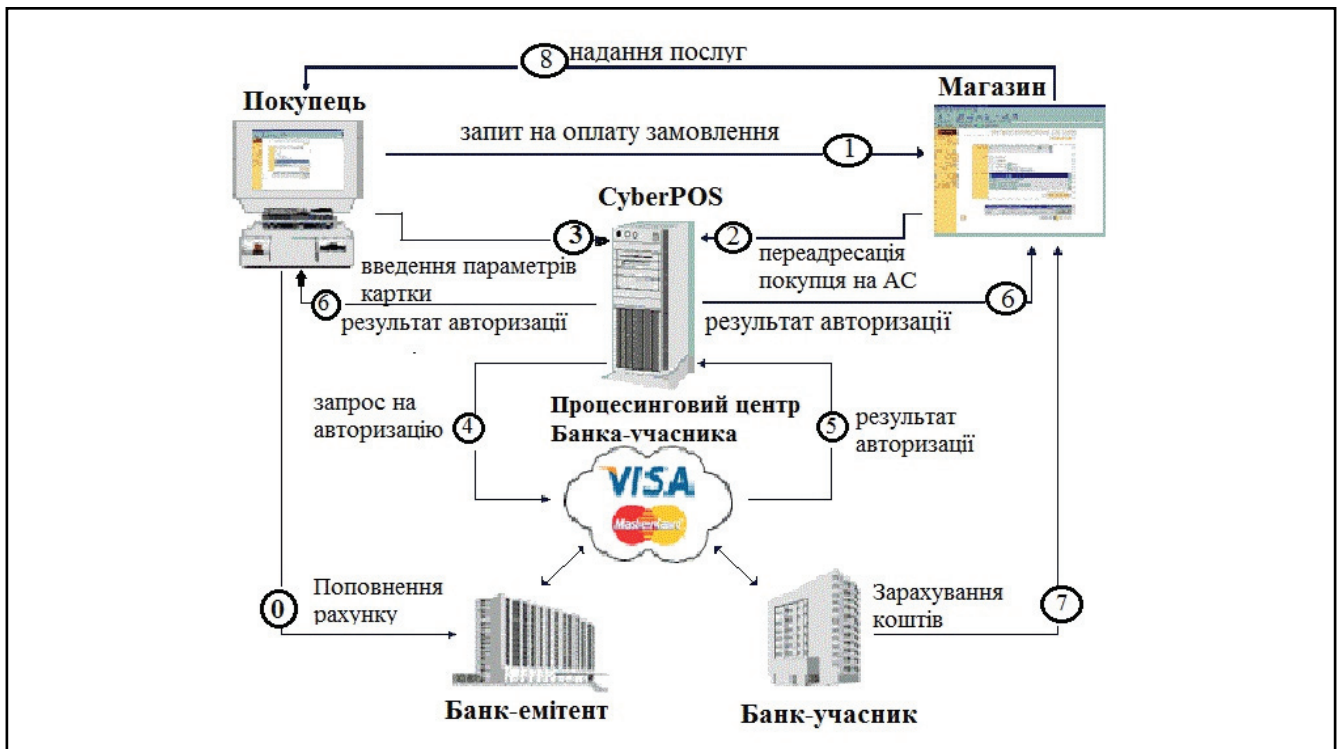


Рисунок 3. Передача інформації від користувача картки до отримувача платежу

або не підтверджені її власником. Реквізити платіжних карток, як правило, викрадають зі зламаних серверів інтернет-магазинів, платіжних і розрахункових систем, а також з персональних комп'ютерів.

Для усунення загроз і небезпек розвитку інтернет-банкінгу доцільно надати такі поради. По-перше, не треба залишати платіжні картки без догляду й передавати третім особам. Варто також ніколи не повідомляти CVV/CVC-код нікому за винятком процесу оплати в інтернет-магазині, тому що це необхідно для завершення угоди. В жодному разі не надавати особисту інформацію у відповідь електронною поштою. Клієнт повинен регулярно перевіряти стан свого рахунку як у платіжній системі, так і на картці. Якщо у банку є послуга СМС-повідомлення, обов'язково треба підключити її, тому що це найшвидший спосіб одержати інформацію про те, що з вашим рахунком щось відбувається. У жодному разі не варто зберігати всі гроші на банківській картці.

Використання цих рекомендацій дозволить у більшості випадків розпізнати шахрайство в мережі і зберегти свої гроші.

Висновки

Отже, тема загроз і небезпек розвитку інтернет-банкінгу є дуже важливою. Її необхідно постійно досліджувати, вивчати та аналізувати. Але, судячи з усього, ми будемо сплачувати картками все більше і більше, а тому захист від картового шахрайства – питання серйозне і важливе для всіх зацікавлених сторін. Кількість розрахунків у мережі Інтернет збільшується з кожним роком, тому банки докладають чимало зусиль, аби зробити цей сервіс для клієнтів якомога

безпечнішим, та максимально інформують власників платіжних карток про те, які існують методи захисту розрахунків.

Список використаних джерел

1. Ермолаєв Є. Інтернет-банкінг у світі і в Росії: історія, поточне положення справ і перспективи розвитку // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.itspecial.ru/post/10068/> – 25 с.
2. Захарченко О.М. Сутність, особливості та необхідність дистанційного банківського обслуговування [Текст] / О.М. Захарченко. – Полтавський університет споживчої кооперації України, 2010.
3. Микола Деменков. Інтернет-технології в обслуговуванні клієнтів банку [Текст] // Банківська справа. – 2009. – № 1. – С. 58–64.
4. Михайлюк Г.О. Розвиток Інтернет-банкінгу як нетрадиційної банківської операції – www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Pra-vo/9_57264.doc.htm
5. Найбільш електронні банки // Інвестгазета. – 2011. – Вип. 22. – С. 32–35.
6. Новый вид мошенничества – фишинг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.grossbank.ru/?page_id=216.
7. Страхарчук А.Я. Інформаційні системи і технології в банках: [навч. посібник] / А.Я. Страхарчук, В.П. Страхарчук. – К.: Знання, 2010. – 515 с.
8. Український банківський портал [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobankir.com.ua/it/stati/internet_banking_segmentatsiya_i_tehnologiya_zalog_uspeha/
9. 55 українських інтернет-польователів совершають покупки онлайн [Електрон. ресурс] / По материалам зеркала недели / <http://delo.ua/finance/55-ukrainskih-internet-polzovatelej-so-vershajut-pokupki-onlajn-186664/> – 05.10.2012 г.

Особливості цінової «стандартизації» в умовах глобалізації торговельної діяльності

Викладені особливості ціноутворення, пов'язані з новими Правилами Міжнародної торгової палати щодо використання комерційних термінів – Incoterms–2010, та обґрунтована значимість їх застосування в Україні в умовах інтеграції у світове економічне середовище.

Ключові слова: ціноутворення, торговельні терміни, Інкотермс, міжнародні правила, умови поставок, зовнішня та внутрішня торгівля.

Изложены особенности ценообразования, обусловленные новыми Правилами Международной торговой палаты относительно использования коммерческой терминологии – Incoterms–2010, обоснована значимость их применения в Украине в условиях интеграции в мировую экономическую среду.

Ключевые слова: ценообразование, торговые понятия, Инкотермс, международные правила, условия поставок, внешняя и внутренняя торговля.

The singularities of pricing associated with the new rules of the International Chamber of Commerce for the use of commercial terms – Incoterms–2010, and proved the importance of their use in Ukraine in terms of integration into the global economic environment.

Keywords: pricing, trading terms, Incoterms, international rules, conditions of supply, foreign and domestic trade.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції України у світове економічне середовище важливе значення має максимальна гармонізація підходів та методів ціноутворення на товари, що є об'єктом зовнішньоекономічних операцій країни – експортуються чи імпортується (обов'язкова вимога), а також на внутрішньому ринку (як фактор активної та успішної торгівельної діяльності, привабливості для залучення іноземного капіталу).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми ціноутворення досліджуються вченими-економістами постійно, зважаючи на значимість ціни як категорії, як виразу вартості товару, як акумулюючого та акумулятивного фактора для визначення доходності виробництва, розподілу інвестиційного капіталу, рівня життя суспільства і кожного його члена. Значний внесок на сучасному етапі розвитку теорії і практики процесу формування цін внесли М.М. Артус, Д.Д. Кондрашев, Ю.Г. Тормоса, Л.О. Шкварчук, О.М. Шпичак та ін.

Мета статті – висвітлити деякі практичні питання сьогодення процесу ціноутворення, а саме викласти особливості

Правил Міжнародної торговельної палати щодо використання термінів для внутрішньої та зовнішньої торгівлі, які є чинними – почали застосовуватися у світі з 1 січня 2011 року (редакції 2010 року), та оцінити значимість їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Одним з ключових елементів договору купівлі–продажу, таким, що істотно впливає на логістичні витрати, пов'язані з транспортуванням, та відповідно на ціну, є зобов'язання з постачання–приймання товару – базисні умови поставки.

Облік умов поставки важливий для визначення ціни товару, оскільки витрати на доставку товару можуть досягати 50% від вартості товару, а у разі доставки авіатранспортом можуть і перевищувати його ціну.

При зовнішньоекономічних угодах вагому частину вартості товару становлять митні витрати, які покриваються тією або іншою стороною (покупцем або продавцем) залежно від умов поставки.

Торгова практика та її термінологія в різних країнах можуть значно відрізнятися. Різноманітність тлумачень торговельних термінів може призвести до непорозумінь, розбіжностей і звернень до судів, втрати часу і коштів, тому імпортери та експортери стикаються з багатьма ускладненнями. З метою усунення головних причин подібних труднощів Міжнародна торгова палата ще в 1936 році видала Словник з тлумаченням торгових термінів, насамперед для опису базисних умов поставки, відомий під назвою Incoterms (International Commercial Terms) (Інкотермс). Пізніше у словник неодноразово вносилися зміни та доповнення, що підкріплюють мінливу торговельну практику в міжнародній торгівлі. Останнє десятиріччя (2010 рік включно) діяла редакція Incoterms–2000 [1]. Наразі чинним є Incoterms–2010.

Інкотермс традиційно використовується в договорах міжнародної купівлі–продажу, коли товар перетинає кордон. Використання правил Інкотермс є обов'язковою умовою для ціноутворення при укладанні біржових угод. Вказані правила мають суттєве значення і як засіб ідентифікації понятійного апарату та розмірного визначення умов та цін поставок товару при моніторингу, обліку та формуванні звітності про комерційну діяльність, як на державному рівні (зокрема, державними органами статистики), так і учасниками ринку (біржами, продавцями, постачальниками, покупцями та іншими операторами ринку).

У різних частинах світу створення торгових спілок, як, наприклад, Європейський Союз, зробили менш важливим ви-

димий контроль над товарами при проходженні їх через кордон відповідних сторін. Тому в правилах Інкотермс–2010 вказується, що ці правила можуть бути використані як у договорах міжнародної купівлі–продажу товарів, так і у внутрішньонаціональних договорах купівлі–продажу. В результаті правила Інкотермс–2010 у ряді пунктів чітко підкреслюють, що обов'язок по здійсненню експортно–імпорتنих формальностей є тільки тоді, коли це доречно. Дві обставини переконали Міжнародну торгову палату – Всесвітню організацію бізнесу (ICC) у своєчасності руху в цьому напрямі. По–перше, комерсанти широко використовують правила Інкотермс у внутрішньонаціональних договорах купівлі–продажу. По–друге, в ряді країн є зростаюче бажання використовувати у внутрішній торгівлі Інкотермс замість раніше закріплених у торгових кодексах термінів відвантаження та поставки [2].

Incoterms–2010 набрав чинності з 1 січня 2011 року. Нове видання відображає в собі торговельну практику останнього десятиліття і містить ряд нововведень. Перш за все слід відмітити, що кількість термінів скорочено з 13 до 11, запроваджено два нові: DAT (поставка на терміналі) і DAP (поставка в пункті), які замінюють терміни DDU (поставка без сплати мита), DAF (поставка на кордоні), DEQ (поставка з причалу), DES (поставка з судна) [3].

Правила Incoterms–2010 включають дві групи термінів:

- терміни, що використовуються при перевезенні будь–якими видами транспорту (EXW Ex Works – франко завод, FCA Free Carrier – франко перевізник, CPT Carriage Paid to – перевезення оплачено до, CIP Carriage and Insurance Paid to – перевезення і страхування оплачені до, DAT Delivered at Terminal – постачання на терміналі, DAP Delivered at Place – поставка в місці призначення, DDP Delivered Duty Paid – поставка з оплатою мита;

- терміни, використовувані при морському і внутрішньому водному перевезенні (FAS Free Alongside Ship – вільно вздовж борту судна, FOB Free on Board – вільно на борту, CFR Cost and Freight – вартість і фрахт, CIF Cost Insurance and Freight – вартість, страхування і фрахт).

Перша група включає сім термінів, які можуть бути використані незалежно від обраного способу перевезення і незалежно від того, використовується один або декілька видів транспорту. Вони можуть бути використані, навіть якщо морське перевезення взагалі відсутнє. Разом із тим важливо пам'ятати, що ці терміни можуть бути застосовані, коли частково при перевезенні використовується судно.

У другій групі термінів Інкотермс–2010 обидва – пункт поставки і місце, до якого товар перевозиться покупцем, є портами, і тому ці терміни іменуються як «морські та внутрішні водні правила». В трьох останніх термінах опущено будь–яку згадку поручнів судна (the ship's rail) як пункту поставки, оскільки товар вважається поставленим, коли він перебуває «на борту» судна. Це більш точно відображає сучасну комерційну реальність. В Інкотермс–2010 враховано вимоги сучасного контейнерного транспорту.

Обов'язки продавця і покупця в Інкотермс–2010 представлені в дзеркальному відображенні, у колонці А містяться обов'язки продавця, а у колонці Б – обов'язки покупця. Дані обов'язки можуть виконуватися безпосередньо продавцем чи покупцем або відповідно до умов договору такими посередниками, як перевізники, експедитори чи інші особи.

Детальне керівництво до кожного терміна дозволяє точно вибрати коректний термін для торгового контракту. Перед кожним терміном Інкотермс–2010 міститься пояснення. Вони виділяють основні моменти по кожному терміну Інкотермс, наприклад: коли їх слід застосовувати, коли переходить ризик, яким чином розподіляються витрати між продавцем і покупцем. Ці пояснення не є частиною діючих правил Інкотермс–2010, їхньою метою є допомога користувачеві в правильному виборі відповідного міжнародного торгового терміна для конкретної угоди.

EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки (рівноцінно поняттю «самовивіз»), термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця.

Обраний термін Інкотермс може успішно працювати, тільки якщо сторони визначили якомога точніше пункт або порт. Згідно з термінами EXW, FCA, DAT, DAP, DDP, FAS, FOB вказаний пункт представляє місце, де здійснюється поставка, і перехід ризику на покупця. Згідно з термінами CPT, CIP, CFR, CIF зазначений пункт відрізняється від місця поставки: він означає місце призначення, до якого оплачується перевезення. Щоб уникнути сумнівів або суперечок, доречно детальніше визначати точки призначення у вказаному пункті чи місці.

Згідно з термінами CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP і DDP продавець зобов'язаний здійснити всі необхідні заходи для забезпечення перевезення товару до погодженого пункту призначення.

Коли сума оплати фрахту в договорі не виділяється продавцем, це означає, по суті, що він оплачується покупцем, оскільки витрати по фрахту зазвичай включаються продавцем у загальну ціну товару.

Витрати з перевезення іноді включають витрати по обробці та переміщенню товару в порту або на контейнерному терміналі, і перевізник або оператор терміналу можуть покласти оплату цих витрат на покупця, який отримує товар. За таких обставин покупець зацікавлений в уникненні подвійної оплати однієї і тієї ж послуги – один раз продавцеві у вигляді частини загальної ціни товару і другий раз – окремо перевізнику або оператору терміналу. Інкотермс–2010 вдалося уникнути цього шляхом чіткого розподілу таких витрат у статтях А6/Б6 відповідних термінів.

У торгівлі сировинними товарами, на відміну від торгівлі готовими виробами, вантаж часто кілька разів послідовно продається в період перевезення. Якщо це має місце, продавець у середині ланцюжка «не здійснює відвантаження» товару, оскільки товар уже відвантажено першим продавцем у цьому ланцюжку. Тому продавець у середині ланцюжка виконує свої обов'язки щодо покупця, здійснюючи не від–

вантаження товару, а надання відвантаженого товару. З метою уточнення у відповідні терміни Інкотермс–2010 включений обов'язок з «надання відвантаженого товару» як альтернатива обов'язку з відвантаження товару.

Також у документі більш детально прописані вимоги щодо безпечності вантажів. Це зумовлено зростанням турботи про безпеку руху товару шляхом перевірки, чи не становить товар загрози життю людей або їх майну з причин, не пов'язаних з його природними властивостями. Тому в статтях А2/Б2 і А10/Б10 термінів Інкотермс–2010 між продавцем і покупцем розподілені обов'язки щодо здійснення або надання сприяння у виконанні формальностей, пов'язаних з контролем безпеки.

В Інкотермс–2010 інформація, що стосується обов'язків по страхуванню, поміщена в статті А3/Б3, де йдеться про договори перевезення та страхування. Ці положення були переміщені зі статей А10/Б10 Інкотермс–2000, що мали загальний характер. Формулювання статей А3/Б3 про страхування також доповнені з метою уточнення обов'язків сторін у цьому відношенні.

Таким чином, правила Інкотермс стосуються безпосередньо (апріорі виключно) договору купівлі–продажу, який у «цивілізованому» (розвинутому) ринковому середовищі укладається на організованому ринку – біржовому, що однак не є автоматичним, а потребує письмового зазначення в самому договорі купівлі–продажу інкорпорування (посилання на) чинної версії Інкотермс. Проте його визначення може розповсюджуватися і на пов'язані з договором купівлі–продажу договірні документи – договір перевезення, страхування, фінансування, якщо такі необхідні для виконання перш за все міжнародної торгової угоди.

Разом із тим слід відмітити, що Інкотермс не є вичерпними засадами для остаточного розрахунку ціни за товар, рівно як і порядку поставки та її оплати. Значна частина проблем щодо здійснення, купівлі–продажу товару, в тому числі і фінансових, Правилами не розглядається і потребує уточнення через низку інших умов договору купівлі–продажу або шляхом укладення додаткових договорів чи то на вимогу чинного законодавства країн, чий національний кордон має перетнути товар, чи за бажанням сторін – конкретних учасників угоди.

В Україні використання Інкотермс – це не діловий звичай, а регламентовані законом правила. В даний час, відповідно до Указу Президента України «Про застосування міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 4 жовтня 1994 року №567/94, обов'язкова до застосування редак-

ція 2000 року. Застосування нових правил Інкотермс–2010 у чинному національному законодавстві поки не врегульовано, а офіційний їх переклад на українську мову відсутній. Хоча взагалі застосування міжнародних правил тлумачення торговельних термінів в Україні передбачено п. 4 статті 265 Господарського кодексу України, п. 2.19 статті 2 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», статтю 8 Закону України «Про транспортно–експедиторську діяльність», ст. 9 Закону України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту», ст. 14 Закону України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні».

Разом із тим практичне застосування Інкотермс–2010 в Україні (навіть на біржовому ринку) не знайшло належного поширення. Головною причиною такого «відставання» є недостатня інформованість суб'єктів торговельної діяльності з сутністю нововведення – Міжнародна торговельна палата, яка володіє авторським правом власності на Правила Інкотермс, не давала згоди на публікацію Інкотермс–2010 у офіційному виданні нормативних актів України – газеті «Урядовий кур'єр» [2], що створює формальні ускладнення для просування українських товарів на світові ринки.

Висновки

1. Основна передумова появи чергової нової редакції Інкотермс – редакція 2010 року полягає в потребі адаптації правил використання термінів, пов'язаних з купівлею–продажем товарів, зокрема в значній мірі визначаючих поряток, а отже розмір цінних параметрів на ринку товару, до сучасної комерційної практики. Змінена кількість базисних умов поставок та їх зміст.

2. Для поширення застосування Інкотермс–2010 в Україні необхідно вжити починаючи з державного рівня заходів для оприлюднення та популяризації видання, підвищення рівня обізнаності зацікавлених українських суб'єктів торгових операцій, що в підсумку дозволить їм активізувати свою міжнародну діяльність.

Список використаних джерел

1. Товарні біржі в Україні: Аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку. Саблук П.Т., Шличак О.М., Шевченко Г.О. та ін. – К.: ІАЕ, 1997. – 428 с.
2. Інкотермс. Редакції 2000/2010. – К.: «Видавничий дім «Сварог». – 2012. – 113 с.
3. www.pact.com.ua/incoterms.html

Планування діяльності підприємства та його узгодженість зі стратегічними цілями і тактичними задачами

У статті досліджується планова діяльність підприємства, яка здійснюється згідно зі стратегічними цілями і тактичними задачами, внутрішніми умовами його роботи, необхідним рівнем стабільного розвитку, а також послідовність, структура та критерії ефективності процесу планування.

Ключові слова: планування, управління, стратегічні цілі, тактичні завдання, підприємство.

В статье исследуется плановая деятельность предприятия, осуществляемая согласно стратегическим целям и тактическим задачам, внутренним условиям его работы, необходимым уровнем стабильного развития, а также последовательность, структура и критерии эффективности процесса планирования.

Ключевые слова: планирование, управление, стратегические цели, тактические задачи, предприятие.

The article examines the planned activities of the company that carried out in accordance with the strategic goals and tactical objectives, internal conditions of work, the required level of sustainable development, as well as sequence, structure and performance criteria for the planning process.

Keywords: planning, management, strategic goals, tactical objectives, enterprise.

Постановка проблеми. Зміст проблем, які постають перед підприємством, їх вірогідність появи у ринковому середовищі істотно відрізняється від умов планової економіки. Необхідність швидкого ефективного подолання труднощів і загроз вимагає обов'язкового планування всіх аспектів господарювання на підприємстві, призводить до формування нового підходу до організації планової діяльності підприємства, заснованої на концепції економічної стратегії.

Актуальність обраної статті становить той факт, що основним призначенням планування підприємства як функції управління є встановлення впливу змін усіх чинників внутрішнього і зовнішнього середовища на підвищення результатів фінансово-господарської діяльності, ефективності організації виробничого процесу й забезпечення сприятливих умов для безперервного функціонування і розвитку підприємства. Тобто планування – це не тільки вміння визначити мету організації, результати її діяльності, це також вміння передбачити несподівані зміни, які очікують підприємство.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню впливу планової діяльності підприємства на забез-

печення стабільності роботи підприємства присвячені роботи провідних вітчизняних та закордонних науковців: А.В. Антонець, Н.А. Белова, О.О. Орлова, В.Є. Москалика, М.О. Турченко, Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб та багатьох інших.

Метою статті є обґрунтування теоретичних основ процесу планування діяльності підприємств та розробка рекомендацій його удосконалення з урахуванням стратегічних цілей та тактичних задач.

Виклад основного матеріалу. Наявність у ринкових умовах конкурентного середовища призводить до того, що будь-яке підприємство протягом своєї господарської діяльності має справу з певною невизначеністю. Підприємство не може вчасно передбачити ті зміни, які відбуваються в навколишньому економічному середовищі, без використання такого механізму, як планування, що є важливим інструментом подолання невизначеності.

Сучасне підприємство, функціонуючи як відкрита система, стає перед проблемою визначення впливу чинників зовнішнього середовища та адекватного впорядкування своєї діяльності. Кумулятивний ефект дії чинників проявляється передусім у таких аспектах: невизначеність ситуації; передбачуваність поведінки учасників подій; динамічність і мінливість галузевої конкуренції [3].

Оскільки планування спирається на аналіз нинішньої ситуації та передбачення її розвитку в майбутньому, така оцінка стану має бути максимально об'єктивною і відповідати стратегічним цілям підприємства. Дедалі переконливішими стають доведення того, що події навколишнього світу є аморфними й потребують своєї інтерпретації. Тому основною проблемою підприємства за таких обставин є конструктивне пізнання реальності. Ступінь визначеності ситуації нерозривно пов'язаний зі ступенем її структурованості та формування відповідної тактики поведінки в конкурентному середовищі. Так, ситуація з високим ступенем визначеності є добре структурованою. Вона характеризується повторенням однакових подій. Планування діяльності підприємства в таких ситуаціях ґрунтується на надійних знаннях і багаторазовому застосуванні типових моделей планування й алгоритмів реагування. В протилежному варіанті – ситуації з високим ступенем невизначеності – структурованості немає. Тож здійснення планування потребує ускладнених творчих зусиль у виконанні планувальних робіт і прийняття неординарних управлінських рішень [1, 2].

Більшість підприємств, як великих, так і середніх та малих, не приділяють необхідної уваги плануванню, яке здебільшо-

го носить оперативний характер, де планові розрахунки мають вузький часовий горизонт. Таку ситуацію зумовили здебільшого чинники зовнішнього середовища через нестабільність фінансової системи, погану платіжну дисципліну, банкрутство контрагентів. Разом із тим недостатня увага до планування діяльності рівнозначна відмові від забезпечення стабільного та ефективного розвитку підприємства. Невикористання планування як активної складової призводить до того, що підприємство стає об'єктом планування з боку інших фірм, тобто використовується в чужих інтересах.

Розвиток новітніх технологій, поява принципово нових товарів і ринків, різкі коливання ринкового попиту і кон'юнктури, зміни в державному регулюванні економіки визначають складність функціонування промислових підприємств. У ринковому середовищі, яке постійно ускладнюється, планова діяльність являє собою засіб забезпечення стабільності зовнішніх і внутрішніх процесів на підприємстві, скорочення ринкової невизначеності [3, 7].

Знижують вплив невизначеності такі основні чинники: вертикальна інтеграція, контроль над попитом, контрактні відносини, об'єднання підприємств тощо [1, 4]. Суть вертикальної інтеграції полягає в об'єднанні виробників, постачальників, клієнтів у єдиному технологічному процесі. Такі об'єднання дають гарантію постійних і стабільних поставок сировини, робочої сили, збуту продукції. Вертикальна інтеграція знижує трансакційні витрати: тобто витрати на пошук покупців чи постачальників, на проведення переговорів, укладення контрактів, оплату послуг консультантів. Контроль над попитом означає, що фірма шляхом маркетинго-

вих досліджень здатна визначити, який товар і в якій кількості необхідний споживачам. Контролювати попит може і фірма-монополіст шляхом монопольного впливу на ринок. Контрактні відносини є надійним способом усунення невизначеності і отримання можливості планувати свою діяльність. Сьогодні більшість угод мають контрактний характер. Суть контрактних відносин полягає в тому, що виробник спочатку знаходить споживача продукції, оформляє з ним контракт і лише після цього виготовляє продукцію. Контракт вигідний для обох сторін. По-перше, контракт знижує ризик виготовити і не продати продукцію; по-друге, дає можливість планувати діяльність фірми; по-третє, найбільш повно враховувати запити споживача [5].

Зменшувати невизначеність зовнішнього середовища можуть підприємницькі мережі. Фірми, які входять до мережі, зберігають свою економічну та юридичну самостійність на відміну від вертикальної інтеграції. Бізнесові мережі створюються на засадах довіри підприємців і морально-етичних норм. Підприємницькі мережі зменшують ризик невизначеності фірми, прискорюють впровадження нововведень, поширення необхідної інформації.

Характер і зміст планової діяльності підприємства, особливо те, що стосується стратегії та тактики, визначається властивостями системи планування, правильне формулювання і комплексне дотримання яких створює передумови для організації ефективної роботи підприємства, підвищує обґрунтованість планових завдань. До таких можна віднести гнучкість і адаптивність; зниження централізації для забезпечення сучасного ситуаційного реагування на загрози, які



Класифікація систем методів планування [1]

виникають; мобільність і динамічність при формуванні планових показників щодо змін у внутрішньому і зовнішньому середовищах, здійснення програмно – цільових підходів при розробці і реалізації планів.

Наявність зазначених властивостей є підґрунтям для розробки економічних основ і практичних рекомендацій для здійснення процесу планування на підприємстві у відповідності до сучасних умов господарювання. Невід'ємною складовою є система методів планування, які можна поділити за такими ознаками: за терміном дії, за часовим періодом, за функціональною ознакою, за ступенем визначеності (див. рис.).

Масштаби планування залежать від величини підприємства. Значний кадровий, науковий, фінансовий потенціал, яким володіють великі фірми, розширяє можливості планування, особливо стратегічного. Внутрішньофірмове планування вимагає значних коштів і часу. Мінімальними витратами на планування є такі, що забезпечують виживання підприємства, інші додаткові витрати мають забезпечити розвиток.

Плановий аспект ґрунтується на стратегії підприємства, надійності виконання замовлень. Замовлення та договірні відносини є для підприємства пріоритетними, що має бути відображеним в його плановій діяльності. Вони мають бути надійно захищеними відповідними гарантіями від вірогідного прояву несприятливих факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Виробник у цьому випадку несе правову та фінансову відповідальність за виконання договірних зобов'язань. У рамках договору підприємство має значну господарську самостійність, виступаючи власником створеного доходу, що й забезпечує його соціально-економічну безпеку. Це зобов'язує підприємство, окрім оцінки прибутковості, приділяти важливого значення місії та стратегії планування всієї виробничої діяльності: розподілу прибутку на використання для поточних цілей та на розв'язання стратегічних задач; своєчасному оновленню основних та оборотних фондів; диверсифікації виробництва продукції; підвищенню продуктивності праці, зниженню витрат виробництва та реалізації продукції; підвищенню ефективності використання інвестицій, обґрунтуванню інноваційної політики [5].

Застосування планування має важливі передумови для забезпечення стабільності підприємства, а саме: створює основу для стабільного розвитку; поліпшує координацію дій; збільшує можливості в забезпеченні необхідною інформацією; поліпшує контроль; сприяє кращому використанню ресурсів; сприяє підвищенню освітнього рівня кадрів. Як видно з результатів статистичних досліджень, проведених спеціалістами

з планування, найбільший успіх мали підприємства, які відповідально і тривалий час планували свою діяльність (див. табл.).

Іноземні компанії, що працюють в умовах контрактно-договірної економіки, значну увагу приділяють методам економічної оцінки капітальних вкладень: капіталомісткості продукції, фінансовим потокам, терміну та періоду окупності витрат, нормі ефективності. Інструментом прийняття такого підходу є широке застосування сучасних економіко-математичних методів, що дозволяють активно втручатися в процеси виробництва та реалізації продукції на всіх етапах виконання програми. Це істотно змінює зміст сучасних функцій управління підприємством. Ці функції можна об'єднати в такі блоки – виробнича політика: виробнича потужність підприємства, технологія, товарна політика, ресурси; цінова політика: ціноутворення, види цін, норма прибутку, витрати, цінова стратегія; маркетингова політика: комунікація просування товару, інноваційна політика підприємства, аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінка ризику [1, 6].

Планова діяльність підприємства здійснюється згідно зі стратегічними цілями і тактичними задачами, внутрішніми умовами його роботи, необхідним рівнем економічного розвитку. Тому разом зі зміною цих характеристик змінюються послідовність, структура та критерії ефективності процесу планування. Планова діяльність по забезпеченню економічної стабільності є ефективним засобом подолання невизначеності зовнішнього середовища, причому на кожній новій стадії життєвого циклу ця невизначеність збільшується, тобто ускладнюються загрози й розширюються завдання планування. Таким чином, планування не є статичним процесом, воно розвивається та вдосконалюється паралельно з еволюцією всього підприємства.

Одною зі значних функціональних областей управління підприємством, і отже об'єктом планування, є маркетинг. Маркетингове планування набуває зростаючого значення як стратегічний інструмент управління підприємством, середнь- та довгострокового планування. Маркетингове планування, як і виробниче, є складовою планування економічного розвитку підприємства. У виробничій програмі визначаються вироби та послуги, які пропонуються, виготовляються або розробляються на ринку. Програма збуту містить прогноз стосовно до виробів, що підлягають збуту на ринку в плановому періоді: місяці або кварталі. Шляхом зіставлення з можливостями виробництва та закупки з програми збуту формується виробнича програма, яка пізніше стане

Результати застосування планування на підприємствах [8]

Результати застосування планування	Тривалість планування в роках				Кількість підприємств
	<2	2–5	6–10	>10	
Великий успіх	0	0	3	3	6
Успіх	3	13	19	19	54
Обмежений успіх	0	19	16	5	40
Невдача	0	0	0	0	0
Всього підприємств	3	32	38	27	100

базисом для визначення потреби в матеріалах, потужностях та внутрішніх послугах [3].

Основною характеристикою планування, зміна якої відбувається при організаційному розвитку, є пріоритети планової діяльності, до складу яких відносять: обсяг, параметри, глибину та часові параметри планування, а також організаційну структуру управління. Визначення пріоритетів планової діяльності на кожному з етапів внутрішньоорганізаційного розвитку є невід'ємною складовою процесу планування. Зміна пріоритетів внутрішньофірмового планування в ході організаційного розвитку означає необхідність здійснення докорінних змін в організації планової діяльності.

Висновки

Кожне підприємство незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням. Відсутність планів супроводжується помилковими маневрами, не своєчасною зміною орієнтації, що призводить до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану, банкрутства підприємств.

Практика господарювання свідчить про те, що планування створює для суб'єктів господарювання важливі переваги: забезпечує підготовку до використання майбутніх сприятливих для підприємства умов; попереджує про можливі проблеми; стимулює управлінський персонал до реалізації своїх рішень у подальшій діяльності; поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства; сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві.

Вітчизняні підприємства змушені гнучко адаптуватися до нестабільного соціально-економічного середовища та оперативно знаходити адекватні рішення нетрадиційних складних проблем. Керівники і спеціалісти підприємств не завжди готові оцінювати здійснювані економічні процеси з огляду на

їх глобальність і у відповідності з цим приймати стратегічні рішення та вживати мобільних оперативних тактичних заходів. Труднощі економічного характеру набули таких масштабів і глибини, що більшість раніше успішно функціонуючих підприємств опинилась у кризовому стані. Відсутність концептуальних засад побудови та функціонування організаційно – економічного механізму підприємства, здатного ефективно протидіяти загрозам, використовувати наявний потенціал та в цілому підтримувати стан економічної стабільності, зумовлюють необхідність та актуальність системного дослідження цієї проблеми.

Список використаних джерел

1. Антонец А.В., Белов Н.А., Бухало С.М. Организация, планирование и управление деятельности промышленного предприятия / А.В. Антонец, Н.А. Белов, С.М. Бухало и др.; Под ред. С.М. Бухало. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 347 с.
2. Москалюк В.Є. Планування діяльності підприємства: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.Є. Москалюк. – К.: KNEU, 2008. – 258 с.
3. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник / О.О. Орлов. – К.: Скарби, 2007. – 337 с.
4. Полторак В.А. Маркетингові дослідження: Навч. посіб. / В.А. Полторак. – К.: Центр навч. л-ри, 2010. – 387 с.
5. Попов Е.В. Рыночный потенциал предприятия / Е.В. Попов. – М.: Экономика, 2011. – 559 с.
6. Турченко М.О., Зінь Є.А. Планування діяльності підприємства. Навч.- посіб. / М.О. Турченко, Є.А. Зінь – К.: ВД «Професіонал», 2009. – 320 с.
7. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. та інші Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник. / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. та інші – К.: «Каравела», 2009. – 432 с.
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: ТОВ «Август Трейд» 2011. – 554 с.

Н.П. РЕЗНИК,
к.е.н., доцент, Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини

Концептуальна модель організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрною сферою та особливості її реалізації

У статті визначено концептуальну модель організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрними підприємствами, особливості її реалізації та використання. Виявлені цілі і фінансові можливості (джерела і обсяги інвестицій), які дозволяють розробити програму розвитку агропромислового виробництва, що містить портфель інвестиційних проектів.

Ключові слова: аграрні підприємства, організаційно-економічний механізм інвестиційного управління, концептуальна модель.

В статье определена концептуальная модель организационно-экономического механизма инвестиционного управления аграрными предприятиями, особенности

ее реализации и использования. Выявлены цели и финансовые возможности (источники и объемы инвестиций), позволяющие разработать программу развития агропромышленного производства, содержащую портфель инвестиционных проектов.

Ключевые слова: аграрные предприятия, организационно-экономический механизм инвестиционного управления, концептуальная модель.

The article outlines the conceptual model of organizational-economic mechanism of investment of agricultural enterprises, especially its implementation and use. Identified goals and financial capabilities (sources and investments) that can develop a program for the development of agricultural production, which includes portfolio investment projects.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку агропромислового виробництва, посилення конкуренції, глобалізаційних та інтеграційних тенденцій в економіці вимагають переосмислення теоретичних підходів та здійснення подальших наукових досліджень в області формування ефективного організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрними підприємствами. Удосконалення організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств у сучасних економічних умовах є основою забезпечення стійкого розвитку аграрних формувань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-методологічні обґрунтування сутності та складових підсистем організаційно-економічного механізму висвітлені у працях багатьох вітчизняних економістів, зокрема О.Г. Дерев'янка, О.А. Єременко-Григоренко, О.М. Ковалюка, Ю. Лисенко, Г.В. Остапової, Л.Д. Сейдаметова, С.О. Тульчинської, В.М. Шульги та інших.

Мета статті. Багатогранність прояву процесу залучення інвестицій в аграрну сферу, особливої взаємодії потенційних інвесторів і владних структур, невизначеність із власністю на землю вказують на те, що все це не може відбуватися самоплинно, стихійно чи вибірково. За цих умов розробка організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрної сфери є одним з ключових завдань не тільки теорії, а й вимога практики. В цьому аспекті необхідно визначити концептуальну модель зазначеного механізму і особливості його реалізації (використання).

Виклад основного матеріалу. Вихідними посиланнями мусять бути, по-перше, управління аграрної сфери з боку держави; по-друге, ринкове середовище аграрної сфери, що є визначальним важелем економічної розвитку; по-третє, врахування особливостей аграрної сфери як об'єкта управління.

Наукова школа управління виходить з того, що система функцій органів управління і сам механізм управління об'єктивно обумовлюються економічними закономірностями суспільного відтворення. А тому концептуальна модель управлін-

ня має відображати особливості розвитку економіки в конкретних історичних, суспільно-політичних і техніко-технологічних умовах. Вона мусить бути динамічною і враховувати зміни, які постійно відбуваються в названих умовах.

Розглянемо більш детально основні з цих умов.

Головна відмінність аграрної сфери від інших об'єктів управління полягає в тому, що основним засобом виробництва тут виступає земля. Загальновідомо, що площа сільгоспугідь обмежена. Більше того, навіть у межах однієї території вони різні за якістю. Крім того, сільгоспугіддя володіють природною родючістю, яка також поступово може знижуватися, якщо не робити постійних кроків до її відновлення і підвищення. Таким чином, відновлення земельних ресурсів уже саме по собі є найбільшою народногосподарською проблемою (а не тільки проблемою для АПК). Для успішного вирішення цієї проблеми необхідна адекватна система управління, особливий механізм регулювання земельних відносин, який може бути розроблений і успішно здійснений лише в рамках регіонів – регіональною системою управління. Не вирішивши це завдання на даному рівні, ми не зможемо більш-менш успішно вирішувати всі інші проблеми аграрного розвитку. Якщо в інших галузях можливі заміни одних ресурсів іншими, то для АПК, зокрема для сільського господарства, земля виступає як незамінний ресурс. Тому всі аграрні реформи, всі системи регулювання і управління, що розробляються і впроваджуються, обов'язково повинні враховувати дане положення [4]. При цьому державне (регіональне) регулювання земельних відносин має бути направлено на:

- збереження сільгоспугідь, щоб вони не вийшли з сільськогосподарського обороту. І тут допустимі всі методи управління – як адміністративні, так і економічні;

- передачу у власність або в користування сільгоспугідь від менш ефективних до ефективніших працівників, колективів, фермерів. Система регулювання тут має бути відпрацьована так, щоб юридичне право власності або користування не могло стати правом «моя земля, розпоряджаюся нею як хочу». Суспільство повинно мати правовий і економічний механізм відчуження сільгоспугідь та передачі цих угідь у руки дбайливих, ефективно господарюючих підприємств і осіб;

- екологічний захист сільгоспугідь. Тут роль регіональних органів влади величезна – має бути встановлений жорсткий контроль за використанням добрив, отрутохімікатів, пестицидів та економічні санкції за порушення правил.

Наступна, також дуже важлива особливість аграрної сфери, яку слід враховувати при розробці систем регулювання і управління, – це відносна малоеластичність його продукції – продовольства. Це означає, що виходячи з своїх фізіологічних потреб населення відносно стабільно споживає певний набір продовольчих товарів, йдучи всіяко на стримування витрат на товари тривалого користування, одяг тощо, і вже в останню чергу при різкому підвищенні цін і зниженні реальних доходів йде на зменшення споживання продовольства. Саме дане набуло перманентного характеру в нашій країні з

самого початку незалежності. Більшість аналітиків вважають, що до 1998 року реальні доходи українців у порівнянні з 1991 роком знизилися не менш ніж удвічі. При цьому споживання продуктів (у перерахунку на калорійність) знизилось приблизно на 30–35%. Зате люди стали в 2–3 і більше разів менше купувати побутових електроприладів, меблів, килимів, кришталю, відповідно зменшилися транспортні витрати (дальні поїздки коштують дуже дорого), витрати на відпочинок (путівки у санаторії і будинки відпочинку не по кишені для більшості) тощо. Люди, перш за все, піклуються про те, щоб бути ситими, тому, коли все дорого, купують ті продукти, ціни на які з урахуванням калорійності нижчі. Кілограм хліба по калорійності практично не поступається кілограму риби, м'яса (особливо нежирного). Природно, що при дорожчій люди купують більше хліба і картоплі – причому чим дорожче, тим навіть більше, щоб відшкодувати втрати в калоріях по інших видах продуктів [3].

У регіонах даний чинник владні структури мають враховувати при розробці системи управління АПК, наприклад, шляхом встановлення і диференціації розмірів дотації з регіонального бюджету по різних видах продукції. На м'ясні і молочні продукти у зв'язку з різким зростанням роздрібних цін на них споживчий попит значно впав. З іншого боку, виробничі умови склалися таким чином, що собівартість виробництва цієї продукції різко зросла. Реалізувати м'ясну і молочну продукцію з урахуванням собівартості, що склалася, виробники не можуть – мало хто може купувати їх за такою ціною. Для виробників стало збиткове виробництво м'яса і молока, а відповідно зменшилася кількість ВРХ, свиней тощо.

Малорухливим (з погляду термінів змін), нееластичним є і саме сільськогосподарське виробництво. Як би не склалися зовнішні умови виробництва (реалізаційні ціни, податки, кредити, ціни на ресурси, споживчий попит тощо), сільські товаровиробники не зможуть відразу ж адекватно реагувати на ці зміни (скоротити виробництво одних видів продукції і збільшити виробництво інших, перейти на нову агротехніку тощо). Неприпустимим тут є зменшення садів, якщо вирощування фруктів стає збитковим, неможливо негайно переглянути сівозмін у рільництві або структуру стада у тваринництві. На все це потрібний певний час (5–6 років). Тому сільське господарство протягом цього часу продовжує функціонувати як би за інерцією, а потім, коли воно все ж таки зуміло поступово перебудуватися на умови змін зовнішнього середовища, виявляється, що «потяг вже пішов», тобто за цей час зовнішнє середовище вже встигло знову змінитися. Таким чином, сільське господарство (і разом з ним весь АПК) вимушене вічно відставати. Тому без державного регулювання та фінансової підтримки тут не обійтися. Регулювати повинні головним чином регіональні органи влади, враховуючи особливості регіону і розробляючи довготривалі і достатньо точні прогнози розвитку АПК хоч би на найближчі 5–10 років. У цій справі завдання державних органів повинно полягати в тому, щоб на основі одержаних з місць

прогнозів про розвиток АПК провести реструктуризацію тих галузей, які належать до даного регіону та своєчасно відреагувати на потреби інших сфер АПК. Вирішити дане завдання регіональним органам влади практично неможливо, оскільки підприємства, якщо мова йде про машинобудування, цієї окремої сфери АПК сконцентровані лише в декількох регіонах, управляти якими решта регіонів не в змозі.

Існує ще одна, третя складова малоеластичності аграрно-промислового – це трудові ресурси. Сільські працівники малорухливі (з погляду пошуку нової роботи) не «від природи», а у зв'язку із століттями, сформованими життєвими умовами. Як правило, у кожного сільського жителя свій індивідуальний будинок, відповідно він не може відразу ж вирішити проблему придбання іншого житла при зміні роботи. Крім того, професії у сільськогосподарських працівників мало придатні для роботи у місті, тому їм значно важче знайти там роботу, особливо коли в цілому по країні має місце безробіття.

І ще одна найважливіша особливість сільського господарства як об'єкта управління – це висока потреба в капіталі при відносно низькій фондовіддачі. Неінтенсивне використання основних засобів, необхідність мати великі запаси оборотних коштів протягом тривалого часу (наприклад, корми, насіння) обумовлюють низьку фондовіддачу в порівнянні з іншими галузями народного господарства. Це, своєю чергою, обумовлює вищу потребу в позиковому капіталі, тим паче що повернути позику господарства можуть лише у кінці року – після реалізації виготовленої продукції. Залишити їх в міжсезонні без фінансових коштів (для купівлі ПММ, добрив, отрутохімікатів, запчастин тощо) означає припинити процес виробництва. Крім того, іноді природа також втручається в цей процес, залишаючи сільських працівників без врожаю. У зв'язку з браком виручки господарства можуть виявитися нездатними розрахуватися за короткострокові позики своєчасно, а прострочений борг у сьогоdnішніх умовах означає штрафи, пені, багатократне зростання заборгованості, банкрутства.

До сказаного можна додати, що в нашій країні обсяги фінансової підтримки села неможливо зіставити з жодною з економічно розвинених країн, якщо розглядати цю допомогу в розрахунку на одиницю площі сільгоспугідь, і тим більше на одного працюючого.

В умовах ринкової економіки одними з основних виконавчих механізмів управління агропромисловим комплексом є законодавчий, що відображає прийняту модель ринкових виробничих відносин, та інвестиційний, що відображає модель і мету розвитку продуктивних сил [2].

На регіональному рівні законодавча функція управління агропромисловим комплексом виражена слабше, ніж на державному рівні, оскільки вона діє в рамках державного законодавства. Тому основним механізмом управління АПК на регіональному рівні є інвестиційний механізм.

Таким чином, на основі аналізу інформаційної моделі АПК регіону розробляється концептуальна модель системи

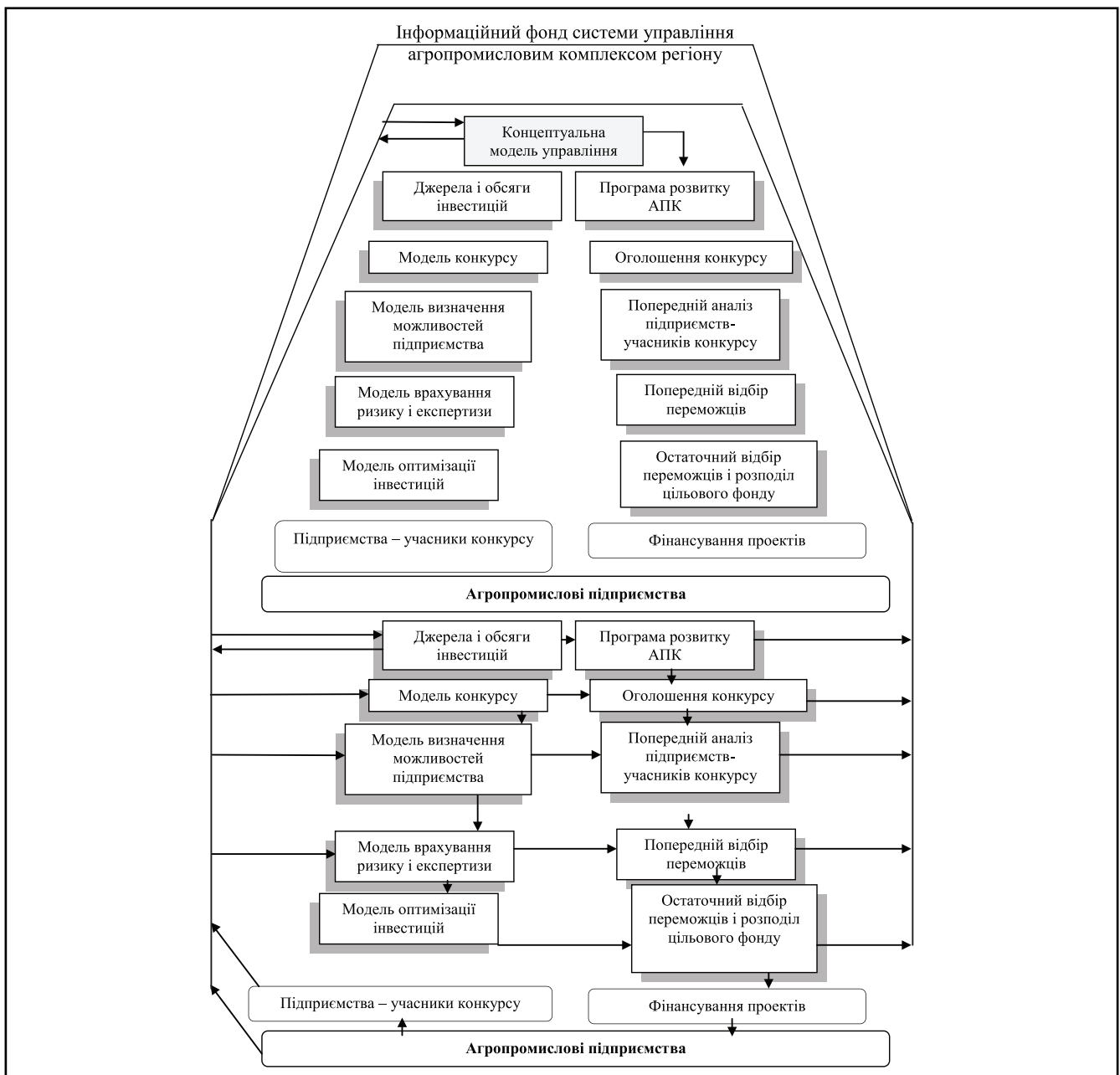
управління. Виявлені цілі і фінансові можливості (джерела і обсяги інвестицій) дозволяють розробити програму розвитку агропромислового виробництва, що містить портфель інвестиційних проектів (див. рис.).

Концептуальна модель OEM інвестиційного управління знаходить відображення в програмах, проектах та іншим способом. Коли мова йде про таку форму, як інвестиційні проекти, для оцінки вони виставляються на конкурс. Оголошення конкурсу аграрних і переробних підприємств на виконання інвестиційних проектів проводиться саме на основі моделі, що розробляється апаратом управління. Підприємства, які подали заявки на участь в конкурсі, проходять попередні експертизу і відбір за допомогою критеріїв і методик визначення їхніх можливостей, врахування ризику і експертної оцінки. Одноча-

сно проводиться коректування портфеля інвестиційних проектів, що полягає в можливій агрегації або декомпозиції деяких інвестиційних проектів. На завершальному етапі на основі моделі оптимізації інвестицій проводиться оптимізація ресурсного потенціалу підприємств [2].

Метод інвестиційного управління рівнем якості життя населення на рівні галузей АПК дозволяє визначити пріоритетні виробничі галузі і підгалузі АПК, інвестування в які дає найбільший приріст рівня якості життя населення.

Методи інвестиційного управління сільськогосподарським виробництвом і переробними підприємствами і концернами дають можливість науково обґрунтовано розподілити інвестиційний фонд АПК серед аграрних підприємств (або дати обґрунтовані рекомендації зовнішнім інвесторам).



Взаємозв'язок моделей і фаз управління розподілом інвестицій

Джерело: [1].

Висновки

Як висновок, слід підкреслити, що використання запропонованого нами підходу до оцінки ефективності інвестиційних проектів найдоцільніше для підприємств аграрної сфери, що займаються інтенсивною відгодівлею сільськогосподарських тварин, у тваринницькій галузі, оскільки розмір інвестиційної складової для них є максимальним і вимагає повного оновлення основних фондів. Фактичні дані про обсяги і напрями інвестування коштів підприємствами агросфери свідчать про те, що представлені нами в розділі модель і методика можуть бути використані відносно 80% реалізовуваних інвестиційних проектів. Крім того, їх можна рекомендувати до використання в адміністративних структурах з управління аграрним виробництвом при організації і проведенні конкурсного відбору сільськогосподарських підприємств для виконання цільових програм і проектів.

Використання схеми взаємодії учасників інвестиційного процесу в рамках кластерного підходу до розвитку аграрної сфери в практичному аспекті можливе на основі форми некомерційного партнерства. До координуючого органу увійдуть (повинні увійти) представники сільськогосподарських і переробних підприємств, інвесторів, банківських структур, інформаційних і наукових організацій, а також органи державної, регіональної і місцевої влади. До основних функцій координуючого органу можна віднести: формування і реалізацію інвестиційної політики, прогнозування інвестиційних процесів, методологічне і нормативно-правове забезпечення інвестиційної діяльності, формування цільових програм, залучення іноземних інвестицій, розподіл фінансових ресурсів і контроль за їх цільовим використанням.

При проведенні конкурсів серед сільськогосподарських товаровиробників на фінансування інвестиційних проектів за рахунок коштів державного, регіонального або місцевого бюджету у формі кредитування, безповоротного фінансування, державних гарантій рекомендуємо використовувати методику визначення бюджетної ефективності інвестицій, що базується на системі показників, які відображають галузеві особливості і рівень державної підтримки суб'єктів інвестиційної діяльності.

Моделі оцінки інвестиційних проектів, залучення інвестицій в аграрний сектор економіки, що рекомендуються нами до реалізації, передбачають вивчення виробничої і ресурсної структури аграрних підприємств на основі використання економіко-математичних методів дослідження в рамках запропонованої концептуальної моделі управління інвестиційними процесами.

Список використаних джерел

1. Андреева В.М. Інвестиційний менеджмент / В.М. Андреева. – Х.: ХНАМГ. – 2009. – 221 с.
2. Вініченко І.І. // Інвестиції: практика та досвід, 2009. – №5. – С. 8–11.
3. Гайдуцький А. Класифікація чинників інвестиційної привабливості економіки / А. Гайдуцький // Ринок цінних паперів України. – 2004. – №9/10. – С. 9–14.
4. Резнік Н.П. Організаційно-економічний механізм інвестування АПК: монографія / Н.П. Резнік: Умань. – Сочінський, 2011. – 315 с.
5. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2007. – №2. – С. 3–11.

О.В. ПОЛЯКОВА,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління,
О.І. ЄРМАК,
к.е.н., доцент, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Формування первинного обліку запасів на підприємствах текстильної промисловості

Практика роботи підприємств текстильної промисловості показує, що форми первинного обліку запасів не повною мірою враховують галузеві особливості. Тому в статті розроблені практичні рекомендації щодо оптимізації документообігу в сфері обліку запасів через удосконалення існуючих форм первинної документації.

Ключові слова: запаси, текстильна промисловість, облік, документообіг, первинні документи, прибутковий ордер, картка складського обліку.

Практика работы предприятий текстильной промышленности показывает, что формы первичного учета запасов не в полной мере учитывают особенности отрасли. Поэтому в статье разработаны практические рекомендации по оптимизации документооборота в сфере учета запасов путем совершенствования существующих форм первичной документации.

Ключевые слова: запасы, текстильная промышленность, учет, документооборот, первичные документы, приходный ордер, карточка складского учета.

Experience of the enterprises of the textile industry shows that forms of the primary account of stocks do not consider features of the industry in full. Therefore the article represents practical recommendations about document circulation optimisation in the field of the account of stocks by means of improving of existing forms of the primary documentation.

Keywords: *stocks, the textile industry, the account, document circulation, primary documents, the credit order, a card of the stock account.*

Постановка проблеми. Основною метою при організації обліку є створення найбільш оперативної, незавантаженої громіздкими регістрами інформаційно-управлінської та доступної для управління системи. Правильна побудова первинного обліку з урахуванням особливостей діяльності підприємства впливає на формування багатьох економічних показників, таких як собівартість, прибуток, рентабельність виробництва, а також це впливає на ефективність управління підприємством у цілому. Виходячи з цього основним завданням будь-якого підприємства є побудова облікової системи, яка б давала змогу оптимально відображувати весь процес руху запасів.

Основною метою дослідження первинного обліку запасів на підприємствах різних галузей промисловості має стати не тільки вивчення галузевих і технологічних особливостей та їх впливу на побудову первинного обліку запасів, а й створення оптимальної інформаційної системи, яка потрібна для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Нагальною є розробка практичних рекомендацій щодо мінімізації документообігу в сфері обліку запасів, зокрема розробка й впровадження нових та доповнення існуючих форм первинної документації та зведених регістрів, які дають змогу вести облік руху і використання запасів у розрізі виробничих процесів.

Дослідження діючої практики на підприємствах текстильної промисловості свідчать про те, що аналітичний облік є складною і найбільш трудомісткою ділянкою облікового процесу. Це зумовлено тим, що на підприємствах велика кількість різноманітних запасів, що ускладнює облік їх надходження й вибуття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням організації та методики ведення аналітичного обліку запасів приділялася значна увага в працях багатьох вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинця, В.В. Гливенко, В.І. Лемішовського, В.С. Леня, В.В. Ткаченко, М.С. Пушкаря, Р.Л. Хом'яка, водночас особливості організації обліку запасів на підприємствах текстильної галузі промисловості залишаються поза увагою науковців.

Метою статті є обґрунтування необхідності розробки спеціальних форм первинної документації щодо обліку запасів для підприємств враховуючі галузеві особливості.

Виклад основного матеріалу. Проведене наукове дослідження організації облікового процесу на промислових підприємствах показало, що нормативна база щодо його

побудови була розроблена в галузевих інструкціях 70–80 років ХХ ст. На сьогодні вона потребує змін і доповнень.

Відповідно до п. 1 ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, в яких відображують факти здійснення господарських операцій.

Правильне і своєчасне документальне оформлення руху запасів дає можливість попередити різні порушення, своєчасно виявити зловживання, здійснювати постійно контроль за роботою матеріально відповідальних осіб.

Аналіз організації обліку на промислових підприємствах, зокрема застосування форм первинного обліку запасів, дає змогу дійти висновку, що окремі форми обліку досить важко застосовувати в тій формі, в якій вони представлені. Це пояснюється галузевими особливостями руху запасів по виробничим переділам.

Застосування самостійно розроблених або зміна затверджених форм бухгалтерських регістрів і первинної документації цілком припустима. Відповідно до п. 5 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему регістрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних засад, встановлених цим законом, та з урахуванням особливостей своєї діяльності й технології обробки облікових даних; підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності та контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів, затверджує правила документообігу та технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і регістрів аналітичного обліку [1].

Розглянемо на умовному прикладі документальне оформлення руху виробничих запасів на суконому виробництві текстильної галузі.

Правильна організація складського обліку запасів займає важливе місце в структурі будь-якого підприємства. Наказом по підприємству кожному складу має присвоюватися постійний номер, який наводять у всіх первинних документах, що враховують надходження й витрачання запасів.

Висвітliamo більш докладно особливості ведення складського обліку вовни на підприємствах текстильної промисловості, оскільки цей вид запасів через свої природні властивості впливає на побудову системи первинного обліку.

Складський облік сировини припускає ведення на складах кількісно-сортового обліку руху запасів. Сортовий кількісний облік руху сировини здійснюють матеріально відповідальні особи складу за його видами. Вовну приймають на склад партіями (кількість пакувальних одиниць (стосів) вовни одного найменування, одного промислового сорту).

Для оформлення запасів, що надходять на склад покупця, застосовують різні товаросупровідні документи, якими залежно

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

від умов поставки, порядку розрахунків та умов приймання – передачі товарів можуть бути: накладна, товарно–транспортна накладна, залізнична накладна, рахунок–фактура тощо.

На складі для обліку вовни застосовують такі первинні документи: паспорт на стос вовни; журнал покіпного обліку сировини; прибутковий ордер; вимога–накладна на відпуск матеріалів зі складу; картка складського обліку сировини; звіт про рух сировини на складі тощо.

При оприбуткуванні запасів у складському господарстві заповнюють прибутковий ордер. Цей документ використовують для обліку матеріальних ресурсів, що надходять від постачальників чи з переробки [2].

Слід зазначити, що в текстильній промисловості для обліку вовни доцільно застосовувати відмінні від типових форм прибуткові ордери. Нами запропоновано включити додаткові реквізити до форми прибуткового ордера, що обґрунтовано насамперед існуючою особливістю обліку сировини в цій галузі. До додаткових реквізитів цього документа відносять: номер партії сировинних ресурсів, кондиційну і фізичну вагу, номер і кількість кіп. Форма прибуткового ордера наведена в табл. 1.

Необхідно також звернути увагу, що складання прибуткового ордеру передбачено в одному примірнику. Однак на великих підприємствах доцільно цей первинний документ складати в двох примірниках, один з яких передавати до бухгалтерії для подальшої обробки, а другий, як виправданий документ, залишається на складі.

Наступний документ – картка складського обліку, яка є основою аналітичного складського обліку. Її застосовують для обліку руху матеріалів на складі за кожним сортом, видом та розміром і заповнюють на кожний номенклатурний номер матеріалу і ведуть матеріально відповідальні особи [5]. Тобто на кожний номенклатурний номер, що відповідає визначеному сорту вовни, відкривають окрему картку, тому облік називають сортовим і здійснюють його тільки в натуральному вираженні.

Запис у картках комірник робить на основі первинних документів (прибуткових ордерів, накладних) у день здійснення операцій. Після кожного запису виводять залишок відповідних запасів, тобто склад має оперативні відомості про стан запасів на підприємстві.

Удосконалена нами форма картки складського обліку в частині включення додаткових реквізитів дає змогу врахо-

вувати рух і використання запасів за місцями їх виникнення (змішувальний відділ прядильного виробництва, відділи фарбування й карбонізації). Її можна використовувати при автоматизованій системі обробки інформації. Форма картки рекомендована нами для складського обліку основної сировини в текстильній промисловості, наведена в табл. 2.

Оскільки на текстильних підприємствах номер партії сировинних ресурсів виступає об'єктом обліку, то ведення обліку тільки за номенклатурними номерами виявляється недостатнім. Форми первинних документів мають бути складені так, щоб надавати інформацію про рух сировинних ресурсів за місцями виникнення витрат – центрами відповідальності.

Організація системи первинного обліку запасів має акумулювати інформацію про те, наскільки рівномірно забезпечується підприємство сировинними ресурсами, який їхній стан на конкретне число місяця, які умови зберігання цих запасів.

Можливі два варіанти організації складського обліку.

Перший варіант передбачає складання звіту про рух матеріальних цінностей наприкінці кожного місяця на основі карток складського обліку. Він включає інформацію про залишки запасів, їхнє надходження, витрачання і залишок на кінець місяця.

Другий варіант полягає в здаванні первинних документів матеріально відповідальною особою зі складу в бухгалтерію, при прийманні – здаванні яких оформляють реєстр приймання – здавання документів. Його застосовують для реєстрації прибутково–видаткових документів, які здають до бухгалтерії. Цей документ відображає кількість і номери первинних документів по оприбуткуванню й витрачання запасів. Приймання документів відбувається в присутності бухгалтера з обліку запасів і матеріально відповідальної особи складу. Бухгалтер перевіряє правильність відображення основних реквізитів документів у картках обліку запасів. На основі цих карток матеріально відповідальна особа складає відомість обліку залишків запасів.

Важливою ділянкою обліку запасів є склад пряжі в ткацькому виробництві. Пряжа може надходити на склад із прядильного виробництва або від постачальників. Пряжу, отриману від постачальників, приймають суворо по партіях із

Таблиця 1. Форма прибуткового ордера

Дата		Код		№ складу		Найменування постачальника		Кореспондуючий рахунок		Номер документа		
1		2		3		4		5		6		
06.05.12.		100		1		БАТ «Скорп»		201		134		
Найменування сировини	Номер партії	Номен. номер		Од. вим.		Номер кіпи		Кількість кіп		Фізична вага		Кондиційна вага
7	8	9		10		11		12		13		14
Меринос 70	268	101001		кг		205		1		175		180
Ціна (грн.)		Сума без ПДВ (грн.)		Сума ПДВ (грн.)		Усього з ПДВ (грн.)		Номер по складської картотеці				
15		16		17		18		19				
20		3600		720		4320		166				

Таблиця 2. Форма картки складського обліку

Дата	Залишок на 01.05.12	Надходження							
		№ п/о	Постачальник	Од. вим.	Номенкл. номер	Кількість кіп	Фізична вага	Кондиційна вага	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	
03.05. 2012	0	621	ВАТ «Скорп»	кг	101001	1	143	140	
Витрачання									
№ на-кладної	До змісового відділу			До відділу фарбування			До відділу карбонізації		
	Кількість кіп	Фізична вага	Кондицій-на вага	Кількість кіп	Фізична вага	Кондицій-на вага	Кількість кіп	Фізична вага	Кондицій-на вага
136	11	12	13	14	15	16	17	18	19
10									
	1	143	140	0	0	0	0	0	0
Залишок на 31.05.12							Примітки		
Кількість кіп		Фізична вага			Кондиційна вага				
20		21			22				
0		0			0				

контрольним зважуванням. Результати зважування записують у супровідному документі постачальника. Якщо встановлено невідповідність кількості пряжі, що надійшла, кількості, зазначеній у документі постачальника, завідувач складом складає акт приймання–передачі.

Основою складського обліку пряжі в ткацькому виробництві, як і на інших складах, є картка складського обліку, в якій відображають рух пряжі по виробництву та визначають її залишки на перше число наступного місяця.

Залежно від того, який варіант складського обліку використовують на підприємстві, на складі складають такі звіти: на власно виготовлену пряжу – Звіт про рух власної пряжі на складі, на пряжу, що надійшла від постачальників, – Звіт про рух привізної пряжі. Вироблену в ткацькому виробництві сирову тканину відображають у Звіті про рух сирових тканин на складі, яку складають на складі сирових тканин.

У такий спосіб по всіх виробничих переділах організують складський облік. Первинний облік пряжі на складах здійснюють по партіях пряжі, а всередині партії – по ящиках; за вагою брутто і нетто; за номером, сортом і видом пряжі та за постачальниками. В ткацькому цеху, крім зазначених показників, облік організують за рухом сирової тканини, в оздоблювальному виробництві на складі готової продукції – за виробленою тканиною.

Для правильної організації обліку пряжі в ткацькому виробництві доцільно виділити окремо склад основної та склад уточної пряжі. Це можна обґрунтувати тим, що для таких видів пряжі характерні різні технологічні операції, а також тим, що у складських приміщеннях має підтримуватися визначений температурний режим її зберігання.

Отже, питання зберігання пряжі займає важливе місце в складському господарстві. Слід зазначити, що вовну на складі зберігають упакованою в стоси. Доцільно систематично перевіряти її стан. При виявленні підвищеної вологості, зігріванні вовни відповідні кипи треба негайно розпакувати і вжити всіх заходів. У противному разі це може призвести до самозаймання вовни.

Зі складів первинні документи передають до бухгалтерії, де перевіряють правильність їх оформлення, таксування, групування тощо. На основі первинних документів складають облікові реєстри з обліку запасів.

Висновки

Організація ефективної системи обліку запасів є актуальною проблемою для багатьох промислових підприємств. Необхідна якісна перебудова обліку запасів із метою контролю за характером і структурою їх споживання, попередження й мінімізації втрат, виявлення та мобілізації резервів поліпшення використання сировинних ресурсів. У статті наведено рекомендації, спрямовані на вдосконалення документообігу через запровадження доповнених форм первинної документації. На рівні робочих документів текстильних підприємств, які визначають засоби обліку та формують облікову політику, були вдосконалені форми первинних документів – картка складського обліку та прибутковий ордер. Також потребують вдосконалення й інші форми первинних документів і реєстрів обліку, що надасть можливість контролювати рух і використання виробничих запасів у галузі, що досліджується.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність: Закон України від 16.07.99 №996–XIV зі змінами і доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Атамас П.Й. Управлінський облік. [Навч. посіб., 2–е вид.] / П.Й. Атамас – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. [8–ме вид., доп. і перероб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
4. Бухгалтерський облік в Україні. [Навч. посіб., 7–ме вид., доп. і перероб.] / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект–захід», 2008. – 1224 с.

5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність [Підручник, 3-тє вид, доп. і перероб.] / Ткаченко Н.М. — К.: Алерта, 2008. — 925 с.

6. Голов С.Ф. Управлінський облік: [Підручник] / С.Ф. Голов. — К.: Лібра, 2006. — 704 с.

7. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи і практика [Текст] / В.С. Лень, В.В. Гливенко. — 4-тє вид. — Т.: Навчальна книга — Богдан, 2012. — 752 с.

8. Пушкар М.С. Фінансовий облік / М.С. Пушкар. — Тернопіль: Карт-Бланш, 2008. — 628 с.

УДК 346.3 (477)

I.B. КУЧЕРУК,
к.е.н., Європейський університет

Застава за кредитними операціями, її сутність та окремі види застав, які забезпечують кредитні зобов'язання

У статті розкрито сутність застави, підстави її виникнення, окремі види застав у забезпеченні виконання зобов'язань за кредитними операціями шляхом встановлення додаткових гарантій та застава як захід щодо удосконалення розрахунку резерву за кредитними операціями та мінімізації кредитних ризиків.

Ключові слова: застава, забезпечення, заставоутримувач, заставодавець, іпотека, гарантія, предмет застави, майнові права, нерухоме майно, рухоме майно, виробниче обладнання, транспортні засоби, товари в обороті, цінні папери.

В статье раскрыта суть залога, основания для его возникновения, отдельные виды залогов в обеспечении выполнения обязательств по кредитным операциям путем установления дополнительных гарантий и залог как мера по совершенствованию расчета резерва по кредитным операциям и минимизации кредитных рисков.

Ключевые слова: залог, обеспечение, залогодержатель, залогодатель, ипотека, гарантия, предмет залога, имущественные права, недвижимое имущество, движимое имущество, производственное оборудование, транспортные средства, товары в обороте, ценные бумаги.

The article explores the nature of the collateral, the reasons for its occurrence, certain types of liens securing obligations under credit operations by establishing additional guarantees or collateral as a measure to improve the calculation of provisions for credit operations and minimize credit risks.

Keywords: security, security, pawnee, mortgagor, mortgage, guarantee, collateral, property rights, real estate, personal property, industrial equipment, vehicles, goods in circulation, securities.

Постановка проблеми. В сучасному ринковому середовищі активні операції банківських установ посідають пріоритетне місце, вони займають перше місце у статті доходів, але їм притаманні найбільші ризики. Найбільш актуальною

проблемою функціонування банківських установ є забезпечення принципу повернення кредитних коштів, та одним із механізмів виконання цього принципу є застава, яка стимулює належне виконання боржником зобов'язань перед кредитором. Зміни, які постійно відбуваються в економіці нашої країни, ланцюг криз все частіше змушує банківські установи та Національний банк України приділяти все більше уваги такому інституту, як застава та заставним відносинам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні, на жаль, недостатньо уваги приділено теоретичному обґрунтуванню заставних відносин, хоча значний внесок у дослідження теорії і практики цього питання міститься в роботах таких вітчизняних учених-економістів, як Т.С. Шкрум, І.І. Пучковська, В.В. Носік, А.М. Жуков, С.О. Тенькова, Н.А. Богомазова, А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна, І.В. Сала та інші.

Метою статті є розкриття економічної сутності терміну «застава», визначення видів застави та основних способів забезпечення виконання зобов'язань за кредитними операціями.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 1 Закону України «Про заставу» заставою визнається такий спосіб забезпечення зобов'язань, в силу якого кредитор (заставодержатель) має право в разі невиконання боржником забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами [1].

Застава виникає внаслідок двох підстав — договору чи закону. В практичній діяльності вітчизняних банків більшість заставних відносин виникає через договір, тобто умови про заставу можуть бути включені в кредитний договір, але, як правило, договір про заставу укладається окремо від кредитного договору.

Якщо застава виникає внаслідок закону, то закон, в якому передбачено виникнення застави, має містити вказівку, через які зобов'язання і яке конкретно майно має бути в заставі.

У нашому випадку нас цікавить застава, що виникає з договору банківської позики. Дійсною може вважатися лише вимога, що реально існує і заснована на передбачених законом підставах.

Під формою забезпечення повернення банківської позики слід розуміти конкретне джерело погашення боргу, юридичне оформлення права кредитора на його використання, організацію контролю банку за достатністю даного джерела. Отже, в банківській практиці використовується два джерела погашення позичок – первинні і вторинні [2, с. 146].

Для фінансово стабільних позичальників, які належать до першокласних клієнтів банку, цілком достатньо закріпити в кредитній угоді первинне джерело погашення позички. Але першокласні клієнти не є домінуючими в загальній масі позичальників, тому в більшості випадків банки змушені застосовувати і вторинні засоби захисту від кредитного ризику, тобто вимагати від позичальників певного забезпечення.

Згідно з чинним законодавством банки можуть використовувати такі форми забезпечення позичок:

- застав;
- гарантія;
- перевідступлення на користь банку вимог і рахунків до третьої особи;
- іпотека;
- страхова угода (поліс) [2, с. 147].

Предметом застави можуть бути майно та майнові права. Предметом застави може бути майно, яке відповідно до законодавства України може бути відчужено заставодавцем та на яке може бути звернено стягнення, також предметом застави може бути майно, яке стане власністю заставодавця після укладення договору застави, в тому числі продукція, плоди та інші прибутки (майбутній урожай, приплід худоби тощо), якщо це передбачено договором.

Існують окремі види застави:

1. Іпотека – застава нерухомого майна, що залишається у володінні заставодавця або третьої особи.

2. Заклад – застава рухомого майна, що передається у володіння заставодержателя або за його наказом – у володіння третій особі.

3. Податкова застава.

З погляду здійснення застави існує два варіанти [5, с. 136]:

1. Застава, за якою предмет застави передається банку.
2. Застава, за якою предмет застави залишається у заставника.

Заставоутримувач – установа банку приймає від заставодавця майно на відповідальне зберігання на підставі опису належного до передачі під заставу майна, в якому в обов'язковому порядку має бути вказано: назва майна або іншого предмета застави, його кількість, марка, модель, рік випуску, термін експлуатації, процент зношення, місце та умови зберігання, балансову вартість, а також інші необхідні реквізити. Опис підписується і скріплюється печаткою заставодержателя та заставодавця. На підставі опису заста-

водержатель складає «Акт приймання–передачі майна», і застава передається установі банку.

У сучасному часі є особливим те, що Національний банк України шукає постійні заходи щодо удосконалення розрахунку резерву за кредитними операціями та мінімізації кредитних ризиків і інститут застави займає не останнє місце в цьому питанні. Це призвело до скасування постанови Правління Національного банку України від 06.07.2000 №279 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків».

Відповідно до постанови Правління Національного банку України від 25.01.2012 №23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» (далі – «Положення»), прийняте забезпечення залежно від рівня ліквідності поділяється на чотири групи.

До I групи належать [3]:

а) безумовні та безвідкличні гарантії, безвідкличні резервні акредитиви, що виконують функції фінансової гарантії:

– Кабінету Міністрів України;

– урядів країн та банків, що мають кредитний рейтинг, не нижчий, ніж «А–» згідно з міжнародною шкалою, підтверджений у бюлетені агентства Standard & Poor's, або аналогічний рейтинг інших провідних світових рейтингових агентств, визначених Положенням;

– міжнародних багатосторонніх банків (Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація);

б) грошове покриття, що розміщене в банку–кредиторі на строк, не менший, ніж строк користування активом, за умови безперечного контролю та доступу банку–кредитора до цих коштів у разі невиконання боржником зобов'язань за кредитною операцією, що обумовлено договором;

в) державні цінні папери за операціями репо, які ґрунтуються на двосторонньому договорі між банком та його контрагентом про купівлю державних цінних паперів із одночасним зобов'язанням контрагента викупити державні цінні папери за обумовленою в договорі ціною та на обумовлену дату;

г) предмети застави:

– майнові права на грошові кошти, розміщені на депозитному рахунку в банку, кредитний рейтинг якого не нижчий, ніж «А–» згідно з міжнародною шкалою, підтверджений у бюлетені агентства Standard & Poor's, або аналогічний рейтинг інших провідних світових рейтингових агентств, визначених Положенням, за умови, що строк розміщення коштів не менший, ніж строк користування активом;

– іменні ощадні (депозитні) сертифікати, що випущені банком–кредитором, або майнові права на грошові кошти боржника чи майнового поручителя, що розміщені на депозитному рахунку в банку–кредиторі, або кошти, що отримані банком–кредитором як грошове покриття на строк, не

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

менший, ніж строк користування активом, за умови безперешкодного контролю та доступу банку-кредитора до цих коштів у разі невиконання боржником зобов'язань за кредитною операцією, що обумовлено договором;

- банківські метали, що перебувають на зберіганні в банку-кредиторі, чи майнові права на банківські метали, які розміщені на депозитному рахунку в банку-кредиторі на строк, не менший, ніж строк користування активом, за умови безперешкодного доступу банку-кредитора до зазначеного предмета застави в разі невиконання боржником зобов'язань за кредитною операцією, що обумовлено договором;

- цінні папери, емітовані центральними органами виконавчої влади України;

- цінні папери, емітовані Національним банком України;

- облігації Державної іпотечної установи, розміщення яких здійснено під гарантію Кабінету Міністрів України, надану відповідно до Закону України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Забезпечення, що належить до I групи, є високоліквідним.

До II групи належать [3]:

а) безумовні та безвідкличні гарантії, безвідкличні резервні акредитиви, що виконують функції фінансової гарантії:

- урядів країн та банків, які мають кредитний рейтинг, не нижчий, ніж «BBB-» згідно з міжнародною шкалою, підтверджений у бюлетені агентства Standard & Poor's, або аналогічний рейтинг інших провідних світових рейтингових агентств, визначених Положенням;

- банків України, забезпечені грошовим покриттям, на строк, не менший, ніж строк користування активом, окрім грошового покриття, розміщеного в банку, в якому запроваджено тимчасову адміністрацію або який ліквідується;

б) предмети застави:

- цінні папери емітентів, які згідно з міжнародною шкалою мають кредитний рейтинг, не нижчий, ніж «інвестиційний клас», підтверджений у бюлетені провідних світових рейтингових агентств (компаній), визначених цим Положенням;

- майнові права на грошові кошти боржника чи майнового поручителя, розміщені на депозитному рахунку в банку, який згідно з міжнародною шкалою має кредитний рейтинг, не нижчий, ніж «інвестиційний клас», підтверджений у бюлетені провідних світових рейтингових агентств, визначених Положенням, та за умови, що строк розміщення коштів не менший, ніж строк користування активом.

До III групи належать [3]:

- нерухоме майно;

- об'єкти у формі цілісного майнового комплексу;

- виробниче обладнання;

- транспортні засоби.

До IV групи належать [3]:

- цінні папери, що внесені до біржового реєстру та перебувають у ньому на дату розрахунку резерву, крім цінних паперів інститутів спільного інвестування, емітентами яких є резиденти;

- цінні папери, емітовані органами місцевого самоврядування;

- інвестиційні сертифікати;

- іпотечні облігації;

- товари в обороті або в переробці;

- майнові права на нерухоме майно, що належатиме до житлового фонду, за умови документального підтвердження заставодавцем своїх прав щодо набуття ним у власність відповідного нерухомого майна в майбутньому;

- майнові права на нерухоме майно, що належатиме до нежитлового фонду, за умови, що графік будівельних робіт виконується в строк;

- майнові права на інше майно (вироби, товари, майбутній урожай, приплід тварин, одержання грошових коштів (виручки) за укладеними договорами про продаж товарів/проведення робіт/надання послуг), яке стане власністю заставодавця після укладення договору застави, крім майнових прав на: послуги; процеси; роботи; інтелектуальну власність; корпоративні права; корисні копалини, видобуток яких не здійснено; опціони.

За активом, наданим нерезиденту, крім банків та фізичних осіб, які оформили дозвіл на працевлаштування в Україні або які є працівниками розташованих на території України іноземних дипломатичних, консульських, торговельних та інших офіційних представництв, міжнародних організацій та їх філій, що користуються імунітетом і дипломатичними привілеями, прийнятим забезпеченням можуть бути тільки майнові права на грошові депозити або іменні ощадні (депозитні) сертифікати та нерухоме майно, що розташоване на території України та належить на правах власності цьому нерезиденту або поручителю-резиденту, гарантії банків, які мають офіційний кредитний рейтинг, не нижчий, ніж «інвестиційний клас», підтверджений у бюлетені провідних світових рейтингових агентств (компаній), визначених Положенням. Ця норма не поширюється на операції, що здійснюються іноземними філіями українських банків.

Комерційні банки ураховують вартість забезпечення у вигляді застави майна під час розрахунку резерву за умови, що договором застави передбачена можливість набуття банком права власності на предмет застави, наданий боржником, у разі порушення виконання боржником умов, визначених договором про надання кредиту, а також за умови, що вони розташовані та зареєстровані на території України.

Комерційні банки під час розрахунку резерву враховують не більше двох років із дати надання кредиту забезпечення у вигляді застави майнових прав на нерухоме майно, що належить до житлового фонду, майнові права на об'єкт незавершеного будівництва, який стане власністю боржника після укладення договору іпотеки.

Банки під час розрахунку резерву враховують майнові права на майбутню продукцію сільськогосподарського виробництва, яка стане власністю заставодавця після укладення договору застави (майбутній урожай, приплід худоби

тощо), якщо така продукція вироблятиметься на території України, не більше одного року (для великої рогатої худоби та риби – не більше двох років) із дати отримання кредиту.

Також під час розрахунку резерву враховують товари в обороті або в переробці, отримані банком у заставу, за од-ночасного дотримання таких умов:

- договір про надання кредиту або договір застави містять докладний опис предмета застави, інформацію про періодичність здійснення його переоцінки, право банку на постійній основі (залежно від строку та умов зберігання товарів) здійснювати перевірку наявності та схоронності товарів;

- право власності на товари підтверджено документально;

- наявність товарів, що передаються в заставу, підтверджується даними бухгалтерського обліку;

- банк відстежує динаміку запасів товарів, суттєві зміни видів і характеристик товарів, які надходять замість тих, що вибувають;

- банк здійснює контроль за вибуттям та заміною товарів на інші;

- товари є застрахованими на строк, не менший, ніж строк користування кредитом, або в разі, якщо строк користування кредитом перевищує один рік, умовами договорів, укладених із боржником (заставодавцем), передбачено вимогу щодо забезпечення безперервного страхування відповідних товарів протягом строку дії договору про надання кредиту і така вимога виконується.

Майнові права на одержання грошових коштів (виручки) за укладеними договорами на продаж товарів, проведення робіт, надання послуг беруться до розрахунку резерву під кредитні ризики за одночасного дотримання таких умов:

- наявності документів, що підтверджують виконання за-ставодавцем своїх зобов'язань з поставки товарів, прове-дення робіт, надання послуг, або документів, що підтверджу-ють здатність здійснити поставку товарів, провести роботи, надати послуги протягом строку користування кредитними коштами (бізнес-план та прогнози розрахунки, фактичні обсяги реалізації за попередні періоди);

- умовами договорів, майнові права на одержання гро-шових коштів (виручки) за якими оформлено в забезпечен-ня, передбачено спрямування такої виручки на рахунки за-ставодавця, відкриті в банку-кредиторі (у разі консорціу-много кредитування – у головному банку консорціуму або банку-учаснику, відповідальному за виконання договору);

- банк здійснює контроль за станом виконання догово-рів, майнові права на одержання грошових коштів (вируч-ки) за якими оформлено в забезпечення, в тому числі за

станом розрахунків, що підтверджується відповідними до-кументами;

- банк має документально підтверджений позитивний досвід (за останні 12 місяців, що передують даті розрахунку резерву) щодо повного та своєчасного виконання боржни-ком зобов'язань за договорами, у тому числі тими (за наяв-ності), що забезпечені майновими правами на одержання грошових коштів (виручки), укладеними боржником із бан-ком-кредитором та/або з іншими банками;

- боржник надав підтвердження щодо наявності у нього інших джерел погашення боргу, які відрізняються від офор-млених у забезпечення виконання зобов'язань перед бан-ком-кредитором надходжень грошових коштів (виручки), або сума надходжень грошових коштів (виручки), визначена в договорі про продаж товарів/проведення робіт/надання послуг, перевищує суму майнових прав, оформлених за цим договором у заставу.

Банки беруть до розрахунку резерву вартість майнових прав на одержання грошових коштів (виручки) у розмірі, що не перевищує суму грошових коштів (виручки), які можуть надійти після дати розрахунку резерву на рахунки заставо-давця, відкриті в банку-кредиторі, відповідно до умов укла-дених договорів.

Банки під час розрахунку резерву можуть враховувати вартість застави, яка є забезпеченням за двома (або біль-ше) кредитними операціями, в тому числі за договорами на-ступної застави, якщо першочергове право вимоги на пред-мет застави як заставодержателю належить банку, у части-ні, пропорційній розміру заборгованості за кожною кредит-ною операцією.

Банки беруть до розрахунку резерву вартість забезпечен-ня із коефіцієнтом ліквідності забезпечення, визначеним згідно з таблицею.

Банки під час розрахунку резерву використовують ринко-ву вартість забезпечення у вигляді застави нерухомого майна, транспортних засобів, товарів в обороті або в пере-робці, майнових прав на нерухоме майно, виходячи з оцінки такого майна, проведеної суб'єктом оціночної діяльності або оцінювачем майна – працівником банку, що має кваліфіка-ційне свідоцтво оцінювача, які не є пов'язаними з банком особами (афілійованими, спорідненими, асоційованими), відповідно до законодавства України.

Якщо від дати останньої оцінки відбулися істотні зміни в умовах функціонування та фізичному стані майна, що є предметом застави, або стані ринку подібного майна, банк має забезпечити проведення переоцінки такого майна не-

Коефіцієнти ліквідності забезпечення*

Група забезпечення	Коефіцієнт ліквідності
I	1,0
II	0,8
III	0,6
IV	0,4

* Постанова Правління Національного банку України від 25.01.2012 №23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

залежно від умов договору про надання кредиту та договору застави.

Банки здійснюють перевірку наявності та стану майна, отриманого в заставу, з такою періодичністю:

- нерухомого майна та цілісного майнового комплексу – не рідше одного разу на рік;
- товарів в обороті або в переробці – не рідше одного разу на квартал;
- майнових прав на одержання грошових коштів (виручки) за укладеними договорами про продаж товарів, проведення робіт, надання послуг – не рідше одного разу на місяць;
- іншого майна, майнових прав – не рідше одного разу на півроку.

У практичній діяльності банків виділяють окремі види застав, які забезпечують кредитні зобов'язання, а саме [6]:

- застава нерухомості (іпотека);
- застава будівель і споруд;
- застава майнового комплексу підприємства;
- застава землі;
- застава житлових будинків і квартир;
- застава транспортних засобів;
- застава товарів в обороті (переробці);
- застава майнових прав;
- застава цінних паперів;
- заклад.

Предметом іпотеки може бути майно, пов'язане з землею: будівля, споруда, квартира, підприємство, як цілісний майновий комплекс, а також інше майно, віднесені законодавством до нерухомого. Предмет іпотеки обов'язково має бути у власності позичальника і не бути об'єктом застави за іншим договором [6].

Якщо юридичною особою – власником є державне підприємство, для застави необхідно мати письмову згоду Фонду державного майна чи уповноважених державою органів – міністерств, які підтверджують повноваження заставодавця відносно майна [6].

Відповідно до ст. 113 Цивільного кодексу України, розпоряджатися майном, яке знаходиться в спільній частковій власності, можна тільки за згодою всіх співвласників.

Крім того, необхідно визначити зміст таких понять, як «будівля», «споруда».

Будівля – це архітектурно-будівельний об'єкт, призначений для створення необхідних умов праці проживання. До будівель відносяться: виробничі корпуси цехів, гаражі, складські приміщення, житлові приміщення, установи. В ці об'єкти включається вся система їхнього життєзабезпечення – водопроводи, каналізація, опалення, освітлення.

Споруда – інженерно-будівельні об'єкти, призначені для технічних функцій, безпосередньо не пов'язані зі зміною предметів праці: греблі, огорожі, мости, криниці, автомобільні дороги.

При іпотеці будівлі чи споруди предметом застави разом з ними стає також право на користування земельною ділян-

кою, на якій розташовані вказані об'єкти. В цих випадках при зверненні стягнення на предмет застави банк, як набувач будівлі, споруди відповідно до законодавства України має право на одержання земельної ділянки.

Іпотека майнового комплексу підприємства і його структурного підрозділу поширюється на все його майно, в тому числі на основні фонди та обігові кошти, а також інші цінності, відображені в самотійному балансі підприємства.

Вказаний вид застави досить часто застосовується банками для забезпечення наданих кредитів і є досить ефективним засобом забезпечення, але при іпотеці цілісного майнового комплексу абсолютно ігнорується принцип індивідуалізації предмета застави. Іпотека майнового комплексу передбачає заставу сукупності майна і прав, що певною мірою виглядає досить абстрактно. Водночас майже для всіх складових, що становлять майновий комплекс підприємства – це будівлі, споруди, транспортні засоби, товари в переробці та обороті, передбачено самотійні види застав. Іпотеку майнового комплексу підприємства необхідно здійснювати одночасно із земельною ділянкою, на якій знаходиться цей майновий комплекс підприємства [6].

Відповідно до ст. 113 Земельного кодексу України в заставу можуть передаватися земельні ділянки, які належать громадянам та юридичним особам на праві власності. Земельна ділянка, яка перебуває у спільній власності, може бути передана в заставу за згодою всіх співвласників. Заставодержателем земельної ділянки можуть бути лише банки, які відповідають вимогам, установленим законами України [4].

Відповідно до вимог чинного законодавства об'єктом права власності та предметом застави фізичних осіб можуть бути лише ті земельні ділянки, приватизація яких не заборонена Земельним кодексом України – це земельні ділянки, що приватизуються громадянами для будівництва і обслуговування житлового будинку, ведення особистого селянського господарства, дачного і гаражного будівництва, а також земельні ділянки для ведення фермерського господарства, а також для здійснення підприємницької діяльності, не пов'язаної із сільськогосподарським виробництвом.

Об'єктом права власності юридичних осіб можуть бути такі земельні ділянки: призначені для товарного сільськогосподарського виробництва; землі житлової та громадської забудови; земельні ділянки, на яких знаходяться об'єкти нерухомого майна громадян і юридичних осіб, що не мають юридично оформлених документів на право користування такими земельними ділянками; вільні від забудови ділянки, право власності на які набувається на конкурентних засадах; земельні ділянки під об'єктами незавершеного будівництва.

Одним із поширених видів забезпечення кредитних зобов'язань є застава житлових будинків і квартир. Підприємницька діяльність громадян є найбільш частою причиною для застави житлових приміщень. Друга найпоширеніша причина застави квартири – це забезпечення кредиту під будівництво чи придбання нової квартири або будинку [6].

Офіційно цей кредит називається іпотечним, тому що позичальнику надається кредит під заставу нерухомості. Відповідно до ст. 31 Закону України «Про заставу» предметом іпотеки може бути будівля, квартира. В переважній більшості цей вид іпотеки розвивається як система купівлі житла.

Згідно зі ст. 13 Закону України «Про заставу» договір застави транспортних засобів має бути нотаріально посвідчений на підставі відповідних право установчих документів за місцем їх реєстрації. Якщо транспортні засоби перебувають у сумісній власності, то необхідна згода всіх співвласників. Слід зазначити, що практично всі види транспортних засобів підлягають державній реєстрації та обліку [1].

Кредитування під заставу товарів в обороті здійснюється тільки для клієнтів банку, які мають стабільне фінансове становище, позитивну кредитну історію і в переважній більшості використовуються тільки як засіб додаткового забезпечення до інших видів забезпечення. Як правило, вказаний вид застави застосовується при наданні кредиту позичальникам – постійним виробникам відповідної продукції, які мають стабільний оборот товарів.

Предметом застави товарів в обороті або в переробці можуть бути сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби, готова продукція тощо.

При заставі товарів в обороті або у переробці реалізовані заставодавцем товари перестають бути предметом застави з моменту їх вручення набувачу або транспортній організації для відправлення набувачу або передачі на пошту для пересилки набувачу, а набуті заставодавцем товари, передбачені в договорі застави, стають предметом застави з моменту виникнення на них права власності [6].

Загальне опосередковане визначення поняття майнових прав дано в ст. 49 Закону України «Про заставу», відповідно до вимог якої заставодавець може укласти договір застави як належних йому на момент укладення договору прав вимоги по зобов'язаннях, в яких він є кредитором, так і тих, що можуть виникнути в майбутньому [1].

У договорі застави прав має бути вказана особа, яка є боржником по відношенню до заставодавця. Заставодавець зобов'язаний повідомити свого боржника про здійснену заставу прав.

Строкове право вимоги, яке належить заставодавцю-кредитору, може бути предметом застави тільки до закінчення строку його дії.

У договорі застави прав, які не мають грошової оцінки, вартість предмета застави визначається угодою сторін.

Застава цінних паперів, які можуть бути передані шляхом вчинення передавального запису, здійснюється шляхом індосаменту і вручення заставодержателю індосованого цінного паперу.

Застава цінного паперу, який не передається шляхом індосаменту, здійснюється за угодою заставодержателя і особи, на ім'я якої було видано цінний папір.

За угодою сторін заставлені цінні папери можуть бути передані на зберігання в депозит державної нотаріальної контори, приватного нотаріуса або банку.

Заклад – застава рухомого майна, при якій майно, що становить предмет застави, передається заставодавцем у володіння заставодержателя.

За угодою заставодержателя із заставодавцем предмет застави може бути залишено у заставодавця під замком та печаткою заставодержателя (тверда застава). Індивідуально визначена річ може бути залишена у заставодавця з накладенням знаків, які засвідчують заставу.

Наприклад, предметом застави є паливно-мастильні матеріали, які містяться в цистернах і збереження цих предметів застави може бути здійснено шляхом опломбування цистерн.

Отже, комерційні банки використовують все більший спектр видів застав в своїй діяльності, що диктується сучасними умовами.

Висновки

Отже, під способами забезпечення виконання зобов'язань розуміються передбачені законодавством чи договором спеціальні засоби майнового характеру, які стимулюють належне виконання боржником зобов'язань шляхом встановлення додаткових гарантій, задоволення вимог кредитора. Застава виникає внаслідок двох підстав – договору чи закону. У практичній діяльності вітчизняних банків більшість заставних відносин виникає через договір, тобто умови про заставу можуть бути включені в кредитний договір, але як правило, договір про заставу укладається окремо від кредитного договору. Під формою забезпечення повернення банківської позички слід розуміти конкретне джерело погашення боргу, юридичне оформлення права кредитора на його використання, організацію контролю банку за достатністю даного джерела. Предметом застави можуть бути майно та майнові права. Предметом застави може бути майно, яке відповідно до законодавства України може бути відчужено заставодавцем та на яке може бути звернено стягнення, також предметом застави може бути майно, яке стане власністю заставодавця після укладення договору застави, в тому числі продукція, плоди та інші прибутки (майбутній урожай, приплід худоби тощо), якщо це передбачено договором.

Існують окремі види застави: іпотека – застава нерухомого майна, що залишається у володінні заставодавця або третьої особи; заклад – застава рухомого майна, що передається у володіння заставодержателя або за його наказом – у володіння третій особі; податкова застава. З точки зору здійснення застави існує два варіанти: застава, за якою предмет застави передається банку; застава, за якою предмет застави залишається у заставника.

Національний банк України шукає постійні заходи щодо удосконалення розрахунку резерву за кредитними операціями та мінімізації кредитних ризиків, що призвело до прийняття постанови Правління Національного банку Укра-

їни від 25.01.2012 №23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», в якому прийняте забезпечення залежно від рівня ліквідності поділяється на чотири групи.

У практичній діяльності банків виділяють окремі види застав, які забезпечують кредитні зобов'язання, а саме: застава нерухомості (іпотека); застава будівель і споруд; застава майнового комплексу підприємства; застава землі; застава житлових будинків і квартир; застава транспортних засобів; застава товарів в обороті; застава майнових прав; застава цінних паперів; заклад.

Список використаних джерел

1. Закону України «Про заставу». [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. Заголовок з екрану.

2. Банківські операції: Підручник. — 2-ге вид., випр. і доп./ А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За ред. д.е.н., проф. А.М. Мороза. — К.: КНЕУ, 2002. — 476 с.

3. Постанови Правління Національного банку України від 25.01.2012 №23 «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями». [Електрон. ресурс] — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. Заголовок з екрану.

4. Земельний кодекс України. [Електрон. ресурс] — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>. Заголовок з екрану.

5. Кредитна система України і банківські технології: Навчальний посібник: 2 книга. За ред. д.е.н., проф. І.В. Сала. — Львів: ЛБІ НБУ, 2002.

6. Гриджук Д.М., Олійник В.О. Застава як спосіб забезпечення виконання зобов'язань. — К.: Орієнтир, 2002. — 324 с.

УДК 658.5

Т.І. ДЬОЛОГ,
к.е.н., Міжрегіональна академія управління персоналом

Процес стратегічного планування на підприємствах у сучасних умовах господарювання

У статті надається характеристика процесу стратегічного планування. Висвітлюється специфіка його здійснення на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Розглядаються стратегічний ланцюг, принципи, основні етапи і методи стратегічного планування.

Ключові слова: стратегічне планування, процес стратегічного планування, стратегічний ланцюг, стратегія, методи планування, стратегічний аналіз.

В статье описывается процесс стратегического планирования. Раскрывается специфика его осуществления на предприятии в современных условиях хозяйствования. Рассматриваются стратегическая цепь, принципы, основные этапы и методы стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, процесс стратегического планирования, стратегическая цепь, стратегия, методы планирования, стратегический анализ.

The strategic planning process is shown in the article. Specific of its realization on an enterprise in modern conditions is studied. Strategic chain, principles, main stages and methods of the strategic planning are also considered.

Keywords: strategic planning, strategic planning process, strategic chain, strategy, methods of planning, strategic analysis.

Постановка проблеми. Складність ринкових відносин в Україні призвела до виникнення необхідності застосування на вітчизняних підприємствах стратегічного управління, без якого сучасне підприємство, що функціонує в змінному ринковому середовищі, не може досягти достатнього рівня конкурентоспроможності, належної ефективності управлінських і виробничих процесів.

Стратегічне планування як надзвичайно важлива складова (функція) стратегічного управління також посіло чільне місце у вітчизняному менеджменті. Але, незважаючи на визнану науковцями і керівниками безперечну важливість його впливу на ефективність діяльності господарюючого суб'єкта, воно, на жаль, у багатьох випадках не виконується належним чином, що в результаті призводить до зниження зазначеної ефективності і погіршення загальної конкурентної позиції підприємства на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процес стратегічного планування і специфіка його здійснення на підприємствах досліджувалися багатьма вітчизняними і зарубіжними науковцями, зокрема такими, як А.Г. Балог, І.Б. Гурков, О.А. Добровенко, О.О. Романов, В.Л. Фесюк, Е.О. Юрій тощо [1–6].

Спираючись на здійснений аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців, можна стверджувати, що на сьогодні існує значна кількість різноманітних та доволі супе-

речливих підходів і поглядів стосовно здійснення процесу стратегічного планування на підприємствах, що в цілому визначає необхідність у проведенні нового етапу дослідження в даному напрямі.

Метою статті є розгляд процесу стратегічного планування, зокрема висвітлення специфіки його здійснення на підприємствах в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. В існуючій ринковій ситуації, враховуючи значну конкуренцію, вітчизняним підприємствам неможливо ефективно функціонувати без здійснення належного стратегічного планування.

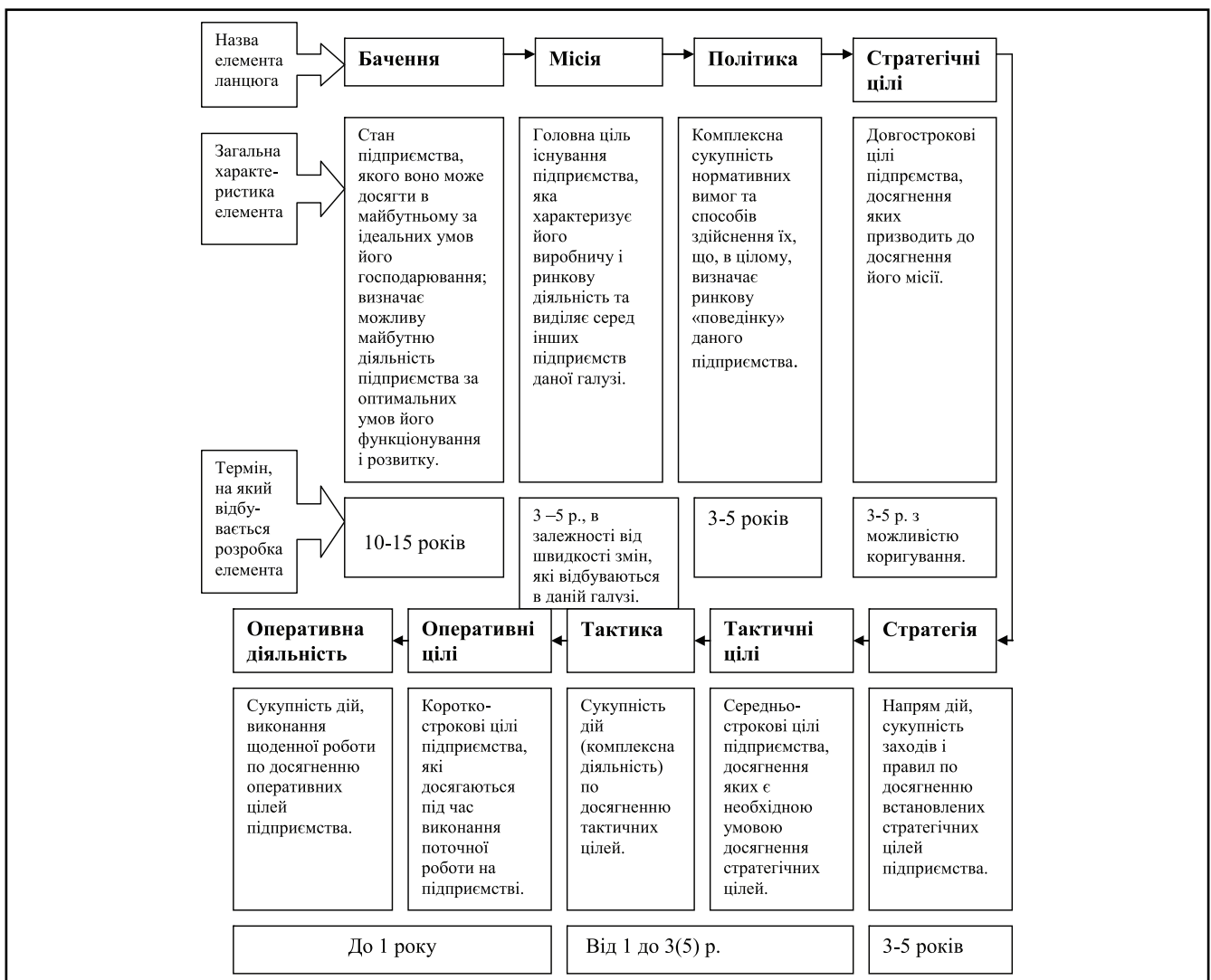
Процес стратегічного планування є важливою функцією (складовою) загального стратегічного управління підприємством. В узагальненому вигляді стратегічне планування можна визначити як набір рішень і дій, які пов'язані з розробкою обґрунтованих взаємопов'язаних стратегій та ефективних методів їх реалізації, що в цілому має призвести до досягнення підприємством його місії.

Необхідно зазначити, що численні школи та підходи, які виникли за останні 40 років, запропонували найрізноманіт-

ніші визначення та моделі стратегічного процесу [3, с. 31]. Як зазначає І.Б. Гурков [2], наявність стратегічного процесу на комерційному підприємстві характеризується трьома спільними ознаками, відносно яких спостерігається консенсус у науковому середовищі – стратегічні цілі, стратегічна рефлексія, стратегічні дії.

Сучасне стратегічне планування передбачає розробку стратегічного ланцюга, який є сукупністю взаємопов'язаних елементів, наведених нижче (див. рис.).

Слід зауважити, що до стратегічного планування прийнято застосовувати системний підхід, який полягає у розгляді виробничих, управлінських і підприємницьких проблем господарюючого суб'єкта не відокремлено, а в комплексній єдності. Загалом, у процесі планування мають вирішуватися такі важливі завдання, як пристосування підприємства до змін, які відбулися в зовнішньому середовищі; внутрішній розподіл ресурсів і координація; організація передбачення змін тощо. При цьому високоефективний процес стратегічного планування має базуватися на таких принципах:



Стратегічний ланцюг підприємства

Джерело: складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1) принцип повноти, який передбачає охоплення планування усіх напрямів діяльності господарюючого суб'єкта;

2) принцип точності, який полягає в необхідності здійснення в процесі планування максимізації точності і достовірності всіх параметрів, що розглядаються;

3) принцип безперервності, що полягає в безперервності здійснення планування на підприємстві;

4) принцип економічності, за яким ефект від реалізації запланованих дій має перевищувати загальну суму витрат на планування;

5) принцип масовості, який передбачає залучення керівництвом до процесу планування підлеглих з різних функціональних відділів.

Ураховуючи сучасні умови ведення бізнесу, О.А. Добровенко [3] виділяє такі етапи процесу стратегічного планування: 1) вироблення стратегії, 2) стратегічний аналіз, 3) стратегічне програмування, 4) стратегічний контроль, 5) коригування стратегії [3, с. 31]. Але, на нашу думку, враховуючи той факт, що базою для розробки стратегії підприємства є аналіз його зовнішнього і внутрішнього середовища, доречніше було б поставити етап «стратегічний аналіз» перед етапом «вироблення стратегії». Також етапу «вироблення стратегії» доцільно надати назву «встановлення цілей і розробка стратегії», що, на нашу думку, розкриє поетапність стратегічного планування більш чітко. Тоді етапи процесу стратегічного планування набудуть наступної послідовності:

- стратегічний аналіз;
- встановлення цілей і розробка стратегії;
- стратегічне програмування;
- стратегічний контроль;
- коригування стратегії.

В.Л. Фесюк [5] вважає, що під стратегічним аналізом підприємства слід розуміти науковий метод пізнання характеру впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, а також передового досвіду підприємств-аналогів на економічне становище підприємства в перспективі. Автор також зазначає, що переважна більшість вчених єдині у визначенні мети та об'єкта стратегічного аналізу. Так, під метою стратегічного аналізу розуміють змістовний і формальний опис об'єктів дослідження, виявлення тенденцій, особливостей, можливих напрямків розвитку підприємства. Предметом стратегічного аналізу є концептуальні напрями функціонування і розвитку підприємства, його організаційні, економічні та інформаційні ресурси та можливості, які розглядаються з погляду нарощування стратегічного потенціалу підприємства та зміцнення його позицій у довгостроковій перспективі [5, с. 186].

Можна погодитися з думкою деяких науковців [4], які зазначають, що певні зміни прийнятої методики аналізу середовища дозволили б покращити вітчизняний менеджмент. Зокрема, такими заходами може стати здійснення SWOT-аналізу за контрольним переліком ефектів впливу факторів та введення в таблицю SWOT-аналізу індикаторів

зміни кожного з цих факторів. При цьому керівники підприємств матимуть такі можливості:

– по-перше, проявити не лише власний досвід, а й протестувати повноту відомостей про ринок;

– по-друге, використати контрольний перелік факторів як концентрат досвіду провідних світових експертів, звузити коло пошуку ключових факторів;

– по-третє, за допомогою індикаторів спостерігати за ключовими змінами на ринку, тобто створити систему швидкого попередження ризиків і можливостей [4, с. 119].

Стратегічний аналіз, який здійснюється підприємством, прийнято класифікувати за такими ознаками:

– за рівнями управління зазначений аналіз буває корпоративний, функціональний і дивізіональний;

– за функціональним напрямом – виробничий, фінансовий, маркетинговий, інвестиційний, соціальний, технологічний тощо;

– за змістом – загальний, локальний, тематичний тощо;

– за інформаційною базою, яка використовується в процесі аналізу – інформація з офіційних джерел, закрита інформація, бенчмаркінг, інформація ЗМІ;

– за часовим проміжком – довго-, середньо-, короткостроковий, епізодичний;

– за сегментом прогнозування – ринкові ризики, інвестиційна привабливість підприємства, зміна ринкової частки, комплексна ефективність менеджменту, рентабельність (прибутковість) діяльності тощо;

– за напрямками дослідження, яке проводиться, – аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, аналіз підприємств-конкурентів.

Розробка стратегії – це процес створення стратегії розвитку підприємства, яка відповідає його місії і стратегічним цілям. Розробкою стратегії в переважній більшості займається вище керівництво підприємства, враховуючи при цьому баланс між плануванням і випадковістю, а також методи управління випадковими подіями.

Доволі доречне визначення категорії «стратегія» запропонував А.Г. Балог [1]. Автор дотримується думки, що стратегія – це деякий набір рішень, які спрямовують і формують майбутні дії підприємства, які складно змінити після їх прийняття і які справляють найбільший вплив на досягнення підприємством його стратегічних цілей [1, с. 91].

Однією з ознак ефективності стратегії є її раціональність. Для цього її необхідно структурувати і подати у вигляді детального плану з періодами, проміжними показниками досягнення завдань на період і відповідальними особами. Залежно від обраного об'єкта стратегічного планування розрізняють: корпоративну стратегію, бізнес-стратегію, функціональну стратегію [6, с. 38].

Під стратегічним програмуванням розуміють процес розробки планів і програм виконання стратегій підприємства, а також вдосконалення і впровадження отриманих результатів. Виходячи із зазначеного стратегічним програмуванням

передбачається здійснення таких етапів, як формування та роз'яснення конкретної стратегії; деталізація та доопрацювання зазначеної стратегії; зміна стратегії, яку було розроблено раніше.

Стратегічний контроль передбачає здійснення спостереження за всіма напрямками виробничої і невиробничої діяльності підприємства. Він спрямований на забезпечення відповідності виконуваної діяльності встановленим цілям і передбачає виконання чотирьох етапів: визначення стандартів оцінювання; створення системи вимірювання, що надасть можливість визначити ступінь досягнення визначених раніше цілей, порівняння отриманих результатів зі стандартами, які встановили на першому етапі; оцінювання зазначених результатів діяльності.

Під коригуванням стратегії розуміють внесення керівниками необхідних змін у стратегічні плани, що в цілому мають відповісти змінам середовища функціонування підприємства.

Слід зауважити, що процес стратегічного планування на підприємстві прийнято здійснювати за допомогою спеціальних методів.

Цільовий метод планування передбачає здійснення такого планування, яке базуватиметься на ринкових потребах споживачів і попиту на товари та послуги.

Ресурсний метод передбачає зосередження на ресурсній забезпеченості підприємства.

Екстраполяційний метод базується на твердженні, що розвиток ринку відбуватиметься аналогічними темпами, що і на момент здійснення планування.

Інтерполяційний метод – це метод планування протилежний методу екстраполяції. Передбачає встановлення цілей підприємства на майбутнє, які визначатимуть значення встановлених величин планових показників.

Висновки

Здійснивши дослідження в даному напрямі можна зробити такі висновки:

1. Стратегічне планування – набір рішень і дій, які пов'язані з розробкою обґрунтованих взаємопов'язаних стратегій і

ефективних методів їх реалізації, що в цілому має призвести до досягнення підприємством його місії.

2. В основу стратегічного планування на підприємстві має бути покладений системний підхід.

3. Важливою складовою стратегічного планування є розробка стратегічного ланцюга, який подається нами в даній науковій роботі.

4. Високоєфективний процес стратегічного планування обов'язково має базуватися на принципах повноти, точності, безперервності, економічності і масовості.

5. Процес стратегічного планування складається з п'яти основних взаємопов'язаних етапів: стратегічного аналізу; встановлення цілей і розробки стратегії; стратегічного програмування; стратегічного контролю; коригування стратегії.

6. Планування на підприємстві може здійснюватися за допомогою цільового, ресурсного, екстраполяційного і інтерполяційного методів.

Список використаних джерел

1. Балог А.Г. Упорядочивание процесса разработки стратегии предприятия / А.Г. Балог // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №6, Т. 3 (164). – С. 89–93.
2. Гурков И.Б. Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка творческого синтеза и эмпирической апробации / И.Б. Гурков // Российский журнал менеджмента. – 2007. – №2. – С. 3–28.
3. Добровенко О.А. Еволюція поняття стратегічного планування / О.А. Добровенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – №8(123). – С. 29–32.
4. Романов О.О. Аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на ефективність маркетингу / О.О. Романов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №6, Т. 3 (164). – С. 114–119.
5. Фесюк В.Л. Окремі питання теоретичних засад стратегічного аналізу підприємства / В.Л. Фесюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №5, Т. 2 (136). – С. 185–188.
6. Юрій Е.О. Роль фінансового планування у процесі планування та реалізації стратегії / Е.О. Юрій // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Зб. наук. праць. Вип. 3 (16): Економічні науки. – Чернівці, Технодрук, 2009. – С. 37–43.

УДК 330.131.7:658

О.М. ГЕРАСИМЕНКО,
к.е.н., доцент, Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького

Особливості побудови реєстру ризиків на основі ідентифікованих подій

У статті розкриваються особливості базових основ побудови реєстру ризиків для вітчизняних компаній в умовах мінливості зовнішнього та внутрішнього середовища. Обґрунтовано необхідність розробки реєстру ризиків компаній та проведення аналізу внутрішнім струк-

турним підрозділом з управління ризиками при прийнятті управлінських рішень.

Ключові слова: ризик, реєстр ризиків, ранжування, ідентифікація, реєстр, загрози, ймовірність.

В статье раскрываются особенности базовых основ построения реестра рисков для отечественных компаний в условиях изменчивости внешней и внутренней среды. Обоснована необходимость разработки реестра рисков компаний и проведения анализа внутренним структурным подразделением по управлению рисками при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: риск, реестр рисков, ранжирование, идентификация, регистр, угрозы, вероятность.

The article describes the features of the basic foundations of risk registry for domestic companies in a variation of the external and internal environment. The necessity of developing risk register of companies and analyzing internal subdivision risk management in decision making.

Keywords: risk, risk register, rank, identification, register, threat likelihood.

Постановка проблеми. Актуальність управління ризиками не викликає сумнівів, однак впровадження методів управління ризиками дуже проблематичне, якщо не скоординовані процеси формування інформаційної бази, аналізу, планування та контролю ризиків.

Система управління ризиками – це комплексний підхід до вирішення проблеми контролю над ризиками, що виникають у ході діяльності компанії, що включає програму контролю над виконанням поставлених завдань, оцінку ефективності проведених контрзаходів і інших заходів, а також систему заохочення на всіх рівнях організації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У загальній теорії управління ризиками існують ґрунтовні наукові напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як Є.В. Бортнікова, В.В. Вітлінський, О.С. Дуброва, Л.І. Донець, А. Лобанов, В.В. Лук'янова, Н.І. Машина, Р.К. Поляков, А.О. Старостіна, О.Д. Шарапов, Д.А. Штефанич.

Метою статті є визначення ролі побудови реєстру ризиків компанії та обґрунтування необхідності його формування для підвищення ефективності системи управління ризиками.

Виклад основного матеріалу. У реєстрі визначаються фактори ризику, які можуть виникати, можливі ризикові події та наслідки їх настання, з якими може зіткнутися компанія, заходи з управління інформаційними ризиками. Як правило, в рамках постановки системи управління ризиками реєстр опрацьовується досить докладно для всіх видів ризиків, включаючи причинно-наслідкові зв'язки між ними. Далі кожен ризик, наведений у реєстрі, необхідно ранжувати виходячи з ймовірності настання ризикового події та оцінки можливого збитку. Таке ранжирування служить базою створення карти інформаційних ризиків. Взагалі, карта ризику є потужним інструментом для їх аналізу і угруповання по пріоритетах. Карта ризиків, включаючи і інформаційні ризики, виконує важливу роль в оцінці стратегічних дій компанії, в прогнозуванні та плануванні її діяльності. Процес її створення є складним і часто вимагає залучення зовнішніх консультантів.

Для забезпечення системного підходу до управління ризиками існує необхідний комплекс документів, таких як:

1. Політика управління ризиками.
2. Корпоративний стандарт управління ризиками.
3. Методології управління ризиками (регламенти, форми звітів).
4. Реєстр ризиків.
5. Положення про підрозділ з управління ризиками.
6. Посадові інструкції, що включають функції з управління ризиками.
7. Карта ризиків.

Реєстр ризиків є одним із найважливіших документів, яким керується у своїй діяльності підрозділ з управління ризиками. Тож необхідно з'ясувати, що даний документ представляє собою.

Реєстр ризиків – це документ, що містить результати якісного аналізу ризиків, кількісного аналізу ризиків та планування реагування на ризики. Реєстр ризиків докладно розглядає всі відомі ризики і включає опис, категорію, причину, ймовірність, вплив на цілі, передбачувані дії у відповідь, власників і поточний стан. Реєстр ризиків є елементом плану управління ризиками у компанії.

Ідентифікація ризиків та наявність реального об'єктивного погляду на наявні ризики є однією з основ ефективного управління ризиками, які сприяють у досягненні поставлених цілей компанії.

Результатом ідентифікації ризиків має стати реєстр ризиків, який міститиме перелік виявлених ризиків; потенційні реакції на них з боку підприємства; основні фактори, які зумовлюють виявлені ризики; та додаткові категорії, введені в процесі ідентифікації [1].

Ідентифікація ризиків надає інструмент для реєстрації та заявлення можливих негативних подій, які можуть негативно вплинути на досягнення цілей і завдань, поставлених перед компанією і кожним його працівником, а також визначення напрямку і необхідності удосконалення процесу управління ризиками. Ідентифікація ризиків дозволяє підвищити рівень впевненості в досягненні поставлених завдань шляхом отримання огляду ризиків та їх основних характеристик, визначення взаємозв'язку ризиків одне з одним, ранжирування рівня ризиків компанії, підвищення обізнаності про ризики і методи їх управління, а також концентрації уваги на найбільш критичних ризиках.

Власник ризику – це особа (працівник / структурний підрозділ / уповноважений орган), відповідальна за всі аспекти управління визначеним ризиком, зокрема, зниження ймовірності реалізації ризику та / або зниження можливого впливу наслідків від реалізації ризику на компанію.

Властивий ризик – це ризик для компанії у відсутності дій з боку керівництва по зміні ймовірності виникнення або ступеня впливу даного ризику;

Залишковий ризик – це ризик, що залишається після прийняття працівниками компанії заходів з реагування на ризик.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Компанія ідентифікує потенційні події, які можуть впливати на організацію та визначає, чи становлять вони собою можливості або ризики. Події з негативним впливом являють собою ризики, які вимагають проведення оцінки та термінового реагування. Події з позитивним впливом являють собою можливості, враховані в процесі розробки стратегії і встановлення цілей на майбутнє. При ідентифікації подій розглядаються різні внутрішні і зовнішні фактори, спроможні викликати ризики і відкрити можливості в масштабах всієї компанії.

Кожен працівник структурного підрозділу компанії на постійній основі ідентифікує й оцінює ризики, що впливають на досягнення поставлених цілей та завдань перед компанією і зокрема перед кожним працівником. Своє бачення наявних ризиків кожен працівник відображає в опитувальних листах або під час інших заходів, що проводяться відповідальним підрозділом з управління ризиками, спрямованих на ідентифікацію та оцінку ризиків для компанії.

Реєстр ризиків переглядається, уточнюється або доповнюється на щорічній основі та/ (або) по мірі надходження інформації про ризики, що надається структурними підрозділами компанії при ідентифікації нових або зміни статусу існуючих ризиків до підрозділ компанії, відповідального за управління ризиками. При включенні до реєстру ризиків нового або зміни статусу існуючого ризику з потенційним впливом вище рівня стримуючої здатності та високою ймовірністю його реалізації, структурний підрозділ компанії, відповідальний за управління ризиками доводить інформацію про такий ризик з пропозиціями про його мінімізацію до відома президента компанії.

Дана інформація реєструється в реєстрі в процесі ідентифікації. Крім того, в реєстрі передбачені поля, які заповнюються в процесі подальшої роботи, зокрема при оцінюванні і обробці ризиків. Вони визначають:

- ймовірність настання ризику;

- тяжкість наслідків;
- можливі заходи регулювання та фінансування даного ризику;
- способи контролю рівня ризику та ефективності управління ним.

На основі ідентифікованих подій складається реєстр ризиків, який являє собою систематизований перелік усіх ризиків, з якими стикається компанія. Підрозділ, відповідальний за управління ризиками, щорічно подає керівництву компанії реєстр ризиків на консолідованій основі за визначеною формою [табл. 1].

Для ідентифікації ризиків використовується комбінація різних методик та інструментів. Події ідентифікуються як з точки зору минулого досвіду, так і з точки зору майбутніх можливих подій.

Ідентифікація ризиків на основі поставлених цілей і завдань. На основі поставлених цілей або системи збалансованих показників визначаються потенційні події, які можуть вплинути на їх досягнення. Події ідентифікуються власниками ризиків і проходять узгодження з відповідальним підрозділом по управлінню ризиками, і на цій основі складається (або коректується або доповнюється) реєстр ризиків – перелік ризиків, властивих конкретній організації і (або) пов'язаних з її діяльністю.

Галузеві та міжнародні порівняння. Реєстр ризиків складається на основі переліку потенційних подій, характерних для підприємств, подібних компаній і (або) дочірніх організацій по галузевій спеціалізації або функціональній діяльності.

Семінари та обговорення. Реєстр ризиків складається на основі організованого обговорення (мозковий штурм, круглий стіл і т.д.) потенційних подій, які можуть впливати на компанію і на досягнення її цілей, з працівниками компаній. Такі обговорення можуть проводитися в рамках кожного структурного підрозділу для визначення подій (ризиків), що

Таблиця 1. Реєстр ризиків

Підрозділ:

Посада: _____

Реєстр ризиків

[illegible]

РОЗРОБЛЕНО:

керівник підрозділу
П.І.

підпис

підпис

ПОГОДЖЕНО:

керівник підрозділу
П.І.Б.

підпис

підпис

впливають на діяльність кожного такого підрозділу, потім результати інтегруються в єдиний реєстр (або доповнюється / коректується існуючий реєстр)

Інтерв'ювання. Відповідальний підрозділ з управління ризиками, проводить цільове інтерв'ювання ключових працівників (експертів) компанії для відкритого обговорення існуючих і потенційних ризиків і шляхів їх управління. Зазвичай такі інтерв'ю проводяться з керівниками структурних підрозділів компанії.

База історичних даних ризиків і збитків, що відбулись. Компанія веде постійний моніторинг ризиків і збитків, що настали, інформація про які також дозволяє ідентифікувати події, що мають негативний ефект на діяльність товариства. Крім цього, база даних ризиків і збитків, що відбулись є доброю основою для кількісної оцінки ризиків. База даних формується на основі звітності структурних підрозділів компанії, а також може включати дані із зовнішніх джерел. Ідентифіковані події та ризики систематизуються у формі реєстру ризиків. Форма і рівень деталізації реєстру ризиків можуть змінюватися з розвитком системи управління ризиками. Групування ризиків може бути здійснене виходячи з природи ризиків, їх взаємозв'язку, а також на основі інших факторів (наприклад, використання конкретних методів управління ризиками).

Систематизація ідентифікованих ризиків дозволяє:

1) досягти послідовності в класифікації та кількісної оцінки ризиків, яка дозволяє покращити порівняння профілю ризиків (по бізнес-процесам, структурним підрозділам, проектам і т.д.);

2) надати платформу для побудови більш складних інструментів та технологій кількісної оцінки ризиків;

3) надати можливість для узгодженого керування та контролювання ризиків компанії.

Реєстр ризиків компанії являє собою перелік ризиків, з якими стикається компанія у своїй діяльності, розподілених за сімома основними категоріям ризиків, який також включає різні сценарії можливої реалізації ризику. По кожному ризику визначені власники ризику.

Для класифікації ризиків використовується групування ризиків за такими категоріями:

– *ризик втрати репутації* – ризик значного погіршення репутації компанії або її втрати внаслідок реалізації ризиків компанії;

– *стратегічний ризик* – ризик виникнення збитків внаслідок зміни або помилок (недоліків) при визначенні та реалізації стратегії діяльності і розвитку компанії, зміни політичного середовища, регіональної кон'юнктури, галузевого спаду, і інших зовнішніх факторів системного характеру;

– *фінансовий ризик* – включає ризики, пов'язані зі структурою капіталу компанії, зниженням прибутковості, коливаннями валютних курсів, кредитними ризиками та коливаннями процентних ставок і т.д.;

– *інформаційно-технологічний ризик* – ризик втрат внаслідок збоїв і відмов інформаційних систем, програм або баз

даних, систем передачі інформації і іншого технологічного обладнання, необхідного для здійснення діяльності компанії;

– *крайновий ризик* – ризик нездатності контрагента виконувати свої зобов'язання перед компанією внаслідок зміни економічної ситуації, політичної обстановки, появи обмежень державних органів іноземної держави і т.п.;

– *проектний ризик* – ризик втрат, пов'язаний з неналежною реалізацією поточних інвестицій, а також інвестиційних проектів, передбачених інвестиційною програмою компанії, в тому числі невиконання інвестиційної програми;

– *екологічний ризик* – ризик нанесення шкоди навколишньому середовищу в результаті діяльності компанії;

– *операційний ризик* – ризик виникнення збитків у результаті недоліків або помилок в ході здійснення внутрішніх процесів, допущених з боку працівників (включаючи ризики персоналу), функціонування інформаційних систем і технологій (технологічні ризики), а також внаслідок зовнішніх подій;

– *нормативний (правовий) ризик* – ризик виникнення втрат внаслідок недотримання компанією вимог законодавства, у тому числі нормативних правових актів, а також внутрішніх правил та процедур;

– *виробничий ризик* – ризик втрат, що виникає внаслідок недотримання заходів безпеки на залізничному транспорті, який може привести до наступних наслідків: аварії; особливі випадки браку в роботі; ускладнення в роботі; до інших порушень безпеки руху.

Відповідальним за проведення заходів з ідентифікації ризиків та формування реєстра ризиків є відповідальний підрозділ з управління ризиками. Реєстр ризиків підлягає узгодженню з власниками ризиків. Структурні підрозділи компанії відповідальні за надання інформації про ризики в структурний підрозділ компанії, відповідальний за управління ризиками [2].

У результаті формується великий список можливих ризиків. Застосовуючи правило 80/20 (20% ризиків викликають 80% проблем), кількість ризиків обмежується прийнятним рівнем. У разі відсутності статистичної інформації про виникнення ризиків обмеження рекомендовано виконувати після проведення їх якісної оцінки.

Реєстр ризиків повинен містити всі внутрішні і зовнішні ризики компанії. Він розробляється, періодично оновлюється і затверджується відповідно до корпоративного стандарту управління ризиками. Реєстр ризиків має містити інформацію про кореляції між ризиками. Іншими словами, в реєстрі ризиків компанії повинна міститися інформація про причинно-наслідкові зв'язки між ризиками, що містяться в реєстрі ризиків компанії [3].

При відсутній можливості якось зменшити ймовірність виникнення ризику обирається стратегія на мінімізацію наслідків виникнення ризику. Основним інструментом протидії ризикам цього типу є створення запасів і резервів. Прикладом такого ризику може служити затримка при митному оформленні, а на вирішення можливих проблем буде

Таблиця 2. Приклад реєстру ризиків на етапі планування реагування на ризики

№	Ризик	Індекс ризику	Відповідальна особа	Стратегія	Поточний статус
1	Невиконання строків фінансування замовником	12	Петренко О.А.	Фінансування робіт виконувати за рахунок власних ресурсів	Ризик не реалізований
2	Відсутність чітких строків технічної підтримки	12	Іваненко Г.Д.	Повідомити замовника про обсяги та строки технічної підтримки. Запропонувати замовнику підписати договір на розширену технічну підтримку	Ризик не реалізований
3	...				
4					

необхідно затратити додатковий час. Результатом даного етапу є додавання до реєстру ризиків плану дій на випадок запланованих позаштатних ситуацій. Приблизний формат реєстру ризиків на даному етапі представлений в табл. 2.

Отримана з різних джерел інформація про виявлені ризики збирається в інформаційній системі з управління ризиками. Її основою є так званий реєстр ризиків. У ньому зібрані дані структуруються певним чином (зазвичай у табличному вигляді), що дозволяє їх наочно представляти і порівнювати. Єдиної рекомендованої форми реєстру немає. Однак у більшості випадків в ньому присутні поля, що визначають для кожного ризику:

- категорію за різними критеріями класифікації;
- види цінностей, підданих дії даного ризику;
- основні причини реалізації ризику;
- опис небезпечних подій;
- види впливу небезпечних подій на цінності при реалізації даного ризику;
- перелік факторів, що впливають на ймовірність і тяжкість реалізації ризику (фактори ризику);
- співробітників або підрозділу, відповідальних за роботу з даним ризиком.

Подання щодо повноти (ступеня деталізації) інформації по кожному полю також різні. Зайве деталізована інформація вимагає великих трудових витрат на її збір і реєстрацію, вона може погано піддаватися формалізації і обробці. У той же час поверхневий опис не дозволяє виявляти аспекти ризику. Завданням ризик-менеджера є вибір такої структури і формату заповнення реєстру ризиків, які найбільш адекватно відповідають цілям системи управління ризиками та наявним трудовим і інформаційним ресурсів організації.

У реєстрі ризиків має міститися інформація про причини і наслідки кожного ризику, при цьому логічно, що в якості причин і наслідків одного ризику (випадкової події) можуть бути зазначені інші ризики (випадкові події), що містяться в реєстрі. Тим самим може забезпечуватися інформація про причинно-наслідкові зв'язки між ризиками компанії в реєстрі [4].

Оновлення реєстру ризиків відбувається на підставі інформації, одержуваної від якісного аналізу ризиків:

- список пріоритетів ризиків проекту;
- ризики, згруповані за категоріями;
- список ризиків, що вимагають негайного реагування;
- список ризиків для додаткового аналізу і реагування;

– список ризиків з низьким пріоритетом, що потребують спостереження;

– тренди результатів якісного аналізу ризиків.

У процесі ідентифікації ризиків починається формування реєстру ризиків, в процесі якісного аналізу ризиків виконується його оновлення, під час кількісного аналізу ризиків відбувається повторне оновлення реєстру. Реєстр ризиків є складовою частиною плану управління компанією. Результат аналізу, у вигляді розподілу кумулятивних ймовірностей, з урахуванням толерантності до ризику учасників проекту, дозволяє коригувати вартісну і тимчасову складові резерву на непередбачені обставини. Тренди результатів кількісного аналізу ризиків можуть сприяти ухваленню рішень, що впливають на реагування на ризики.

Можливі труднощі при формуванні реєстру ризиків:

1. Поверхнева або надмірна деталізація при визначенні ризиків компанії;
2. Ігнорування внутрішніх або зовнішніх факторів при виявленні ризиків;
3. Визначення власників ризиків і заходів з управління ризиками.

Замість того, щоб заповнювати реєстр загальними ризиками, що не потребують спеціального реагування, крім належного виконання робіт, необхідно звертати увагу на виявлення реальних ризиків, що можуть бути неочікувані. Це ризики, що потребують спеціальної уваги та планування рішень про те, як і що з ними робити, так як вони не відносяться до стандартних робочих процедур. Типові ризики для діяльності компанії повинні бути розташовані окремо від реєстру ризиків, а до нього заносити лише ті ризики, що становлять реальну загрозу або можливість.

Висновки

Отже, за непотрапляння типових ризиків до реєстру ризиків відповідає ризик-менеджер. Саме він приймає рішення про те, чи є пропонувані ризик обґрунтованими та чи необхідно його включати до реєстру ризиків. Він повинен мати чітку позицію щодо того, що має включатися до реєстру ризиків, а що ні та чому саме. Саме це гарантує виключення загальних ризиків (а також таких елементів, що не є ризиками як факти, проблеми, причини, дії, небезпеки тощо), що допоможе зберегти реєстр ризиків для тих ризиків, що становлять серйозну загрозу компанії.

Список використаних джерел

1. Ніколайчук М.В. Ідентифікація ризиків підприємства / М.В. Ніколайчук, О.О. Терещенко – Матеріали наукової конференції [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org/nikolaychuk-mv-den-prof-tereschenko-oo-identifikatsiya-rizikiv-pidpriemstva/>
2. Старинская А. Ставка на карту рисков / А. Старинская // «СТРАТЕГИИ». – 2007. – №6.

3. Risk Management: предотвращение проблем vs. ведение регистра рисков [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://habrahabr.ru/post/128370/>

4. Грекул В.И. Управление внедрением информационных систем / В.И. Грекул, Н.Л. Коровкина, Г.Н. Денищенко – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.intuit.ru/department/itmngt/isiman/7/3.html>

УДК 332:324.2

О.В. ВЕЛИЧКО,
к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Стратегічні пріоритети ефективного використання земельного потенціалу сільськогосподарських підприємств

У статті розглянуто екологічні проблеми землекористування, чинники погіршення екологічного стану земельних ресурсів регіону та обґрунтовано стратегічні заходи щодо підвищення рівня ефективного використання земельного потенціалу на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: земля, потенціал, земельні ресурси, ефективність, сільськогосподарські підприємства.

В статье рассмотрены экологические проблемы землепользования, факторы ухудшения экологического состояния земельных ресурсов региона и обоснованы стратегические принципы относительно повышения уровня эффективного использования земельного потенциала на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: земля, потенциал, земельные ресурсы, эффективность, сельскохозяйственные предприятия.

In the article the ecological problems of land-tenure, factors of worsening of the ecological state of the landed resources of region and grounded strategic principles, are considered in relation to the increase of level of the effective use of the landed potential in agricultural enterprises.

Keywords: earth, potential, landed resources, efficiency, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. На сучасному етапі функціонування ринкової економіки в Україні особливої актуальності набувають питання підвищення ефективності використання і відтворення земельного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Кардинальні зміни земельних відносин, які склалися за час проведення земельної реформи в нашій країні, визначили новий характер і зміст соціально-економічних проблем землекористування: утворення нової земельної власності, її поділ і збільшення, передача прав на

земельні ділянки (паї) землекористувачам, передача земель в оренду, впорядкування земельної власності з ліквідацією недоліків, охорона земель і раціональне землекористування. Виникла потреба максимального задоволення економічних інтересів землевласників і землекористувачів, найбільш повного й ефективного використання виробничого потенціалу господарств і закріплених за ними земель при суворому дотриманні особливих режимів і умов використання земельних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначальна роль створення умов економічного регулювання земельних відносин зумовлена ефективністю використання та відтворення останніх. На сьогодні цими питаннями займаються такі вчені, як А.М. Третяк, В.М. Трегубчук, П.Т. Саблук, М.Г. Ступень, В.Я. Месель-Веселяк, Г.Д. Гуцуляк, Д.І. Добряк, І.Р. Михасюк, Є.Й. Майовець, М.М. Федоров, та багато інших. Головна проблематика досліджень вчених зводиться до вдосконалення методичних положень підвищення ефективності використання земельного потенціалу України. Однак, високо оцінюючи надбання вітчизняних та зарубіжних вчених, звертаємо увагу на те, що ефективність використання земельного потенціалу сільськогосподарського призначення потребує подальшого поглибленого вивчення і вдосконалення.

Метою статті є вивчення сучасного стану земельних ресурсів у сфері соціально-економічних перетворень та розробка пропозицій щодо підвищення рівня ефективного використання земельного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах регіону.

Виклад основного матеріалу. Проблема ефективності використання земельних ресурсів в Україні дедалі більше ускладнюється у зв'язку з наростаючою комплексністю її характеру. Особливо це стосується таких аспектів, як технологічний, економічний, соціальний та екологічний. На сьогодні рівень використання земель в Україні настільки критичний,

що подальша деградація потенціалу земельних ресурсів у сільському господарстві може мати катастрофічні наслідки.

Основними землевласниками і землекористувачами є сільськогосподарські підприємства та громадяни, яким надано у власність і користування 36,5 млн. га сільськогосподарських угідь, і в тому числі 30,9 млн. га ріллі, що відповідно становить 87,8 і 95,2% загальної площі цих угідь (табл. 1).

Земельна площа в користуванні сільськогосподарських підприємств становить 20,5 млн. га сільськогосподарських угідь, у тому числі 19,2 млн. га ріллі, що відповідно становить 56,4 і 62,2% земель сільськогосподарських підприємств і громадян. Із числа сільськогосподарських підприємств основними землевласниками і землекористувачами є недержавні сільськогосподарські підприємства, які використовують 19,7 млн. га землі сільськогосподарських угідь, або 95% земель аграрних підприємств. Частка сільськогосподарських угідь у користуванні державних сільськогосподарських підприємств становить всього 5%. В Україні спостерігається чітка тенденція до укрупнення господарств з метою підвищення ефективності виробництва, кращого використання техніки, засобів і предметів праці, трудових ресурсів і інших складових виробництва.

Рівень сільськогосподарського виробництва значною мірою зумовлюється якісним складом земель. Проте на ефективність використання землі впливають багато факторів, зокрема рівень розвитку продуктивних сил, ступінь розораності землі, структура посівних площ, частка меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь.

Однак, незважаючи на те, що в результаті створених можливостей за рахунок оренди земель у розмірах, необхідних для організації сільськогосподарських підприємств будь-яких форм господарювання на засадах спеціалізації, концентрації, вертикальної і горизонтальної інтеграції виробництва і переробки продукції, застосування інноваційних технологій для здійснення прибуткової діяльності не відбулося. Про це свідчать дані групування сільськогосподарських підприємств Київської області за обсягом прибутку (табл. 2).

Із підвищенням виробництва товарної продукції зростає прибуток аграрних підприємств та рівень рентабельності, а отже і ефективність виробничо-господарської діяльності

сільськогосподарських підприємств на основі раціонального землекористування. З наведених у табл. 2 даних видно, що господарська діяльність сільськогосподарських підприємств будь-яких організаційно-правових форм здійснювалася на орендованих засобах, ефективність виробництва виявилася занадто низькою і недостатньою для здійснення відтворювального процесу за рахунок власних коштів.

Варто зазначити, що господарства I групи є збитковими (–99 тис. грн.), де середня площа господарства становить 1330 га. Найбільш прибутковими виявилися господарства V групи, тут прибуток сягнув 879 тис. грн. на 100 га сільськогосподарських угідь. Нерентабельними виявилися також господарства I групи, а ось у V групі рівень рентабельності сягнув 78,1%.

Підвищення ефективності використання земельного потенціалу є однією з найважливіших народногосподарських проблем, успішне розв'язання якої сприятиме ефективному функціонуванню аграрних підприємств. Проте варто зауважити, що деградація ґрунтів є ознакою низької продуктивності. Причинами вказаних негараздів є незакінченість земельної реформи, зневаження технологіями їх раціонального використання, відсутність дієвих національної, галузевих і регіональних програм з охорони земель та ефективних екологічних важелів у землекористуванні, недосконалість нормативно-правової бази та зниження рівня керованості в землекористуванні. Але основною проблемою є низька ефективність виробництва, а деградація ґрунтів є її наслідком (вторинним питанням).

Зміна процесів у сільськогосподарському землекористуванні визначає рівень антропогенного впливу на навколишнє середовище, і зокрема на агроландшафти. Негативні зміни призводять до втрати корисних властивостей агроландшафтів. Так, інтенсивне використання сільськогосподарських земель призводить до деградації земель внаслідок дії природних і антропогенних чинників. Тому для використання сільськогосподарських земель важливими є раціональна (оптимальна) структура агроландшафтів, їх просторовий розвиток, що передбачає територіальну організацію сільськогосподарських угідь, виробництво економічно

Таблиця 1. Загальна земельна площа і розподіл сільськогосподарських угідь за землевласниками і землекористувачами (на початок 2012 року), тис. га

Показник	Загальна земельна площа сільськогосподарських земель	Сільськогосподарські угіддя	В тому числі		
			рілля	сіножаті	пасовища
Сільськогосподарські підприємства і громадяни	36739,4	36483,3	30980,9	1600,8	2952,6
Сільськогосподарські підприємства	20731,6	20499,3	19203,6	393	695,5
з них:					
державні	1055,0	1010,3	837,2	32,9	105,0
недержавні	19676,6	19489	18366,4	360,1	590,5
Громадяни	16007,8	15984	11777,3	1207,8	2257,1
Користувачі інших категорій	6037,5	5074,3	1517,6	810,7	2521,9
Всього земель	42776,9	41557,6	32498,5	2411,5	5474,5

Розраховано автором за даними звітності Державної служби статистики України [1].

Таблиця 2. Розподіл сільськогосподарських підприємств Київської області за обсягом прибутку, 2011 рік

Показники	Групи господарств за обсягом прибутку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.					Всього по області
	до 0 I	0,1–50 II	50,1–125 III	125,1–200 IV	понад 200 V	
Кількість господарств у групі	134	131	103	63	92	523
Середня площа по групі	1330	1557	1717	2146	2744	1810
Вироблено на 100 га ріллі, ц:						
зерна	1912	2662	2880	3256	5199	3357
соняшнику	139	185	293	205	206	206
цукрових буряків	1694	571	965	1858	2897	1685
Вироблено на 100 га с.-г. угідь, ц:						
приросту ВРХ	19,7	9,0	8,0	12,1	15,9	13,1
приросту свиней	73,0	19,0	13,1	15,5	114,3	53,0
молока	353,5	165,5	161,5	198,8	202,7	214,8
Виробництво на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.:						
валова продукція	742	1198	578	683	1598	1030
у т.ч. рослинництва	408	411	507	596	952	599
товарна продукція	612	420	483	626	2005	920
у т.ч. рослинництва	408	411	507	596	952	599
прибуток, збиток (–)	–99	22	80	162	879	259
у т.ч. рослинництва	–38	27	82	157	388	140
Рівень рентабельності, %	–13,9	5,6	19,8	34,8	78,1	39,1
у т.ч. рослинництва	–11,8	9,3	24,5	41,2	68,8	35,9

Розраховано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Київської області за 2011 рік [2].

* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

доцільної кількості продукції, збереження екологічної рівноваги всіх природних чинників [3–5].

Раціональне використання землі в сільському господарстві має передбачати: визначення оптимальної структури фонду сільськогосподарських угідь і структури посівних площ, оптимального співвідношення інтенсивно й екстенсивно використовуваних угідь, забезпечення високої економічної ефективності сільськогосподарського виробництва тощо. Для реального втілення в життя концепції раціонального землекористування повинна бути створена відповідна сукупність організаційних, правових, соціальних і економічних чинників, які б забезпечували ефективне функціонування суб'єктів земельно-правових відносин у конкретних природних умовах рівноважного і сталого еколого-ландшафтного середовища [6]. У забезпеченні раціонального використання земель, крім державного управління, суттєву роль відіграє внутрігосподарське управління, що здійснюється конкретними суб'єктами права на землю – власниками земельних ділянок і землекористувачами, у зв'язку з чим внутрігосподарське управління процесами землекористування є невід'ємною ланкою загальної системи управління природокористуванням.

У раціональному землекористуванні важливе значення має збереження гумусу, який стимулює розвиток рослин і мікроорганізмів, що беруть участь у перетворенні мінеральних і органічних речовин у ґрунтах. При нинішній паропро-сапній системі землеробства, недостатньому внесенні органічних добрив і відносно низькій питомій вазі багаторічних трав у структурі посівних площ створюються умови для швидкої мінералізації рослинних решток у ґрунтах, слабкої їх

гуміфікації, що супроводжується зниженням загальних запасів гумусу, виникає загроза деградації ґрунтів – погіршення фізичних властивостей, зниження природної родючості й ефективності використання мінеральних добрив.

Основні причини зниження агрономічних властивостей ґрунту – це насамперед багаторазовий обробіток його різними знаряддями за допомогою потужних і важких колісних тракторів і комбайнів; водна та вітрова ерозії (цей процес різко зростає внаслідок низької культури землеробства, застарілих методів обробітку ґрунту тощо); споживацьке ставлення до землі, намагання якнайбільше від неї взяти і якнайменше їй повернути, що призводить до виснаження гумусу; перехід на індустріальні та інтенсивні технології, тобто застосування високих доз мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин, яке супроводжується забрудненням ґрунту баластними речовинами (хлоридами, сульфатами), накопиченням отрутохімікатів у ґрунтах і підґрунтовних водах. ґрунти забруднюються відпрацьованими газами тракторів, комбайнів, автомобілів, мастилами та паливом, які витікають з них під час роботи на полях, а також техногенними викидами промислових підприємств – сульфатами, оксидами азоту, важкими металами, радіонуклідами. Безповоротної шкоди завдає ґрунтам відведення сільськогосподарських земель, особливо ріллі, під будівництво фабрик, заводів, електростанцій, відкритих гірничих розробок, доріг та міст, військових полігонів тощо [7].

У практиці використання земельних ресурсів України стали випадки недбайливого ставлення до землі, різкого зниження родючості ґрунту внаслідок порушення технологій вирощування сільськогосподарських культур, недотримання

сівозмін і насичення посівів ріпаку, соняшнику тощо. Це стосується всіх організаційно-правових форм аграрного господарювання – від невеликих фермерських господарств до великих холдингів, в яких зосереджені десятки, а то й тисячі гектарів орендованих сільськогосподарських угідь.

Для підвищення урожайності сільськогосподарських культур передовсім потрібно в достатній кількості вносити добрива. Потрібно визначити, що в останні роки спостерігається тенденція до збільшення кількості внесених мінеральних добрив, яке у 2011 році зросло втричі порівняно з даними 2000 року. В Київській області простежується позитивна тенденція з 2000 року щодо внесення сільськогосподарськими підприємствами мінеральних добрив з розрахунку на 1 гектар посівної площі. Так, у 2011 році було внесено у 3,5 рази більше добрив під всі посіви, ніж у 2000 році (відповідно 78 і 22 кг поживної речовини) [8].

Удобрена площа під урожай у 2011 році стала більшою на 447 тис. га порівняно з 2000 роком і становила 662,3 тис. га. Проте варто відмітити, що внесення органічних добрив зменшилося з 2441,9 тис. т у 2000 році до 1319 тис. т у 2011 році. Сільські товаровиробники у кризових умовах господарювання через недостатність коштів змушені значно скорочувати обсяги багатьох механізованих робіт, зокрема по внесенню органічних добрив, застосуванню хімічних засобів захисту рослин тощо. Внесення азотних добрив у 2011 році збільшилося на 268,4 тис. ц, ніж у 2000 році, фосфорних – збільшилося на 82,3 тис. ц, калійних – на 96,3 тис. ц.

Таким чином, регулювати родючість можна з допомогою більш досконалої обробки ґрунту, яка сприяє скороченню темпів мінералізації гумусу. Наприклад, зменшення глибини розпушування і частоти обробки ґрунту спричинює сповільнення темпів мінералізації гумусу, тому потреба в органічних добривах зменшується при цьому на 25%.

Висновки

Підвищення ефективності використання земельного потенціалу передбачає такі заходи: підвищення врожайності всіх культур за рахунок використання ґрунтових організмів для створення структурних, високородючих і одночасно стійких до ерозії ґрунтів; корінне поліпшення ґрунтів у всіх зонах вирощування сільськогосподарських культур; збереження фонду продуктивних сільськогосподарських угідь і повне від-

новлення земель, ушкоджених при добуванні корисних копалин; компенсація втрат продуктивних угідь шляхом введення високопродуктивних сівозмін; проведення комплексу ґрунтозахисних заходів (організаційно-господарські, агротехнічні, гідротехнічні, агро меліоративні; звільнення сільськогосподарських угідь від залишків і відходів виробничої діяльності гірничодобувних підприємств; рекультивація земель; удосконалення механізму відшкодування втрат сільськогосподарського виробництва при вилученні земель для несільськогосподарських потреб тощо; боротьба зі шкідниками сільськогосподарських рослин та їх хворобами.

Ці та багато інших заходів щодо підвищення ефективності використання землі можуть бути ефективно впроваджені за умови врахування регіональних особливостей сільськогосподарського виробництва, економічних і правових умов господарювання. Реалізація зазначених заходів є основою успішного розвитку сільськогосподарських підприємств, підвищення добробуту народу і зміцнення економіки країни.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2010 р. за ред. О.Г. Осауленка. Державна служба статистики України. – К.: «Консультант», 2011. – С. 559.
2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Київської області за 2011 р. Форма №50-сг (річна). Державна служба статистики України.
3. Федоров М.М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (довідка) / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 4–18.
4. Богіра М.С. Землепорядкування в ринкових умовах: еколого-економічний аспект: монографія / М.С. Богіра. – Львів: Новий світ-2000, 2008. – 225 с.
5. Рябоконь В.П. Використання земельних ресурсів господарств населення в кооперативних умовах / В.П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 82–87.
6. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання / А.М. Третяк, Д.І. Бабміндра. – К.: ТОВ «ЦЗРУ», 2003. – 143 с.
7. Нечипоренко О.М. Соціально-економічні засади використання земель в сільському господарстві / О.М. Нечипоренко // Науковий Вісник НУБіП України. – 2009. – №1. – С. 239–244.
8. Київська область у 2011 р.: [стат. щорічник]. – К.: Головне управління статистики у Київській області, 2012. – С. 520.

Облік доходів: питання облікової політики підприємства

Авторами статті проаналізовані статті та систематизовані основні елементи облікової політики підприємства стосовно відображення доходів з урахуванням міжнародної та національної практики та чинного законодавства України щодо регулювання ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Розглянуто необхідність і важливість усіх елементів облікової політики щодо визначення і відображення доходів.

Ключові слова: елементи облікової політики, доходи, дохід від реалізації готової продукції, дохід від реалізації товарів, дохід від надання послуг, інші операційні доходи, фінансові доходи, інші доходи, надзвичайні доходи, фінансові результати.

Авторами проанализированы статьи и систематизированы основные элементы учетной политики предприятия относительно отражения доходов с учетом международной и национальной практики и действующего законодательства Украины относительно регулирования ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Рассмотрена необходимость и важность всех элементов учетной политики по определению и отражению доходов.

Ключевые слова: элементы учетной политики, доходы, доход от реализации готовой продукции, доход от реализации товаров, доход от выполнения работ, другие операционные доходы, финансовые доходы, другие доходы, чрезвычайные доходы, финансовые результаты.

The authors reviewed the article and systematized the basic elements of accounting policy regarding display of incomes based on international and national practice and legislation of Ukraine on the regulation of accounting and financial reporting. The necessity and importance of all elements of accounting policies for determining and displaying incomes.

Keywords: elements of accounting policy, incomes, income from the sale of finished goods, income from the sale of commodities, revenue from services, other operating incomes, financial incomes, other incomes, extraordinary incomes, financial results.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки в Україні потребує альтернативних та багатоваріантних підходів для вирішення конкретних питань методики і організації ведення бухгалтерського обліку. З подальшим розвитком ринкових реформ значно зростає необхідність у розробці облікової політики підприємства, оскільки законодавство, що регулює організацію бухгалтерського обліку,

передбачає можливість різних варіантів відображення в обліку та звітності господарських операцій.

Таким чином, у підприємства з'явилася необхідність і можливість використання декількох підходів до визначення фінансових результатів різних операцій, а відповідно і варіантів їх відображення в обліку. Оскільки основною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку, який визначається як різниця між доходами і витратами, то склад основних елементів облікової політики підприємства щодо доходів має дуже велике практичне значення, що й визначає актуальність теми дослідження.

Враховуючи міжнародну та національну практику, зміни в національному законодавстві України з питань методології і організації бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, принципи та правила ведення обліку, кожне підприємство обирає та визначає свою облікову політику. Одним з основних першочергових завдань є визначення елементів облікової політики підприємства за кожною ділянкою обліку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість авторів розглядали проблеми облікової політики або як організаційну складову (В.П. Астахов, Т.В. Барановська, І.А. Белоусова, І.П. Василевич, П.Є. Житній, Г.Г. Кірейцев, С.Л. Коротаєва, В.Г. Швець, Л.З. Шнейдман) або за окремими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (С.Л. Береза, С.М. Лайчук, Я.В. Лебедзевич, О.В. Олійник, В.М. Пархоменко та інші). Це призвело до непорозумінь у обліковців—практиків з цих питань, і, як наслідок, керівники підприємства не усвідомлюють значення облікової політики.

Метою статті є визначення та аналіз основних питань облікової політики підприємства щодо доходів.

Виклад основного матеріалу. Офіційною датою початку використання терміна «облікова політика» вважається 1999 рік – рік введення в дію Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996–XIV від 16.06.99 [2], яким визначено економічну суть цього поняття. В результаті опрацювання літературних джерел з цього питання та пропозицій різних авторів ми вважаємо, що трактування облікової політики як комплексу методичних прийомів, способів, правил, схем і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства і складання звітності, що обирається підприємством з—поміж загальноприйнятих або розробляються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності [9], є найбільш всеохоплюючим.

Погоджуємось з Я.В. Лебедзевич [8] і А.К. Харьковою [10], що облікова політика має значний вплив на формування фінансового результату підприємства. Тому визначення елементів облікової політики щодо доходів і витрат є запорукою своєчасного та правильного визначення фінансового результату, що обумовило мету поданої статті.

Дохід є збільшенням економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що приводить до зростання власного капіталу. Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу за принципами нарахування та відповідності. Принцип нарахування передбачає відображення в обліку доходів і витрат на момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати коштів. Принцип відповідності передбачає визначення фінансового результату шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами цього ж періоду, зазначеними для отримання цих доходів.

Окремі види доходу мають певні особливості визнання. Тому велике значення для організації обліку доходів має розмежування доходів за кожною класифікаційною групою. Досліджуване нами підприємство ВКФ «Урбекс ЛТД», що займається виробництвом текстильних виробів, класифікує їх за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи.

Склад доходів, що відносяться до кожної відповідної групи, визначено П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [3]. Велике значення в бухгалтерському обліку має класифікація доходів за видами діяльності. Доходи за кожною класифікаційною групою встановлюються ВКФ виходячи з:

- напряду його діяльності;
- галузі, до якої відноситься підприємство;
- видів діяльності підприємства;
- визначеної основної діяльності тощо.

На нашу думку, ВКФ «Урбекс ЛТД» перелік і склад доходів від реалізації, зважаючи на їхню особливість, доцільно поділити на: доходи від реалізації готової продукції; доходи від реалізації товарів; доходи від надання послуг.

Склад доходів від реалізації регулюється п. 13 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [3]. Особливість визнання доходів від реалізації продукції (товарів, інших активів) відповідно до п. 8 П(С)БО 15 «Дохід» [5] має відповідати умовам:

- покупцеві передані ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство надалі не здійснює управління за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- підприємство надалі не здійснює контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства;
- витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Результати операцій з надання послуг можуть бути достовірно оцінені за наявності всіх наведених нижче умов. Критеріями оцінки доходу від надання послуг і виконання робіт на дату складання балансу відповідно до П(С)БО 15 п. 10 [5] є:

- можливість достовірної оцінки доходу;
- імовірність надходження економічних вигід від надання послуг;
- можливість достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;
- можливість достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг і необхідних для їх завершення.

Для оцінки доходів від надання послуг і виконання робіт на дату складання балансу підприємство може скористатися одним з альтернативних варіантів: метод оцінки ступеня завершеності операцій або метод рівномірного нарахування.

Оцінка ступеня завершеності операцій з надання послуг може здійснюватися різними методами. П(С)БО 15 «Дохід» [5] п. 11 передбачає використання таких методів оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг:

- вивчення виконаної роботи;
- визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, в загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- визначення питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку з наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат.

Метод рівномірного нарахування доходу використовується в разі надання послуг у вигляді невизначеної кількості дій (операцій) за певний період часу. Однак якщо дохід (виручку) від надання послуг достовірно визначити не можна, він відображається в бухгалтерському обліку в розмірі витрат, що підлягають відшкодуванню. Якщо дохід (виручку) від надання послуг достовірно оцінити не можна і не існує імовірності відшкодування зазначених витрат, дохід не визнається, а зазначені витрати визнаються витратами звітного періоду. Коли надалі суму доходу можна буде достовірно оцінити, такий дохід визнається за такою оцінкою. При цьому визнаний дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не коригується на розмір пов'язаної з ним сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості.

Досліджуване нами підприємство ВКФ «Урбекс ЛТД» у своїй практиці використовує метод рівномірного нарахування, оскільки кількість надання послуг невизначена за певний період часу.

До питань облікової політики щодо доходів також варто віднести встановлення складу та структури інших операційних доходів відповідно до п. 21 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [3]. Перелік і склад фінансових доходів регулюється п. 27 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [3] і ВКФ необхідно визначати склад доходів, які виникають у результаті використання активів підприємства іншими сторонами. Фінансові доходи можуть виникати в результаті інвестицій (участі в капіталі інших підприємств) в асоційовані, спільні та дочірні підприємства. ВКФ регулярно одержує фі-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

нансові доходи у вигляді процентів, відсотків, роялті, які відповідно до п. 20 П(С)БО 15 «Дохід» [5] мають особливий порядок визнання: проценти визнаються в тому звітному періоді, до якого вони належать, виходячи з бази нарахування та строку користування відповідними активами; роялті визнаються за принципом нарахування згідно з економічним змістом відповідної угоди; дивіденди визнаються у періоді прийняття рішення про їх виплату.

Доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю, відносяться до інших доходів, перелік і склад яких ВКФ встановлює відповідно до п. 28 П(С)БО 3 [3].

У рамках формування облікової політики відповідно до п. 35 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [3] ВКФ необхідно також визначитися з переліком і складом надзвичайних доходів. Оскільки екстраординарні події в діяльності підприємства мають надзвичайний характер, не можуть відбуватися постійно, систематично чи періодично і не є очікуваними, здається, що в межах облікової політики підприємства немає чого визначати. Так, вони не можуть плануватися, прогнозуватися, інакше втрачається і сама надзвичайність. Надзвичайні події не є очікуваними, але вони є передбачуваними. Так, враховуючи характер виробничого процесу та ризику діяльності підприємства, ВКФ «Урбекс ЛТД» у межах облікової політики розробило програму страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій. Укладені договори зі страховими організаціями щодо страхування майнових інтересів, пов'язаних з володінням, користуванням, розпорядженням майном (майнове страхування), і відшкодування страхувальником шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності), є формуванням облікової політики щодо складу надзвичайних доходів.

Податковий кодекс України, який набув чинності з 1.01.2011, ст. 17.1.3 визначає, що підприємство має право обирати самостійно (якщо інше не встановлено Кодексом) метод ведення обліку доходів і витрат [1].

До питань облікової політики підприємства щодо доходів доречно віднести також періодичність віднесення доходів на фінансові результати. Л.В. Ковальчук [7] та інші автори до питань облікової політики відносять порядок віднесення доходів і витрат на фінансові результати. На нашу думку, порядок єдиний, а от періодичність віднесення доходів на фінансові результати може бути різною. Згідно із принципом відповідності доходи на фінансові результати підприємство може відносити щомісячно, а може робити це щоквартально. ВКФ «Урбекс ЛТД» робить це щоквартально.

Відповідно до п. 10.2 П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [6] статті доходів в іноземній валюті на дату балансу підлягають перерахунку за валютним курсом. Перерахунок доходів в іноземній валюті в національну за відповідний місяць на дату балансу може здійснюватися:

- за курсом Національного банку України на дату здійснення операцій, за винятком випадків, коли фінансова

звітність господарської одиниці складена у валюті країни з гіперінфляційною економікою;

- за середньозваженим валютним курсом за відповідний місяць.

Який спосіб (курс) використовувати, підприємство вирішує самостійно в межах облікової політики підприємства.

ВКФ «Урбекс ЛТД» регулярно не здійснює операцій з іноземною валютою, тому в межах облікової політики ВКФ обрало перший спосіб, а саме: перерахунок іноземної валюти здійснює за курсом Національного банку України на дату здійснення валютної операції.

Оскільки доходи майбутніх періодів є особливим видом доходів, ще одним елементом облікової політики підприємства є організація їхнього обліку та порядок зарахування до складу доходів звітних періодів. Доходи майбутніх періодів – це надходження у вигляді попередніх платежів, зарахування яких до складу доходів підприємства має відбуватися у подальших періодах у міру їх настання. В результаті одержання таких платежів у підприємства на балансі виникають зобов'язання, які втрачають силу в міру їх виконання. Тому відповідно до п. 6 П(С)БО 11 «Зобов'язання» [4] доходи майбутніх періодів є одним з видів зобов'язань підприємства. Разом із тим доходи майбутніх періодів можна визнати доходами відповідно до п. 5 П(С)БО 15 «Дохід» [5], оскільки є збільшення активів у вигляді надходження виручки і оцінка доходу не тільки може бути достовірно визначена, а вже є визначеною.

Крім того, доходи майбутніх періодів слід відрізняти від авансів отриманих. У плані рахунків для них передбачені різні рахунки: 69 «Доходи майбутніх періодів» і 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Облікова особливість, яка їх відрізняє, полягає у відсутності на рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів» сум, що відносяться до ПДВ, тим часом як ці податкові суми неодмінно є у складі звичайних попередніх оплат, що обліковуються на рахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними». Ця відмінність пояснюється тим, що аванси, у звичному їх розумінні, в будь-який момент можуть бути повернені тому, хто їх видав. Ймовірність того дуже висока. Тому суми звичайних авансів ВКФ «Урбекс ЛТД» обліковує на рахунку 681 «Розрахунки за авансами одержаними» у повному обсязі отриманої оплати. Всі види надходжень у вигляді попередньо отриманих орендних платежів, платежів за невиконані роботи (послуги), але вже оформлені, які повинні відбуватися не в поточному місяці, а в наступному, цілком можна визнати доходами вже зараз. Єдине, що не дозволяє це зробити, – це дія принципу нарахування та відповідності доходів витратам. Тому аналітичний облік доходів майбутніх періодів необхідно організовувати в розрізі їх видів і за кожним платником.

Висновки

Враховуючи міжнародну і національну практику, чинне законодавство України і принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності до основних еле-

ментів облікової політики щодо доходів віднесено: розмежування доходів за кожною класифікаційною групою; встановлення переліку та складу доходів від реалізації; визначення критеріїв оцінки доходу від надання послуг і виконання робіт на дату складання балансу; вибір методу оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг; визначення переліку та складу інших операційних доходів, інших фінансових доходів, доходів від участі в капіталі, інших та надзвичайних доходів; встановлення періодичності віднесення доходів на рахунок фінансових результатів; визначення способу перерахунку доходів в іноземній валюті в національну; організацію обліку доходів майбутніх періодів та порядок їх зарахування до складу доходів звітних періодів.

У результаті проведених досліджень доведено необхідність у сучасних умовах господарювання формування облікової політики підприємства взагалі та щодо доходів зокрема. Якщо приділити належну увагу складанню облікової політики щодо доходів, це дозволить швидко та правильно визначати фінансові результати діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 22.12.2010 р. №2755-VI.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та складання фінансової звітності в Україні» №996-XIV від 16.06.99 зі змінами і доповненнями.

3. Звіт про фінансові результати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3, затвердж. наказом Міністерства фінансів від 31.03.99 №87.

4. Зобов'язання: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11, затвердж. наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 №20.

5. Дохід: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 №290.

6. Вплив змін валютних курсів: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21, затвердж. наказом Міністерства фінансів України від 10.09.2000 №193.

7. Ковальчук Л.В. Фінансовий результат творчості при формуванні «облікової конституції» / Л.В. Ковальчук // Дні науки-2006: Матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 40–43.

8. Лебедзевич Я.В. Вплив облікової політики підприємства на доходи та результати діяльності / Я.В. Лебедзевич // Вісник. ЖІТІ. – 2001. – №15. – С. 155–162.

9. Сторожук Т.М. Облікова політика підприємства: сутність та призначення / Т.М. Сторожук // Науковий вісник. – 2009. – №3.

10. Харькова А.К. Учетная политика и ее роль в формировании финансового результата предприятия / А.К. Харькова // Дні науки-2006: Матер. II Міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 29–32.

УДК 339.138:004.738.5

І.О. НЕТРЕБА,
к.е.н., асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Роль інтернет-маркетингу у збутовій діяльності підприємства

Обґрунтовано необхідність використання інтернет-маркетингу у збутовій діяльності підприємства. Розкрито особливості маркетингових комунікацій в мережі Інтернет, уточнено елементи інтернет-маркетингу, сформульовано переваги використання інтернет-маркетингу для продавця і споживача. Розглянуто деякі аспекти оцінювання ефективності використання інтернет-технологій в маркетинговій діяльності підприємств.

Ключові слова: інтернет-технології, інтернет-маркетинг, комплекс маркетингу, напрями інтернет-маркетингу, інтернет-реклама.

Обоснована необходимость использования интернет-маркетинга в сбытовой деятельности предприятия. Раскрыты особенности маркетинговых коммуникаций в сети Интернет, уточнены элементы интернет-маркетинга, сформулированы преимущества использования интернет-маркетинга для продавца и потребителя. Рассмотрены некоторые аспекты оценивания эффективности использования интернет-технологий в маркетинговой деятельности предприятий.

Ключевые слова: интернет-технологии, интернет-маркетинг, комплекс маркетинга, направления интернет-маркетинга, интернет-реклама.

The necessity of using online marketing sales in the enterprise. The features of marketing communications in the Internet, specified elements of online marketing, formulated the advantages of internet marketing for the seller and the consumer. Some aspects of evaluating the effectiveness of the use of Internet technology in the marketing activities of enterprises.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин для промислових підприємств зростає необхідність встановлення постійних зв'язків з покупцями, партнерами, дистриб'юторами. Саме мережа Інтернет є сьогодні досить ефективним і перспективним засобом для забезпечення цих зв'язків через електронну пошту, інтернет-рекламу, форуми, інтернет-конференції тощо. Найбільш поширеною інформацією, яка розміщується на серверах українського сегмента мережі Інтернет, є інформація про діяльність суб'єктів господарю-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вання (47%), інформаційно-довідкові ресурси (16,6%), інформація розважального характеру (14,8%), інформація щодо діяльності науково-дослідних установ, навчальних закладів різного ступеня акредитації (4,4%) [1, 3, 4]. Нині розвиваються різні напрями здійснення комерційних операцій через Інтернет: business-to-business (B2B), business-to-consumer (B2C); кожного дня зростає кількість компаній, які за допомогою власних веб-сайтів «входять» до мережі Інтернет. Головна мета створення веб-сайтів компаній – надати реальним і потенційним споживачам більше інформації про товари і показати свої конкурентні переваги на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми використання інтернет-технологій у маркетингу досліджувалися такими науковцями, як О.С. Вавриш, О.І. Грабар, С.М. Ілляшенко, Д.Н. Таганов, І.В. Тараненко, І.В. Успенський та ін. У роботах цих дослідників відображено тенденції використання інтернет-технологій у маркетинговій діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств, особливості використання інтернет-реклами, специфіка використання маркетингових заходів для просування інноваційної продукції тощо.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Поглибленого вивчення, узагальнення та систематизації потребують деякі теоретичні засади використання інструментів маркетингу в мережі Інтернет, основні напрями та елементи інтернет-маркетингу. Практично не досліджені проблеми оцінювання ефективності маркетингових комунікацій з використанням сучасних інтернет-технологій.

Метою статті є огляд окремих теоретичних аспектів та проблемних питань щодо використання Інтернету для досягнення цілей маркетингової діяльності підприємства, виокремлення переваг, які отримують споживачі та продавці товарів і послуг, використовуючи можливості глобальної мережі, обґрунтування наявності різних видів ефектів від використання інтернет-маркетингу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Насамперед проведемо аналіз визначень категорії «інтернет-маркетинг», наведених у роботах деяких дослідників даної проблеми.

Проаналізувавши визначення, наведені у таблиці, можна зробити висновок, що науковці не виділяють інтернет-маркетинг в окрему галузь знань і досліджень, а вважають інтернет-маркетинг складовою частиною маркетингу підприємства. Водночас переважна більшість дослідників наголошують, що використання Інтернету для досягнення головної мети маркетингу – максимального задоволення потреб споживачів – вимагає використання традиційних інструментів, елементів та напрямів маркетингу з урахуванням специфіки представлення інформації про товар чи послугу у глобальній мережі. З іншого боку, для продавця комерційна діяльність в Інтернеті має такі характеристики: основні види економічної діяльності мають глобальний характер; джерелом підвищення конкурентоспроможності є використання на практиці нових знань, швидкість і якість обробки нової інформації.

З огляду на вищевказане на відміну від традиційного marketing-mix елементи комплексу інтернет-маркетингу мають свої особливості, що пов'язано зі сферою використання окремих інструментів маркетингу [7, 8]. Доцільно детальніше охарактеризувати комплекс інтернет-маркетингу:

1. *Товар (Product)* – товари, що реалізують з використанням глобальної мережі, конкурують з товарами-аналогами, які теж пропонуються виробниками (продавцями) на власних веб-сайтах або в інтернет-магазинах.

2. *Ціна (Price)* – показник вартості товару в кількісному виразі, що нижчий, ніж показник на аналогічні товари в традиційних магазинах, за рахунок зниження транзакційних витрат.

3. *Просування (Promotion)* – комплекс засобів забезпечення ефективних комунікацій зі споживачами в мережі Інтернет, що включає: спонсорство сайтів, таргетинг, вірусний інтернет-маркетинг, пошуковий маркетинг, прямий інтер-

Визначення категорії «інтернет-маркетинг»

Автор, джерело	Визначення
Вавриш О.С., Савчук О.В. [1]	Інтернет-маркетинг – це новий вид маркетингу, що включає традиційні елементи (товар, розподіл, просування, маркетингові дослідження) реалізовані за допомогою інструментів мережі Інтернет у дистанційному, інтерактивному режимі, і тому забезпечує можливість прискорення, здешевлення та більш якісного здійснення всіх маркетингових процесів
Ілляшенко С.М. [3]	Інтернет-маркетинг – це новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів і технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником (продавцем) прибутку чи інших вигод
Черваньов Д.М., Жилінська О.І. [10]	Інтернет-маркетинг – це комплекс методів просування корпоративних веб-ресурсів в Інтернеті, за допомогою яких відбувається розкручування торгової марки підприємства та, в кінцевому результаті, отримання комерційного прибутку
Американська асоціація маркетингу [11]	Інтернет-маркетинг – це маркетингова діяльність, яка базується на принципах Інтернету та електронної пошти і включає в себе рекламу за допомогою банерів, електронної пошти, оптимізації в пошукових машинах, електронну комерцію та інші інструменти
Котлер Ф. [6]	Інтернет-маркетинг – це практика використання усіх аспектів реклами в Інтернеті, для отримання відгуку від аудиторії, яка включає як творчі, так і технічні аспекти роботи в мережі Інтернет, у тому числі дизайн, розробку, рекламу і маркетинг. Це процес, спрямований на задоволення потреб споживачів із застосуванням інтернет-технологій та управління інструментами маркетингу
Успенський І.В. [14]	Інтернет-маркетинг – це гіпермаркетинг, тобто теорія та методологія організації маркетингу в гіпермедійному середовищі Інтернет
Макарова М.В. [9]	Інтернет-маркетинг – це технологія маркетингу з допомогою комп'ютерних систем та мереж

нет–маркетинг, соціальний медіа–маркетинг, фонову рекламу, контекстну, медійну та відеорекламу, електронні дошки оголошень, e–mail–рекламу тощо.

4. *Місце продажу (Place)* – веб–сайт, ефективність функціонування якого (зокрема, частота відвідування та здійснення замовлення товарів) залежить від дизайну, простоти та зручності у користуванні, оперативності обробки замовлення і розрахунку вартості доставки товару споживачу, умов та термінів доставки товарів, післяпродажне обслуговування.

Напрями інтернет–маркетингу (Marketing Trends) – процеси, спрямовані на збільшення попиту через максимальне задоволення потреб споживачів продукції та зростання прибутку підприємства з використанням можливостей глобальної мережі. Підсумовуючи вищевикладене, виділимо такі переваги інтернет–маркетингу для споживача:

1. Зручність. Споживачі можуть замовити товар у будь–який час незалежно від місцезнаходження.

2. Наявність необхідної, повної і своєчасної інформації про товар, його ціну, терміни поставок, наявність продукції на складі у необхідній кількості.

3. Можливість порівняти ціни на аналогічні товари інших виробників.

4. Конфіденційність здійснення замовлення.

5. Зменшення рівня впливу продавця. Оскільки немає необхідності безпосередньо спілкуватися з продавцем товару, практично відсутня можливість потрапити під вплив раціональних та емоційних чинників переконання.

До переваг маркетингу в мережі Інтернет для продавців слід віднести:

1. Доступ до динамічної маркетингової інформації, що забезпечує швидку адаптацію до змін факторів зовнішнього середовища, зокрема ринкових умов (оперативне регулювання цін, доповнення інформації про нові товари тощо).

2. Дослідження динаміки розвитку різних сегментів ринку, пошук партнерів, постачальників, споживачів.

3. Можливість контролю кількості звернень на сайт фізичних та юридичних осіб – реальних та потенційних замовників продукції.

4. Зменшення маркетингових витрат, зокрема витрат на зберігання і транспортування продукції.

5. Розширення каналів просування продукції, послуг, торгової марки, розвиток додаткових специфічних каналів розподілу з використанням можливостей Інтернет.

6. Налагодження контактів з реальними і потенційними споживачами продукції (представники фірми–продавця мають можливість спілкуватися з покупцями продукції в режимі онлайн і отримувати відгуки про товари, а також визначати незадоволені потреби).

7. Доступність як великим, так і малим фірмам.

На сьогодні одним із найбільш популярних напрямів інтернет–маркетингу є просування продукції в соціальних мережах – блогах, форумах, мережових спільнотах (Social Media Marketing, SMM). Такий напрям інтернет–маркетингу

передбачає особисте спілкування з реальними та потенційними ми споживачами продукції чи послуг та забезпечення ефективного зворотного зв'язку шляхом ознайомлення та прийняття до уваги відгуків та коментарів від користувачів Інтернету. На ефективність корпоративної сторінки в соціальних мережах впливають такі показники, як: обсяг аудиторії, рівень залучення нових користувачів, якісні характеристики аудиторії, рівень згадування бренду в соціальних мережах, зокрема, співвідношення між позитивними та негативними відгуками щодо бренду, лояльність споживачів тощо [2, 13]. Водночас при прийнятті рішення щодо просування продукції в соціальних мережах керівництву підприємства необхідно відповісти на такі проблемні питання:

1. Чи є у соціальних мережах Ваша цільова аудиторія?

2. Які джерела використовує цільова аудиторія, приймаючи рішення про покупку?

3. Чи є ваша продукція унікальною? Які Ваші конкурентні переваги?

4. Чи зможе Ваше підприємство представити справді цікавий матеріал щодо продукції в інтернет–мережі?

5. Чи дійсно вартість залучення потенційних покупців з використанням Інтернет нижча, ніж з використанням маркетингу off–line?

Низку вищезазначених проблемних питань потрібно вирішувати з огляду на економічну доцільність використання інтернет–технологій у маркетинговій діяльності господарюючих суб'єктів. Як зазначено у роботах [2, 12], оцінювання ефективності інтернет–маркетингу може здійснюватися на різних рівнях:

I. Оцінювання ефективності комунікативної політики підприємства в глобальній мережі – дає можливість оцінити правильність обраної стратегії інтернет–маркетингу.

II. Оцінювання ефективності окремих рекламних кампаній, зокрема доцільності інвестування в певну кампанію в глобальній мережі, шляхом порівняння отриманих економічних результатів з результатами раніше проведених рекламних заходів.

III. Оцінювання ефективності окремих елементів інтернет–маркетингу (product, price, place, promotion). На цьому рівні спочатку формулюють цілі маркетингової діяльності підприємства, потім обирають низку маркетингових інструментів, необхідних для реалізації поставлених цілей маркетингової діяльності підприємства. Наступним кроком є вибір кількісних та якісних показників ефективності окремих маркетингових інструментів та розрахунок цих показників. Потім необхідно встановити кореляцію між отриманими результатами за розрахованими показниками кожного маркетингового інструменту до їх сукупності.

Отже, перейдемо до більш детального розгляду економічного аспекту оцінювання ефективності інтернет–маркетингу. Очевидно, що основоположним є принцип «економічності» використання різних інструментів маркетингу в мережі Інтернет. Відповідно до даного принципу витрати на розробку веб–сайту, його підтримку та розвиток або розміщення ре–

клами в Інтернеті не повинні перевищувати очікуваного економічного зиску від використання цих заходів. Зазначимо, що оцінювання ефективності інтернет-маркетингу має здійснюватися виходячи із поставлених цілей, до яких можна віднести:

- зростання «популярності» продукції підприємства в мережі Інтернет;
- підвищення рівня обізнаності споживачів про товари і послуги підприємства;
- стимулювання пробних покупок;
- стимулювання повторних покупок;
- формування позитивного іміджу підприємства;
- надання продукції підприємства унікальних ознак, порівняно з продуктами-аналогами у даному сегменті ринку.

Враховуючи вищезазначене, до показників економічної ефективності окремих інструментів інтернет-маркетингу можна віднести [5]:

- темпи зростання відвідуваності веб-сайту;
- регулярність і частоту виходу на сайт, посилання на сайт у результатах роботи пошукових систем;
- кількість проіндексованих сторінок (різні пошукові системи);
- загальна кількість зовнішніх посилань на сайт;
- вартість одного залученого відвідувача;
- кількість розміщених за звітний період одиниць інформації (оголошення, посилання, новини, прес-релізи, тематичні статті тощо);
- кількість згадувань назви підприємства (брендів) у соціальних мережах;
- кількість прес-релізів, статей, фактів публікацій, рівень цитування;
- кількість абонентів (передплатників), розсилань, кількість надісланих повідомлень.

При оцінюванні ефективності інтернет-маркетингу керівникам підприємств доцільно виокремлювати економічний та соціальний ефекти. Під економічним ефектом інтернет-маркетингу слід розуміти економічний результат, отриманий від використання веб-сайту при реалізації продукції підприємства. Економічний ефект визначається як різниця між валовим доходом від реалізації продукції через інтернет-мережу та витратами на розробку веб-сайту (за період). Складовими соціального ефекту є такі якісні характеристики, як привернення уваги потенційних та реальних споживачів продукції, запам'ятовуваність, вплив на мотиви покупки і т. ін. Оцінити отриманий соціальний ефект можна, використовуючи методи експертних оцінок.

Висновки

Інтернет допомагає налагоджувати підприємствам прямі контакти з покупцями продукції, виводячи відносини з нами

на якісно новий рівень і надаючи змогу одержувати оперативну інформацію про кон'юнктуру ринку і зміни в структурі споживчого попиту.

Одним з перспективних напрямів досліджень є розробка процедури комплексного оцінювання ефективності інтернет-маркетингу з використанням показників економічного та соціального ефектів.

Список використаних джерел

1. Вавриш О.С. Проблеми становлення та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в українській економіці [Електрон. ресурс] / О.С. Вавриш, О.В. Савчук // Інноваційна економіка. – 2011. – №5. – С. 235–237.
2. Грабар О.І. Сучасні напрями вдосконалення рекламної діяльності підприємства на основі інтернет-технологій / О.І. Грабар, О.М. Кушніренко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – №1 (59). – С. 91–94.
3. Дубинский І. Розвиток інтернету в Україні відкриває нові можливості для маркетингових досліджень / І. Дубинский // Маркетинг в Україні. – 2009. – №3. – С. 11–13.
4. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – Т. II. – С. 64–74.
5. Калинич Г. Ефективність маркетингової діяльності підприємства в Інтернеті / Г. Калинич // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 8. Ч. 2. – С. 185–189.
6. Котлер Ф. Маневры маркетинга: Современные подходы к при- были росту и обновлению / Ф. Котлер, Д. К. Джайн, С. Мейсенс; пер. с англ. – М., 2000. – 733 с.
7. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства / І.Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – №5. – С. 49–53.
8. Литовченко І.Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія / І.Л. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2009. – 196 с.
9. Макарова М.В. Електронна комерція: посіб. / М.В. Макарова. – К.: Академія, 2002. – 272 с.
10. Міждисциплінарний словник з менеджменту / За ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 624 с.
11. Сайт Американської асоціації маркетингу. – Режим доступу: www.marketingpower.com
12. Таганов Д.Н. Інтернет как новый элемент системы маркетинговых коммуникаций / Д.Н. Таганов // Маркетинг. – 2003. – №3 (70). – С. 66–73.
13. Тараненко І.В. Інноваційні маркетингові методи просування ІТ-продуктів у соціальних медіа / І.В. Тараненко, К.В. Назаренко, Г.Г. Білогорцева // Європейський вектор економічного розвитку. – 2012. – №1 (12). – С. 171–181.
14. Успенский І.В. Інтернет-маркетинг: учебник / І.В. Успенский. – СПб.: Изд-во СПГУЭиФ, 2007. – 240 с.

Методичні підходи щодо визначення корпоративної вартості авіатранспортних підприємств

У статті визначено поняття корпоративної вартості підприємства, розглянуті основні показники корпоративної стійкості, наведено приклад розрахунку вартості авіапідприємства з урахуванням розміру корпоративної участі учасників.

Ключові слова: корпоративна вартість, авіапідприємство, корпоративна стійкість, корпоративна частка, інвестиційна активність, пакет акцій.

В статье определено понятие корпоративной стоимости предприятия, рассмотрены основные показатели корпоративной устойчивости, приведен пример расчета стоимости авиапредприятия с учетом размера корпоративного участия участников.

Ключевые слова: корпоративная стоимость, авиапредприятие, корпоративная устойчивость, корпоративная доля, инвестиционная активность, пакет акций.

The paper defines the notion of corporate enterprise value, the basic indicators of corporate sustainability is an example of calculating the cost of airline considering the size of the corporate involvement of participants.

Keywords: corporate tax, airline, corporate sustainability, corporate share, investment activity, stake.

Постановка проблеми. Грамотне керівництво сучасного авіапідприємства неможливе без знання методик хоча б приблизної оцінки його вартості. На цей показник спираються угоди купівлі–продажу, злиття і поглинань, він необхідний для ефективного прийняття управлінських рішень. Невміння визначити вартість підприємства може призвести до суттєвих помилок в діях керівника.

Точно визначити вартість авіапідприємства можна лише із залученням відповідних компаній, що спеціалізуються на оцінці, що володіють відповідними знаннями, досвідом та експертами. Однак керівник може вивчити і освоїти деякі принципи, що дозволяють обчислити приблизну вартість підприємства і виділити фактори, які мають найбільший вплив на неї.

Управління вартістю не повинно зводитися до методології вартісної оцінки. Його головне завдання – намітити цілі і шляхи зміни корпоративної культури менеджера, орієнтованого на вартість, тонкощі організаційної поведінки якого турбують не в меншій мірі, ніж використання вартості як критерію ефективності та інструменту для прийняття рішень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомі дослідження з цього питання були здійснені насамперед за-

хідними авторами–практиками, що мають досвід консультативних послуг з оцінки вартості багатьох компаній: Ф. Евансом, Д. Бішопом, С. Рідом, Т. Коуплендом, Т. Коллером, Дж. Муріном, Е. Джонсом, М. Скоттом та іншими. Серед російських вчених проблемами управління за факторами вартості займаються Н. Белоусова, С. Валдайцев, Н. Дремова, І. Єгєрев, І. Івашковська. Найбільший внесок у розвиток основ вартісного управління з урахуванням особливостей української економіки зробили Н. Жиленко, В. Карцев, О. Мендрул, В. Пашков, Н. Тертична, Т. Момот та інші.

Метою статті є описання методичних підходів щодо визначення корпоративної вартості авіатранспортного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Корпоративна вартість підприємства – це різновид ринкової вартості, який визначається за допомогою показників корпоративної стійкості. Своєю чергою, корпоративна стійкість – це відображення ступеня концентрації корпоративних часток у розпорядженні окремого учасника або групи учасників, що пов'язані між собою економічними інтересами. Цей показник виключає будь-яку можливість відчуження корпоративних часток або їх перехід іншим особам. Таким чином, корпоративна вартість зумовлюється економічною надійністю підприємства та характеризується стабільністю його функціонування.

Показник корпоративної стійкості має відсоткове значення, яке співпадає з величиною пакета корпоративних часток (акцій, паїв) [3].

Пакет корпоративних часток – це наявність у власності одного і того ж акціонера визначеної кількості корпоративних часток (акцій, паїв) (більше однієї) одного і того ж емітента.

Розрізняють такі показники:

1. Абсолютна корпоративна стійкість (75% і більше). Це пакет корпоративних часток, який дає право акціонеру суттєво впливати на управління справами емітента. Акціонер, який володіє значним пакетом корпоративних часток, має можливості для просування своїх кандидатів до ради директорів, здійснення впливу на формування виконавчого органу емітента (правління ради), а також для вибору напрямів діяльності емітента.

2. Висока корпоративна стійкість, яка характеризується контрольним пакетом корпоративних часток, – це пакет, в якому акціонеру належить 50%+1 голос. Усі більш значні, ніж цей, пакети корпоративних часток також є контрольними. Акціонер, який володіє контрольним пакетом акцій, має змогу

висувати до складу ради директорів або правління будь-якого свого кандидата, вносити на зборах акціонерів будь-яку пропозицію, впливати на напрями діяльності емітента тощо. Контрольні пакети корпоративних часток, як і значні, обов'язково підлягають реєстрації. Проте окремі питання в цьому випадку залишаються неконтрольованими, так, наприклад, внесення змін у статутні документи, зміна величини статутного капіталу, створення дочірніх підприємств тощо.

3. Показник ризикованої корпоративної стійкості (25%+1 акція). Позиція цього учасника може бути вигідною і невигідною. Якщо вона вигідна, це впливає позитивно на корпоративну стійкість, і навпаки, дає можливість заблокувати на зборах прийняття рішень, що вимагають 3/4 голосів.

4. Показник низької корпоративної стійкості (від 5 до 25%) забезпечує право акціонера (акціонерів) вимагати скликання позачергових загальних зборів або проводити самостійне скликання; призначати своїх представників для нагляду за реєстрацією акціонерів у зборах, проведенням загальних зборів, голосуванням та підбиттям його підсумків. Також вимагати проведення спеціальної перевірки фінансово-господарської діяльності акціонерного товариства.

5. Показник відсутньої корпоративної стійкості до 5%. забезпечує обов'язкове включення до порядку денного загальних зборів пропозиції власників такого пакета.

Використання показників корпоративної стійкості пов'язано з визначенням методів оцінки вартості пакета корпоративних часток (акцій, паїв) [1, 2, 4].

Експертна оцінка пакета корпоративних часток (акцій, паїв) може проводитися із використанням трьох загальноприйнятих методів: методу затрат, методу аналогів продажу, методу потенційної прибутковості [2, 5, 6].

Метод затрат використовується при визначенні номінальної вартості пакета корпоративних часток (акцій, паїв), а також при оцінці витрат акціонерного товариства, що спрямовуються або мають бути спрямовані на збереження чи утримання частки ринку, що займає підприємство [2, 5, 6].

Метод аналогів продажу застосовується при визначенні співвідношення між ринковою ціною корпоративних часток підприємств-аналогів і доходів підприємства, акції якого оцінюються (коефіцієнт дивіденду на корпоративні частки) [2, 5, 6].

Метод потенційної прибутковості передбачає використання способу прямої капіталізації, якщо за результатами аналізу прогнозуються стабільні доходи від експлуатації підприємства, акції якого оцінюються, а також способу дисконтування майбутніх грошових потоків у випадку, коли доходи підприємства змінюються у часі [2, 5, 6].

Використання зазначених методів оцінки передбачає врахування того, що оцінюваний пакет корпоративних часток (акцій, паїв) є часткою ринкової вартості підприємства і має властивості, відмінні від властивостей підприємства в цілому.

Ринкова вартість пакета корпоративних часток (акцій, паїв) визначається як частка ринкової вартості підприємства, яку має пакет акцій, з урахуванням галузевих характеристик

корпоративних часток, основних їх характеристик, характеристик пакета корпоративних часток (акцій, паїв).

Оцінка пакета корпоративних часток (акцій, паїв) залежно від галузевої належності підприємства може здійснюватися виходячи з ознак галузі по показниках – рівень дивідендів, курсова вартість, ризикованість, ліквідність [2].

Оцінка характеристик пакета корпоративних часток (акцій, паїв) передбачає аналіз структури розподілу акцій підприємства відповідно до плану розміщення акцій; прав пакета корпоративних часток (акцій, паїв); намірів (інтересів) покупців [1, 2].

Оцінка прав пакета корпоративних часток (акцій, паїв) здійснюється з урахуванням законодавчо-нормативних вимог та обмежень, установчих та інших документів акціонерного товариства.

Під час оцінки можуть використовуватися загальноприйняті методи оцінки вартості корпоративних часток із постійними дивідендами; з постійно зростаючими дивідендами; із змінними дивідендами; за допомогою коефіцієнта дивіденду на акції; визначення знижки з ціни акцій за відсутність ринковості [1].

Оцінка вартості пакета корпоративних часток (акцій, паїв) передбачає визначення загальної вартості підприємства і частки вартості, яку має пакет, що оцінюється. Оцінка вартості підприємства здійснюється на підставі показників капіталізації чи дисконтування прибутку.

Особливості оцінки ринкової вартості пакетів акцій полягають в тому, що вартість різних за розміром у відсотках від статутного капіталу пакетів корпоративних часток у розмірі на одну акцію неоднакова. Ці відмінності пов'язані з різним ступенем контролю, характерним для окремих пакетів корпоративних часток, залежно від їхніх розмірів. За інших рівних умов ці відмінності виражаються в премії за контроль, розмір якої збільшується залежно від величини оцінюваних пакетів акцій (бізнесу в цілому).

Ступінь контролю ступінчасто збільшується в міру досягнення відповідних порогових значень контролю (залежно від збільшення розмірів пакетів акцій), надають їх власнику додаткові повноваження або використання у відношенні відкритого акціонерного товариства, створеного у процесі приватизації спеціального права («золотої акції») [1].

Для набуття прав власності а отже контролю над уже діючим акціонерним товариством, як правило, застосовуються три основні шляхи: зміна статутного капіталу (збільшення або зменшення), купівля акцій первинного випуску в акціонерів, зміна власності внаслідок реального або фіктивного банкрутства підприємства.

Вартість одного внеску у власний капітал товариства з обмеженою відповідальністю визначається залежно від розмірів внесків, що належать окремим учасникам товариства, управлінському свою активність у товаристві (групі його учасників). Ця різниця виникає внаслідок додаткових прав, властивих окремому учаснику товариства, управлінському свою активність у суспільстві.

Додаткові права, властиві учаснику товариства (групі учасників товариства), мають бути оцінені з урахуванням премії за певну ступінь контролю порівняно з розмірами вкладів, що не забезпечують такі права.

Визначені методи не дозволяють зробити якісну ринкову оцінку вартості корпоративних часток, що належать юридичній особі – учаснику, це, своєю чергою, є наслідком відсутності системи стимулювання інвестиційної активності в корпоративних підприємствах.

З метою утворення зацікавленості юридичними особами – учасниками сприяти ефективному функціонуванню та розвитку авіапідприємств пропонується використовувати метод розрахунку корпоративної вартості підприємства для подальшого коригування величини корпоративних часток юридичних осіб. При цьому загальна величина статутного капіталу залишиться незмінною.

Розглянемо умовний приклад визначення корпоративної вартості підприємства. Якщо номінальна вартість авіакомпанії «ХХХ» (тобто величина її статутного капіталу) 1 млн. грн., а розподіл між учасниками представлений у табл. 1 таким чином, то корпоративна стійкість підприємства згідно з вище перерахованими показниками представлена 3, 4, 5 рівнями.

З чотирьох учасників на межі зростання рівня корпоративної вартості 2-й та 4-й учасники. Для посилення їх інвестиційної активності пропонується така пропозиція: якщо 2-й учасник здійснить додаткові вкладення коштів у розвиток підприємства у розмірі 10 тис. грн. і це, своєю чергою, сприятиме зростанню чистого прибутку на 2 тис. грн. у рік, то корпоративна вартість підприємства може бути розрахована як сума первісної (номінальної) вартості 1

млн. грн. та сума приросту чистого прибутку і становить 1 млн. 2 тис. грн.

Приріст чистого прибутку, що забезпечує другий учасник, розподіляється між усіма учасниками таким чином пропорційно корпоративним часткам (табл. 2).

Таким чином, 2-й учасник не має зацікавленості одноособово підтримувати будь-які заходи на підприємстві, оскільки утворений за його участю прибуток розподіляється між усіма учасниками. Для підвищення його зацікавленості пропонується використовувати іншу систему розподілу утвореного приросту чистого прибутку за двома критеріями:

- 1) за розміром корпоративної участі;
- 2) за інвестиційною активністю.

Розміри корпоративної участі будуть такі (табл. 3).

Інвестиційна активність вимірюється таким чином:

– найбільша сума додаткового грошового внеску в підприємство – 1 бал;

– інші суми зменшуються пропорційно найбільшій.

У нашому випадку, оскільки сума єдина, то 1 бал має 3-й учасник, інші учасники – 0 балів.

Таким чином, підсумкові бали учасників такі:

- учасник №1 має 0,2 бала;
- учасник №2 має 1,5 бала;
- учасник №3 має 0,05 бала;
- учасник №4 має 0,025 бала.

Загальна сума балів становить 2 бала.

Приріст чистого прибутку розподіляється між учасниками згідно з встановленими балами.

Наприклад: приріст учасника №2 буде становити:

$$2000 \times 1,5 \text{ бала} : 2 \text{ бали} = 1500 \text{ грн.}$$

Таблиця 1. Розподіл величини статутного капіталу між учасниками

Учасники	Величина статутного капіталу 1 млн. грн.		Рівень корпоративної стійкості
	розподіл часток між учасниками		
	%	тис. грн.	
1-й	20	200	4-й (низька корпоративна стійкість)
2-й	50	500	3-й (ризикована корпоративна стійкість)
3-й	5	50	5-й (відсутня корпоративна стійкість)
4-й	25	250	4-й (низька корпоративна стійкість)

Таблиця 2. Розподіл величини статутного капіталу між учасниками з урахуванням приросту чистого прибутку

Учасники	Величина отриманого додаткового вкладу 2 тис. грн.		Рівень корпоративної стійкості
	розподіл часток між учасниками		
	%	грн.	
1-й	20	400	4-й (низька корпоративна стійкість)
2-й	50	1000	3-й (ризикована корпоративна стійкість)
3-й	5	100	5-й (відсутня корпоративна стійкість)
4-й	25	500	4-й (низька корпоративна стійкість)

Таблиця 3. Система розподілу утвореного приросту чистого прибутку за розміром корпоративної участі

Учасники	Розмір корпоративної участі		Рівень корпоративної стійкості
	%	коефіцієнт	
1-й	20	0,2	4-й (низька корпоративна стійкість)
2-й	50	0,5	3-й (ризикована корпоративна стійкість)
3-й	5	0,05	5-й (відсутня корпоративна стійкість)
4-й	25	0,25	4-й (низька корпоративна стійкість)

Таким чином його корпоративна частка становить:

$$500\,000 + 1500 = 501\,500 \text{ грн.}$$

Оскільки збільшення корпоративної частки можливе внаслідок інвестиційної активності, яку проявив тільки 2-й учасник, то останні учасники втрачають частини корпоративних часток у рівних розмірах таким чином:

- учасник №1 – 199 500 грн.;
- учасник №3 – 49 500 грн.;
- учасник №4 – 24 950 грн.

Корпоративна вартість підприємства розраховується таким чином:

Величина статутного капіталу x (приріст корпоративних часток x 100%)

$$1 \text{ млн. грн. } x (50,15\% / 50\% \times 100) = 1 \text{ млн. грн. } x 1,003 = 1\,003\,000 \text{ грн.}$$

Висновки

Таким чином, врахування рівня концентрації корпоративних часток дозволяє забезпечити зростання корпоративної вартості підприємства, обґрунтовує утворення корпоративної вартості та дозволяє обґрунтувати збільшення номінальної вартості.

Крім того, даний методичний підхід до перерахунку корпоративних часток юридичних осіб дозволяє забезпечити еко-

номічне стимулювання їх інвестиційної активності та виконання ними інвестиційних зобов'язань.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про цінні папери і фондовий ринок» від 23.02.2006 №3480-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006. – №31, ст. 268, зі змінами і доповненнями.
2. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» // Офіційний вісник України від 26.09.2003 – 2003 р., №37. – С. 64.
3. Астапова Г.В. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління авіапідприємствами на основі права трудової власності. Монографія. – К.: НАУ, 2006. – 248 с.
4. Брезіцька О.В. Умови та закономірності формування організаційно-цільового механізму управління вартістю авіатранспортного підприємства / Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 10. – К., 2012. – С. 115–118.
5. Гавва В.Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли. Моногр. / Гавва В.Н. – Х.: Нац. аэрокосм. ун-т им. Н.Е. Жуковского «Харьк. авиац. ин-т», 2004. – 288 с.
6. Панков В.А. Оценка и управление стоимостью компании на основе ценностного подхода: Учебно-метод. пособие / Панков В.А., Рыжиков В.С. – Краматорск: ДГМА, 2005. – 83 с.

М.В. КАРПУНЦОВ,

здобувач, Київський національний торговельно-економічний університет

Програмно-цільовий метод забезпечення ризикостійкості підприємства

У статті розглянуті базові положення програмно-цільового методу, аргументована доцільність його використання для забезпечення ризикостійкості підприємств. Визначені принципи та запропонований формат (типова структура) програми забезпечення ризикостійкості, викладені рекомендації щодо підготовки окремих розділів програми.

Ключові слова: ризикостійкість підприємства, програмно-цільовий метод, програма забезпечення ризикостійкості.

В статье рассмотрены базовые положения программно-целевого метода, аргументирована целесообразность его использования для обеспечения рискоустойчивости предприятия. Определены принципы и предложен формат (типовая структура) программы обеспечения рискоустойчивости, изложены рекомендации относительно подготовки отдельных разделов программы.

Ключевые слова: рискоустойчивость, программно-целевой метод, программа обеспечения рискоустойчивости.

The article considers the basis of the program-target method and reasonability of its use for providing risk-sustainability of the enterprise. The principles and suggested format (typical structure) of providing of the risk-sustainability program (RSP) are determined. The recommendations on preparing separate sections of the RSP are proposed.

Keywords: risk-sustainability, program-target method, risk-sustainability program.

Постановка проблеми. Проблематика ризику, управління ризиком, забезпечення захисту підприємств від нього широко представлена в сучасній літературі. Поняття «ризикостійкість підприємства», яке буде предметом нашого дослідження, не є загально поширеним, хоча дедалі частіше зустрічається в спеціалізованих виданнях. Зокрема, проблематика оцінювання та забезпечення ризикостійкості розглянута в роботах Л.В. Зубова [1], М.В. Ершова [2], В.Н. Кайль [3] Е.А. Козлової [4], Л.О. Останкової [5].

На основі творчого осмислення існуючих тлумачень терміну «ризикостійкість» та базуючись на загальній теорії стій-

кості економічних систем під ризикостійкістю підприємств автором розуміється інтегральна характеристика, що визначає загальні можливості ефективного рівноважного безперебійного функціонування, протистояння ризикам, незважаючи на їхній негативний вплив [6]. Визнається необхідним запровадження управління ризикостійкістю підприємств, під яким розуміється система принципів та методів розробки й реалізації управлінських рішень, спрямованих на формування у підприємств здатності до мінімізації за обсягом та часом негативного впливу ризик-факторів, забезпечення стійкого безперебійного функціонування, нейтралізації загроз та перешкод реалізації стратегічних цілей та завдань розвитку внаслідок дії ризик-факторів.

Основним інструментом розв'язання завдання досягнення цільового рівня ризикостійкості пропонується вважати спеціально підготовлений цільовий документ – Програму забезпечення ризикостійкості (ПЗР).

Для формування теоретико-методичних засад її розробки необхідно узагальнити наявні розробки щодо використання програмно-цільового методу в управлінні підприємствами, аргументувати можливості та переваги використання програмно-цільового методу для розв'язання проблеми забезпечення ризикостійкості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Найбільш глибоким та всебічним дослідження, яке повністю присвячено даній проблематиці, є робота А.Г. Лобко, Б.А. Райзберга [7]. В ній на основі аналізу вітчизняного і закордонного досвіду програмно-цільового планування й управління представлений докладний опис методики, організації, царини застосування програмно-цільового підходу в управлінні економікою; проведений критичний аналіз досвіду цільового програмування, освітлені механізми управління програмними розробками.

В останні роки з'являється все більше публікацій [8–10], пов'язаних з обґрунтуванням доцільності застосування програмно-цільових методів в умовах ринкових засад господарювання – для прогнозування, планування і програмування соціально-економічного розвитку країни в цілому і окремих територіальних комплексів, у сфері бюджетного планування. Активізація інтересу до програмно-цільових методів пов'язана, на наш погляд, з актуальністю завдання вдосконалювання методів державного ціле-визначення і регулювання економіки для досягнення її збалансованості в цілому.

На рівні підприємства доцільність і особливості застосування програмно-цільового методу розглянуті в роботах [11–16]. Програмно-цільовий метод визнається одним з основних методологічних підходів у сучасному менеджменті, теоретичною основою стратегічного управління, ефективним методом досягнення цілей.

Проведений аналіз останніх публікацій з даної проблематики доводить, що, незважаючи на велику кількість публікацій, присвячених даній проблематиці, більшість робіт носить

загальнотеоретичний характер і не доходить до розгляду особливостей застосування даного методу для забезпечення конкретних цільових завдань підприємства, зокрема забезпечення його ризикостійкості.

На рівні окремих підприємств, як показало проведене нами дослідження, накопичений певний досвід використання даного методу для розробки різних програм розвитку або досягнення інших актуальних цілей, однак він належною мірою не вивчений і не узагальнений, що не може не позначатися на якості і результатах їх реалізації. Застосовувана технологія і методика розробки цільових програм на рівні підприємств надзвичайно різноманітні, нерідко вони не базуються на достатній науковій основі, а враховують лише накопичений досвід розробників. Багато положень програм, підготовлених таким чином, носить декларативний характер і належним чином не обґрунтовані.

Багато авторів, зокрема [7, 15], відзначають, що програмно-цільовий метод позбавлений універсальності в тому розумінні, що операції, процедури й алгоритми його практичного втілення не можуть бути сформульовані та визначені таким чином, щоб поширюватися на будь-яку проблему. Інакше кажучи, програмно-цільовий метод втілює загальну методологію управління розв'язання проблем, відображає методичні підходи і містить методичні рекомендації досить загального характеру. Але, застосовуючи програмно-цільовий метод до розв'язання конкретної проблем, доводиться адаптувати його методологію до її специфіки. Застосування програмно-цільового методу вимагає не тільки глибокого знання, розуміння його природи і сутності, а й уміння творчо використовувати даний метод у конкретних ситуаціях, виробляючи детальні технологічні процедури складання програм і їхньої реалізації відповідно до принципів програмно-цільової методології.

Усе це підтверджує актуальність розробки теоретичних засад та інструментарію розробки програм забезпечення ризикостійкості підприємства, які б враховували особливості розв'язання даної проблеми.

Мета статті. З огляду на існуючий досвід розробки даної проблематики аргументувати доцільність використання програмно-цільового методу для досягнення ризикостійкості підприємства, сформулювати авторське визначення та обґрунтувати принципи розробки програми забезпечення ризикостійкості підприємства; викласти пропозиції щодо її типового формату (структури).

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи існуючі розробки щодо програмно-цільового методу управління (планування), представляється необхідним перш за все систематизувати його сутнісні характеристики:

1. Засіб досягнення цілей. На відміну від інших методів планування, які також орієнтуються на досягнення мети, при використанні даного підходу в основу самого процесу планування покладено встановлення цілей; лише після цього відбувається визначення шляхів та засобів їх досягнення.

2. Засіб кардинальної зміни стану економічної системи, який дозволяє передбачати докорінні зрушення для забезпечення досягнення нового якісного стану. Даний метод рекомендується застосовувати, якщо необхідні зміни не можуть бути досягнуті при використанні традиційних методів та прийомів управління.

3. Інструмент розв'язання проблем. Програмно-цільовий підхід можна розглядати як органічне поєднання двох підходів – програмного і цільового, які за допомогою розробки і реалізації комплексних цільових програм спрямовані у своїй єдності на розв'язання складних соціально-економічних проблем міжгалузевого і міждисциплінарного характеру.

4. Інструмент інтеграції. Програмно-цільовий метод дозволяє забезпечити інтеграційні процеси в економіці, обумовлені зростанням складності, комплексності проблем економічного розвитку, що вимагають для свого рішення ефективних взаємодій як у межах підприємства, так і при його взаємодії з зовнішніми оточенням. Для програмно-цільового методу характерно те, що він забезпечує реалізацію одночасно двох типів інтеграції: просторової, коли потрібно об'єднати зусилля у середині підприємства, а також з його зовнішніми контрагентами, і тимчасовий, коли потрібно домогтися чіткої послідовності і єдності різних етапів (стадій) загального процесу руху до кінцевої мети, передбаченою програмою.

5. Інструмент вибору пріоритетів розвитку в умовах наявних обмежень і ресурсів. Найважливішою особливістю програмно-цільового методу є визначення складу пріоритетних напрямів розвитку, їх економічної й соціальної доцільності, черговості реалізації з урахуванням можливостей фінансування програмних заходів.

6. Інструмент структурно-функціональної організації управлінської діяльності. Програмно-цільове управління може бути застосоване як інструмент реалізації як проектно-планового, так і програмного підходу до управління розвитком складних соціально-економічних систем, використання якого сприяє підвищенню ефективності й гнучкості управління складними об'єктами.

7. Нормативна модель спільної роботи групи людей по досягненню певної мети, що потребує координації їх приватних цілей, поточної й перспективної діяльності.

8. Адаптивність та раціональність (економічність). Важливою характерною рисою програмно-цільового методу управління є його пристосованість до пошуку ефективних, економічних варіантів проблемних рішень. У процесі взаємного узгодження цілей, програмних заходів і ресурсних потреб здійснюється не тільки їхня гармонізація, а й проводиться варіантний аналіз шляхів рішення проблеми та видів використовуваних для цього ресурсів.

9. Активний характер, можливість впливу на наслідки реалізації. Програмно-цільове планування будується за логічною схемою «мета – шлях – способи – кошти», тобто він не просто передбачає прогнозування майбутніх станів системи, а й складання конкретної програми досягнення бажаних

результатів. Тобто програмно-цільовий метод планування «активний», він дозволяє не тільки спостерігати ситуацію, а й впливати на її наслідки, що вигідно відрізняє його від більшості інших методів.

10. Системний характер. Він передбачає органічне узгодження чітко структурованої змістовної частини програми, яка розроблюється, з організаційним та фінансовим механізмами її реалізації та контролю виконання.

Основні елементи сучасної методології програмно-цільового планування з урахуванням викладених удосконалень, внесених американськими фахівцями в [15–16], можуть бути представлені у вигляді наступного ланцюга дій: мета програми – шляхи досягнення програмних цілей – кошти, необхідні для реалізації шляхів, – виконання і контроль за ефективним використанням коштів.

Більшість вітчизняних і закордонних учених-економістів визнають, що найбільш універсальним інструментом і ключовим поняттям програмно-цільового управління й планування, найбільш успішною формою їх реалізації в управлінні об'єктами і процесами соціально-економічної природи є цільові програми. Вітчизняні та закордонні дослідники [7, 16–18] по-різному дають визначення цього поняття, однак відмінності запропонованих формулювань за рідкісним винятком не носять принципового характеру.

Проведений аналіз сутнісних ознак цільової програми дозволив авторам обґрунтувати, уточнити і сформулювати наукову дефініцію даного поняття, адаптовану до завдань даного дослідження. З урахуванням даного тлумачення терміну «ризикостійкість» може бути запропоноване таке авторське визначення програми забезпечення ризикостійкості – результат документування складного по формуванню та складу управлінського рішення, що являє собою комплекс узгоджених по виконавцях, ресурсам і строкам заходів, прийнятих на рівні підприємства для забезпечення його ризикостійкості з урахуванням реальних умов внутрішнього та зовнішнього оточення, що забезпечує реалізацію поставленої мети або комплексу взаємозалежних цілей, пов'язаних із розв'язанням завдання (проблеми) досягнення запланованих параметрів економічного стану та розвитку, незважаючи на негативний вплив ризикоутворюючих факторів і ризикових подій.

Застосування такого складного організаційно-господарського інструмента, як цільова програма, виправдано для рішення далеко не всіх проблем, що виникають при функціонуванні господарських систем. В економічній літературі та діючих нормативних документах [18] визначені умови, при яких використання програмно-цільового підходу є виправданим і (або) необхідним:

- необхідність кардинальної зміни несприятливих пропорцій, структури, тенденцій розвитку економіки і соціальної сфери;
- комплексність наявної соціально-економічної, науково-технічної і природно-екологічної проблеми, що вимагає координації різних програмних заходів, які здійснюються для її рішення;

– відсутність можливостей досягнення необхідних цілей розвитку, виходячи тільки з існуючого рівня взаємозв'язків між рівнями управління, суб'єктами, що халяють, і т.д.;

– необхідність скоординованого використання фінансових і матеріальних ресурсів для досягнення певної мети, що особливо актуалізується в умовах їхньої обмеженості або дефіцитності.

Як вірно зазначено в [19], програмно-цільовий метод управління найчастіше застосовується при наявності проблемних ситуацій, що не знаходять свого рішення в інерційному режимі функціонування і розвитку економічної системи. Інакше кажучи, даний підхід має бути використаний, якщо проблема не усувається в процесі природного функціонування системи, а, навпаки, має тенденцію до загострення. Саме цією особливістю програмно-цільового підходу пояснюється його вибір для рішення проблеми забезпечення ризикостійкості підприємства.

Для досягнення належної результативності зусиль (розв'язання проблеми) та ефективності використання сформованих ресурсів розробка програми забезпечення ризикостійкості має відбуватися на науково обґрунтованих принципах, тобто теоретичних імперативах, що відображають об'єктивні вимоги, виконання яких забезпечує продуктивну реалізацію економіко-організаційного потенціалу даного виду управління [20].

Узагальнюючі наявні пропозиції з даного питання [7, 13, 16, 18], доцільно визнати, що розробка ПЗР має ґрунтуватися на інтеграції базових, специфічних та особливих принципів.

Базовими принципами, на яких має будуватися розроблення ПЗР, мають бути визнані:

– принцип цілісності, який забезпечується розробленням взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів забезпечення ризикостійкості підприємства на коротко- та середньостроковий періоди і на більш тривалий період, а також узгодження змісту програми з іншими програмними документами, стратегіями та політиками, розробленими на відповідний період;

– принцип об'єктивності, який полягає в тому, що ПЗР має базуватися на ідентифікації рівня ризикостійкості, аналізі факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, які його обумовлюють, а також враховувати об'єктивні дані щодо очікуваних змін ризикоформуєчих факторів;

– принцип науковості, який забезпечується розробленням ПЗР на науковій основі, постійним удосконаленням методології та використанням світового досвіду в галузі прогнозування та розроблення програм відповідного спрямування;

– принцип гласності, який полягає в тому, що розроблена ПЗР має бути оприлюднена та доведена до відома всіх зацікавлених осіб, як персоналу підприємства, так і зовнішніх контактних аудиторій. Інформування про цілі, пріоритети та показники цього документу забезпечує керівників підрозділів та служб необхідними орієнтирами для планування заходів та дій, що знаходяться в їхній компетенції;

– принцип самостійності, який полягає в тому, що ініціатори та суб'єкти розроблення ПЗР у межах своїх повноважень відповідають за розроблення, затвердження та виконання даного документу. Сам процес його підготовки є інструментом інтеграції знань та компетенцій зусиль усіх підрозділів, служб та фахівців, які залучаються до цього процесу;

– принцип рівності, який полягає в дотриманні прав та врахуванні інтересів усіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів) при оцінці наслідків ризикових подій та розробці заходів по їхній нейтралізації;

– принцип дотримання корпоративних інтересів та досягнення стратегічних цілей, який полягає в тому, що суб'єкт розробки ПЗР має здійснювати її розроблення виходячи з необхідності забезпечення досягнення стратегічних цілей та завдань, які визначені підприємству на відповідний період часу.

Специфічні принципи програмно-цільового управління також доцільно структурувати в дві підгрупи:

1. Принципи, що забезпечують організацію системи програмно-цільового управління:

1) організаційної єдності процесів стратегічного планування й програмування. Розробка програмних заходів має ґрунтуватися на визначених стратегічних цілях розвитку та цілях забезпечення ризикостійкості, оцінці можливостей і загроз, що задаються факторами зовнішнього середовища;

2) узгодження процесу фінансового забезпечення програми з конкретними програмними заходами. Реалізація названого принципу передбачає встановлення по кожній меті, на досягнення якої орієнтована програма забезпечення ризикостійкості, конкретного результату (у вигляді системи кількісних і якісних індикаторів), який забезпечується відповідним обсягом фінансування;

3) ідентифікації відповідальності, що передбачає визначення (створення) спеціалізованих органів або структур, відповідальних за розробку і реалізацію програм, які наділені необхідними повноваженнями і несуть відповідальність за досягнення певних кінцевих результатів.

2. Принципи організації окремих елементів програмно-цільового методу:

1) єдності стратегічного, середньострокового й поточного планування, що забезпечує гармонізацію (узгодження) цільових параметрів, певних на кожний період реалізації програми;

2) «ковзного» планування, що передбачає в рамках довгострокової програми, розрахованої на досягнення тієї або іншої кінцевої мети, установа середньострокових планів, які розробляються щорічно та передбачають врахування реалій попереднього періоду;

3) включення до програми «відкритих позицій», що забезпечують варіантність заходів, пов'язану з появою як додаткових можливостей, так і обмежень, що виникають у зовнішньому середовищі;

4) балансування інтересів різних суб'єктів – учасників процесів розробки й реалізації програми, а також інтересів різних груп стейкхолдерів підприємства;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5) адекватності системи показників, які використовуються в процесі планування і контролю програми, рівню різноманітності результатів від реалізації та досягнення цілей програми; використання як фінансових, так і нефінансових оціночних показників;

6) тимчасової й просторової координації виконавців і фінансових ресурсів у розрізі окремих етапів реалізації заходів програми, що передбачає використання відповідного інструментарію узгодження;

7) забезпечення поточного моніторингу результативності програм, що передбачає необхідність виділення моніторингу в окремий етап процесу розроблення та реалізації програми, розробки об'єктів моніторингу та правил управлінських рішень, що приймаються за його результатами.

Третю групу становлять особливі принципи, що відображають специфіку об'єкта управління. В їхньому складі можна виділити принципи:

1) принцип адекватного цілевизначення, що передбачає ідентифікацію наслідків ризикоутворюючих факторів та ризикових подій та їхній вплив на стан підприємства, розробку методології оцінювання ризикостійкості. Без їх визначення ціль «забезпечення ризикостійкості» не може вважатися належним чином сформульованою і досяжною;

2) принцип партнерства підприємства з усіма суб'єктами зовнішнього середовища, групами стейкхолдерів для визначення їх економічних інтересів та обмежень (у тому числі правового та податкового характеру) для врахування в програмі необхідності їх захисту на основі спільних зусиль;

3) принцип врахування максимальної кількості ризикоутворюючих факторів та синергічного ефекту їх спільної дії за принципом «ефекту доміно», тобто розробка та оцінювання наслідків найгіршого сценарію розвитку подій, при якому одночасно мають місце всі можливі ризикові події;

4) принцип результативності і ефективності використання коштів, спрямованих на реалізацію програми, що передбачає розробку альтернативних варіантів забезпечення протидії ризиковим факторам та подіям із подальшим вибором за критерієм економічної доцільності;

5) принцип вірогідності програмно-цільового планування, що означає, що всі фактори та умови, які впливають на процес досягнення цілей, повинні братися до уваги з максимальним ступенем відповідності їхньому минулому, теперішньому та майбутньому стану.

Питання про структурно-логічну послідовність процесу розроблення цільових програм, технологію здійснення окремих етапів робіт у науковій літературі також є дискусійним [7, 15, 16], але принципових розбіжностей, на наш погляд, немає. Існуючі пропозиції відрізняються лише різними підходами до ступеня деталізації етапів, що визначається специфікою діяльності або мети, для досягнення якої розробляється і реалізується цільова програма.

Базуючись на вищевикладених розробках і пропозиціях, ми прийшли до висновку, що технологія розробки ПЗР має будуватися виходячи з таких основних положень.

По-перше, програма має представляти собою самостійний документ, органічно пов'язаний з усією системою передпланових діагностичних (аналітичних) процедур, які мають бути проведені на підготовчому етапі її розробки. Основним передпрограмним діагностичним документом пропонуємо вважати результати оцінювання ризикостійкості підприємства.

По-друге, програма має являти собою структурований, нормований та легітимний документ, що передбачає необхідність визначення її форми, структури та показників (цільових та моніторингових); процедури розробки, погодження та затвердження.

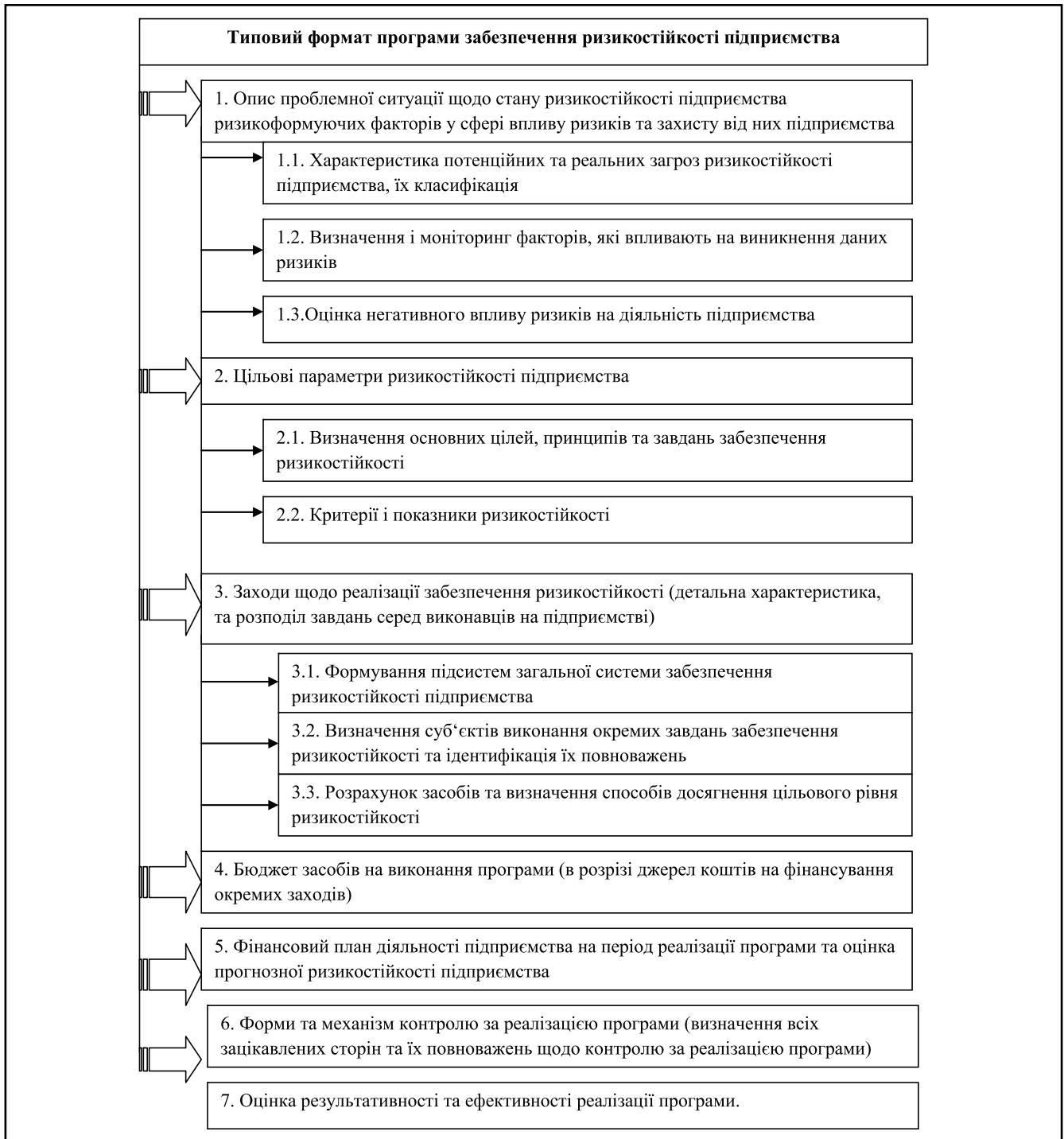
По-третє, програма є інструментом вирішення існуючої проблеми. Загальна логічна схема програмно-цільового підходу, обумовлена послідовністю елементів «проблема – ціль – обмеження – система заходів для досягнення мети – необхідні ресурси», повинна бути деталізована і конкретизована стосовно до предмета програмних розробок. Відповідно у процесі розробки програми ризикостійкості необхідно використовувати накопичений арсенал засобів протидії ризикам та мінімізації їхніх негативних наслідків.

По-четверте, основу методології розробки ПЗР як документа, спрямованого на рішення проблемних завдань, має становити теоретично обґрунтована сукупність процедур рішення складних проблем: здійснення багатофакторного аналізу проблеми – розробка й обґрунтування системи (дерева) цілей – розробка комплексу заходів – забезпечення цільового спрямування ресурсів. Ця послідовність не тільки віддзеркалює процедурні етапи, а й одночасно відповідає сутнісним рисам програмно-цільового методу управління.

Підготовку ПЗР представляється доцільним структурувати таким чином: організаційно-підготовчий, інформаційно-аналітичний, прогнозно-цільовий, структурно-ресурсний етапи.

Розробці ПЗР має передувати затвердження її концепції. В ній мають бути представлені: чітко сформульована проблема; головна і деталізована цілі (завдання) програми; укрупнена структура програми і склад розроблювачів; орієнтовні витрати ресурсів; строки розробки програми, порядок її оформлення і затвердження.

Вивчення досвіду розробки і реалізації окремих програм, які розроблюються на підприємствах, показало необхідність постановки цієї роботи в чіткі правові рамки. Нині системи правових норм, що регулюють цю роботу, по суті немає, оскільки діючі правові норми розраховані на наявні традиційні форми планування, функції і структури органів управління. Необхідно здійснити підготовку і прийняття внутрішньогосподарського правового документа, який би визначав права і обов'язки розроблювачів і виконавців ПЗР, форми і методи включення програм у плани, розподіл і використання ресурсів. Це положення має забезпечуватися шляхом регламентації: структури управління реалізацією програми; цілей і завдань, функцій, обов'язків і відповідальності керівників і виконавців усіх рівнів управління підприємства; порядку



Типовий формат програми забезпечення ризикостійкості підприємств

взаємодії та координації програмно-цільових, лінійних і функціональних органів і служб у процесі її реалізації.

ПЗР має ґрунтуватися на певній системі інформації, основу якої становить єдиний банк даних про стан, процеси, тенденції у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства, комплексі всіх ризикоформуючих факторів і ймовірності виникнення на їхній основі ризикових подій.

Прогностично-цільовий етап підготовки програми має передбачати, з одного боку, розробку прогнозів розвитку в умовах мінливого зовнішнього оточення, з іншого – вста-

новлення параметрів цільового стану ризикостійкості по завершенню періоду реалізації програми у вигляді визначення рівня та (або) окремих значень показників-індикаторів ризикостійкості; по-третє, розробку модельного інструментарію сценарного (вірогіднісного) моделювання, яке дозволяє оцінити реальність досягнення цільового стану ризикостійкості.

Система ресурсного забезпечення ПЗР може передбачати покладання додаткових функцій і прав на конкретні ланки діючої системи ресурсного забезпечення діяльності підпри-

емства. Ресурси (кадрові, фінансові, матеріально-технічні та інформаційні), які виділяються на реалізацію програми, мають бути адекватні цілям програми, що є істотною умовою і своєрідним гарантом успішності її реалізації. Організація ресурсного забезпечення є складовою частиною ПЗР, має передбачати розробку мережевого плану-графіка організації системи ресурсного забезпечення та підготовку необхідної нормативно-правової бази, що регламентує виділення окремих видів ресурсів.

Базуючись на визначених принципах, може бути запропонований такий типовий формат (структура) ПЗР, як на рисунку.

Висновки

На нашу думку, запровадження та реалізація запропонованого формату ПЗР дозволить підприємствам забезпечити стабільність досягнутих результатів господарювання та економічного стану, стане запорукою їх життєздатності та досягнення стратегічних цілей господарювання. В умовах підвищення частоти та посилення впливу ризикових факторів розробка та реалізація ПЗР має стати невід'ємним атрибутом системи управління сучасним підприємством.

Список використаних джерел

1. Зубова Л. В. Стоймость, уровень рисков и рискоустойчивость предпринимательских структур [Текст]: понятия, показатели, оценка / Л. В. Зубова // Бизнес в законе. – 2011. – №5. – С. 212–215.
2. Ершов М.В. Задачи экономического развития и денежно-кредитные подходы // Деньги и кредит, №6, 2007. – С. 31–35.
3. Кайль В.Н. Конкурентоспособность и рискоустойчивость промышленных предприятий. Теория и практика экономики и управления современной организацией: Сб. науч. трудов / Отв. ред. проф. В.И. Долгий. – Саратов: СГСЭУ, 2008. – С. 164–168.
4. Козлова Е.А. Анализ экономической рискоустойчивости промышленных предприятий. Автореферат дис. На соис. степ.к.в.н. – Челябинск: Южно-Уральск. – 2002, 205 с.
5. Останкова Л.А., Попова А.Ю., Шевченко Н.Ю. Повышение рискоустойчивости системы планирования [Электрон. ресурс] – Доступ з <<http://www.vps.ns.ac.rs/SB/2011/5.1.pdf>>

6. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С. 71–77.

7. Райзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. – М.: Инфра-М, 2002. – 385 с.

8. Митерев М.А. Программно-целевые методы планирования как инструмент государственного управления развитием социально-экономических систем. [Электрон. ресурс]. Доступ з <www.e-magazine.meli.ru/vipusk_10/128_v10_Miterev.doc>

9. Лапыгин Д.Ю. Развитие региона методом программно-целевого планирования // Экономика региона, 2007. – №18.

10. Максимец Н.В., Шакирова Г.Р. Теоретические и методические основы программно-целевого управления // Российское предпринимательство. – 2012. – №21 (219). – С. 32–36.

11. Кононенко П.И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой: обобщение и практические рекомендации. – М.: Дашков и Ко, 2003. – 264 с.

12. Литвинова Р.Н. Концепция программно-целевого подхода к стратегическому управлению предприятием // Актуальні питання економіки. – 2010, №8. – С. 123–128.

13. Рубцов С.В. Целевое управление в корпорациях: управление изменениями. – М., 2007. – 254 с.

14. Уильямс Д., Парр Т. Управление программами на предприятии. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2005. – 320 с.

15. Видулов С.Ф. Вопросы эволюции методологии программно-целевого планирования развития сложных систем. Вестник Военного финансово-экономического университета. – №1 (5), 2006. – С. 31–34.

16. Mark P. Keehan Planing, Programing, Budgeting, and Executing (PPBE) Process Defense Acquisition University, April 2006.

17. Поспелов, Г.С. Программно-целевое планирование и управление: Уч. пособ. / Г.С. Поспелов, В.А. Ириков. – М.: Экспо, – 2008. – С. 206.

18. Про державні цільові програми №1621–IV, 18.03.2004, Закон, Верховна Рада України.

19. Пестов В.Ю. Програмно-целевой поход к повышению эффективности функционирования предприятия. [Электрон. ресурс]. Доступ з <<http://www.maop.vorstu.ru/nn/pestov.htm>>

20. Рисин И.Е., Шахов О.Ф. Принципы организации программно-целевого управления развитием муниципальных образований. [Электрон. ресурс]. Доступ з <<http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=9&page=11>>

УДК 338.47(045)

Л.Л. ЛИТВИНЕНКО,
аспірант, Національний авіаційний університет

Механізм адаптації авіакомпаній України до глобальних ринків авіаперевезень

У статті досліджені особливості розвитку світового ринку авіаперевезень, визначені основні внутрішні фак-

тори, які допомагають підприємствам адаптуватися до ринкових умов господарювання, досліджено вплив фак-

торів зовнішнього середовища на розвиток ринку авіаційних перевезень України, розроблений організаційно-економічний механізм адаптації авіакомпаній України до глобальних ринків авіаперевезень.

Ключові слова: адаптація, макросередовище, мікросередовище, авіакомпанія, механізм адаптації.

В статье исследованы особенности развития мирового рынка авиаперевозок, определены основные внутренние факторы, помогающие предприятиям адаптироваться к рыночным условиям хозяйствования, исследовано влияние факторов внешней среды на развитие рынка авиационных перевозок Украины, разработан организационно-экономический механизм адаптации авиакомпаний Украины к глобальным рынкам авиаперевозок.

Ключевые слова: адаптация, макросреда, микросреда, авиакомпания, механизм адаптации.

In the article the peculiarities of the global airline market were studied, key internal factors assisting companies adapt to market conditions were identified, effect of environmental factors on the development of the air transportation market of Ukraine was researched, organizational and economic mechanism of adaptation of airlines of Ukraine to global air transport market was developed by the author.

Keywords: adaptation, macro environment, microenvironment, airline, adaptation mechanism.

Постановка проблеми. Нова глобальна реальність економічного розвитку суттєво змінила правила гри на ринку авіаперевезень. Відкриття кордонів та усунення бар'єрів між національними економіками дозволили відкрити доступ до нових цільових аудиторій, ресурсів та можливостей у цілому, поступово вимагаючи від суб'єктів збільшення швидкості та ефективності прийняття рішень при посиленні конкуренції. За цих умов головне завдання для кожного авіапідприємства – знайти своє місце на глобальному ринку авіаперевезень, пам'ятаючи про те, що навіть ретельно розроблена нішева стратегія та клієнтоорієнтована політика не забезпечують тривалий успіх на світовому ринку. В даний час необхідно передбачати майбутні зміни у зовнішньому середовищі задовго до їхнього виникнення, попереджуючи проблеми та пропонуючи конкурентоспроможні послуги повітряних перевезень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різніми аспектами проблеми адаптивного управління авіапідприємств займалося багато вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема О. Ареф'єва, О. Бутнік, О. Горбановська, К. Гудз, Г. Жаворонкова, В. Загорулько, М. Ішуткіна, В. Коба, Л. Кононова, О. Костроміна, Ю. Кулаєв, В. Кулик, О. Ложачевська, Е. Малєва, В. Матвєєв, Р.Е. Мерхеж, В. Мова, А. Новікова, М. Новикова, Т. Олешко, С. Переверзєва, О. Плешакова, А. Полозов–Яблонський, І. Садловська, Є. Сич, К. Скуратов, А. Соолятте, Т. Тарасова, Т. Шкода, Й. Флоттау, Р. Дж. Хансман, В. Щелкунов та інші.

Скуратов К.С. у [6] як ключові фактори успіху авіакомпанії визначив структуру парку ПС, оптимальність поєднання мережі внутрішніх та міжнародних маршрутів, сегментацію ринку та диверсифікацію авіапослуг, підвищення рівня кваліфікації персоналу. Також він розробив методику аналізу конкурентоспроможності авіакомпанії, що базується на комплексному якісному сервісному обслуговуванні клієнтів. Отже, для успішної реалізації стратегій авіакомпанії в рамках адаптивного управління необхідно використовувати системний підхід, враховуючи всі ймовірні варіанти розвитку за певних умов та наявного потенціалу.

Різним аспектам забезпечення гнучкості та підвищення ефективності авіакомпаній на міжнародних ринках присвячені наукові дослідження М.А. Васіна [1], Є.Н. Комаристого [2], О.А. Плешакової [5], К.С. Скуратова [6], М.А. Ішуткіної та Р.Дж. Хансмана [7], Ч. Мійоши [8], К.С. Суїта, М. Паласіоса та Ф. Руїза [9], А.К. Йілмаза [10] та інших.

Нами у [3] та [4] визначена сутність, основні елементи та особливості формування організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень, націленого на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних авіаперевізників.

Незважаючи на велику кількість досліджень особливостей адаптивного управління підприємств вітчизняними та зарубіжними вченими, невирішеною залишається проблема забезпечення ефективного пристосування авіаперевізників при реалізації механізму адаптації до глобальних ринків авіаперевезень, оскільки саме оптимальна зміна параметрів функціонування організацій дозволить їм отримати очікувані результати.

Мета статті – дослідити вплив факторів зовнішнього середовища на розвиток ринку авіаційних перевезень України, розробити організаційно-економічний механізм адаптації авіакомпаній України до глобальних ринків авіаперевезень, який би дозволив підвищити конкурентоспроможність авіакомпаній та оптимізувати показники їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення стійкості та сталого розвитку є актуальною проблемою для авіабізнесу, який є базою авіатранспортної системи, що, своєю чергою, розглядається як важлива ланка глобальної економіки. Вплив глобалізації на розвиток авіатранспортних підприємств є різновекторним. Дана загальносвітова тенденція дозволяє як використовувати нові переваги розвитку (поглиблення коопераційних зв'язків, інтенсивне використання новітніх спеціалізованих ІТ-рішень), так і спричиняє негативні наслідки, зокрема банкрутство та втрату позицій авіапідприємствами, нездатними освоїтися за нових умов.

На думку автора, до основних внутрішніх факторів, які допомагають підприємствам адаптуватися до ринкових умов господарювання, можна віднести організаційно-управлінські, кадрові та фінансово-економічні (рис. 1).

На вибір стратегії розвитку авіакомпанії, спрямованої на адаптацію до змін, впливають фактори її внутрішнього та зов-

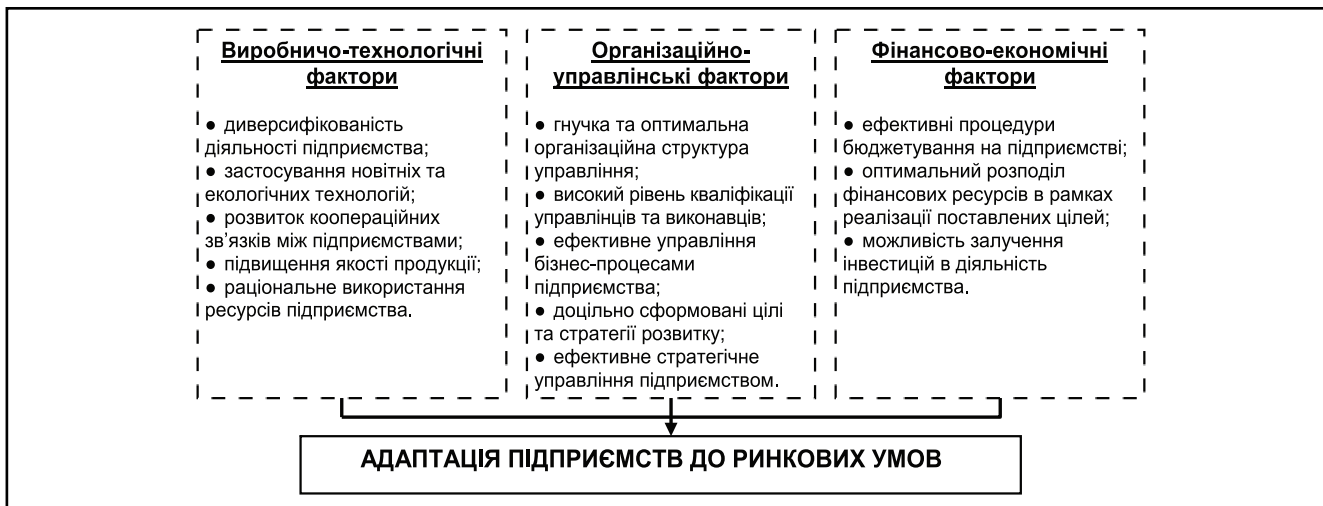


Рисунок 1. Основні внутрішні фактори, які допомагають підприємствам адаптуватися до ринкових умов господарювання
Узагальнено автором.

нішнього середовища. До внутрішніх факторів можна віднести цілі авіакомпанії, функціональні стратегії, критерії розподілу ресурсів та наявну структуру капіталовкладень за типами ПС, відношення до фінансового ризику, рівень використання результатів науково-дослідницьких робіт та інновацій. З-поміж зовнішніх факторів необхідно враховувати обсяги повітряних перевезень, ступінь диверсифікованості діяльності авіакомпанії, структуру та напрями діяльності авіакомпанії за останні роки, поточні можливості, на які орієнтувалася авіакомпанія, відношення до загроз із зовнішнього середовища тощо. Причому існують фактори, які знаходяться поза контролем авіакомпанії (макросередовище), та фактори, якими вони можуть управляти (мікросередовище). Ці чинники в комплексі визначають сучасний стан глобальної авіагалузі.

Для збереження стабільного становища авіакомпанії та можливості подальшого розвитку важливо реагувати на ключові чинники, суттєво не враховуючи другорядні. Хоча потрібно завжди пам'ятати про те, що фактори, які ігноруються зараз, можуть становити загрозу в майбутньому при зміні середовища.

Специфіка чинників зовнішнього середовища авіакомпанії також полягає в тому, що на деякі зміни потрібно реагувати блискавично, не втрачаючи зайвий час на прийняття управлінських рішень. За даних умов в основному виграють перевізники з високим ступенем розвитку стратегічного управління та висококваліфікованим топ-менеджментом. Існує й інша група чинників – довгострокової дії, тобто умови змінюються поступово, що спричиняє необхідність поетапної адаптації. Зокрема, до таких факторів можна віднести інтеграцію вітчизняної авіатранспортної системи в європейський та світовий авіаційні простори. В даному випадку важливо, щоб кожний попередній крок створював базу для подальшого розвитку та пристосування.

Пропозиція авіакомпаній залежить від рішення щодо здійснення перевезень на конкретних маршрутах за визначених тарифів та розкладу рейсів з урахуванням попиту,

визначенням рентабельності маршруту в загальній мережі перевізника, оцінкою пропускнуої спроможності аеропортів, рівня загального розвитку авіатранспортної інфраструктури та наявних ресурсів авіакомпанії.

Таким чином, необхідно дослідити взаємодію вітчизняних авіаперевізників із зовнішнім середовищем та визначити найбільш адекватні напрями реагування на зміни в ньому. На думку автора, при розгляді даних аспектів важливо враховувати адаптаційний потенціал вітчизняних авіакомпаній, оскільки саме він буде визначати успішність чи, навпаки, невдачу в пристосуванні до зміни ринкових умов. Розроблена автором схема альтернативних сценаріїв адаптації авіакомпаній, залежно від їх адаптивного потенціалу, наведена на рис. 2.

Авіакомпанії, які мають невисокий адаптаційний потенціал (здатність до зміни свого стану без втрати своєї стійкості), відчують на собі суттєвий тиск негативних факторів: перевантаження, затримки, перехоплення попиту конкурентами, зростання витрат, втрата своїх економічних можливостей.

Вітчизняним авіакомпаніям необхідно забезпечити підвищення рівня свого адаптаційного потенціалу. Одним з ключових факторів успіху в даному випадку має стати ефективний ризик-менеджмент – управління стратегічними ризиками при прийнятті важливих бізнес-рішень, фінансовими ризиками з огляду на коливання обсягів доходів та витрат, оперативними ризиками з урахуванням тактичних аспектів розвитку бізнесу, ризиками безпеки для збереження наявних активів. Одним з основних факторів ризику фінансової стабільності вітчизняних авіаперевізників є доступність та загальна вартість фінансових ресурсів, необхідних для реалізації програм стратегічного розвитку.

За змінних зовнішніх умов головною сильною стороною авіакомпанії має бути сам авіаційний продукт – повітряні перевезення із забезпеченням безпеки перевезень, цінові пропозиції та рівня сервісу, відповідного потребам споживачів. Дана риса характерна як для провідних перевізників з відомим брендом, так і для низькобюджетних авіакомпаній.

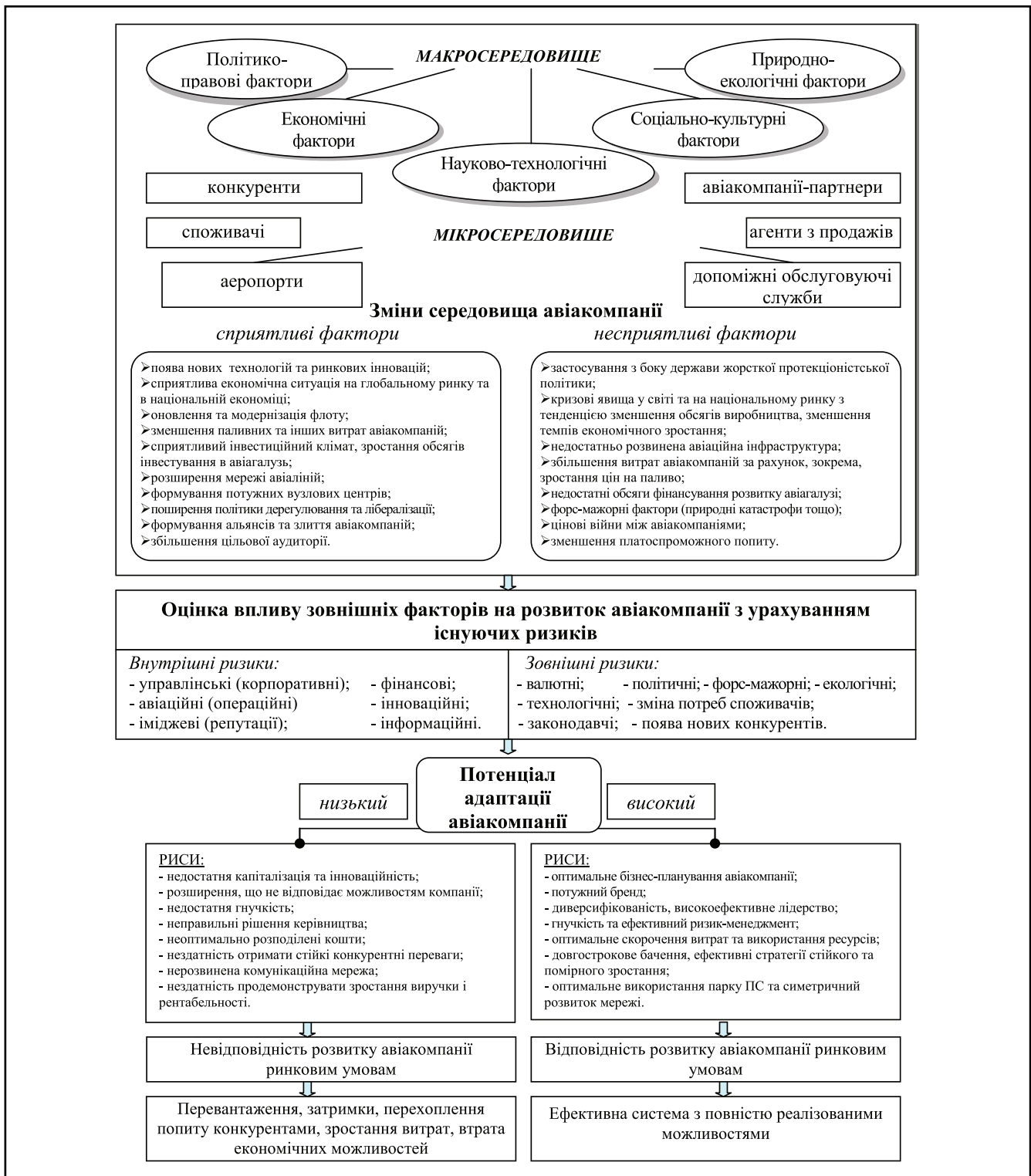


Рисунок 2. Схема альтернативних сценаріїв адаптації авіакомпаній залежно від їх адаптивного потенціалу

Розроблено автором.

Силою авіакомпанії також має бути висококваліфікований персонал та оптимальне сегментування ринку для забезпечення диференційованості управлінських рішень щодо ціноутворення та рівня сервісу.

Механізм адаптації авіакомпаній до глобальних ринків перевозень, як сукупність відповідних принципів, методів і засобів, зорієнтований на забезпечення ефективності змін

внутрішнього середовища за рахунок оптимізації бізнес-процесів. Адекватна реалізація цього механізму дозволить отримати максимальні ефекти. І навпаки, неправильні управлінські дії можуть призвести до нецільового використання інвестицій, розпорошення ресурсів, гальмування реакції на зміни зовнішнього середовища і, врешті-решт, до втрати конкурентних переваг.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ефективність реалізації механізму адаптації авіакомпаній до глобальних ринків перевезень залежить від оптимального перерозподілу всіх ресурсів за перспективними напрямками розвитку. Також важливо сформувати комплекс показників, які будуть ключовими для визначення ефективності управління діяльністю та оцінювання фактичних результатів реалізації адаптаційних заходів і їх порівняння із стратегічними цілями авіапідприємства.

Механізм адаптації діяльності авіапідприємств до глобальних ринків авіаперевезень відображений на рис. 3.

На думку автора, основними організаційно-економічними складовими механізму адаптації діяльності авіакомпаній до глобальних ринків авіаперевезень є:

- економіко-математична модель адаптації авіакомпаній до глобальних ринків пасажирських перевезень, яка дозволить мінімізувати витрати за умови оптимального використання ресурсів;
- методичні рекомендації щодо удосконалення методів та форм співробітництва авіакомпаній України з авіаперевізниками інших країн, що забезпечать формування пропозиції пасажирам комплексу якісних послуг і унікального конкурентоспроможного продукту на базі поєднання можливостей компаній-партнерів, забезпечуючи формування стійких конкурентних позицій;
- заходи адаптації національних авіапідприємств до умов розвитку європейського та світового ринку авіаперевезень.

Із посиленням конкурентної боротьби на ринку авіаперевезень авіакомпанії формують та реалізують стратегії з урахуванням особливостей їх орієнтації на певний ринковий сегмент, стаючи більш гнучкими. Для отримання більших конкурентних переваг і можливостей для подальшого розвитку, а також розподілення витрат авіаперевізники використовують сучасні форми співробітництва з іншими учасниками ринку.

На нашу думку, для оцінки економічної ефективності співробітництва авіакомпаній з іншими учасниками ринку необхідно:

- визначити альтернативні форми співробітництва з урахуванням існуючих умов у міжнародному конкурентному середовищі;
- проаналізувати переваги та ризики при кожному альтернативному варіанті співробітництва (зміна ринкової частки, рівень зменшення витрат та підвищення доходів тощо);
- обрати найоптимальніший варіант співпраці з урахуванням її цінності та корисності;
- здійснювати постійного моніторингу зовнішнього середовища та забезпечувати ефективний зворотний зв'язок із клієнтами з метою забезпечення довгострокової вигоди від співпраці авіакомпаній в межах альянсів.

Глобалізація ринку авіаперевезень, зокрема пасажирських, що проявляється в поглибленні альянсового співробітництва для зменшення витрат на боротьбу з конкурентами та використання цих коштів для власного розвитку, купівлі

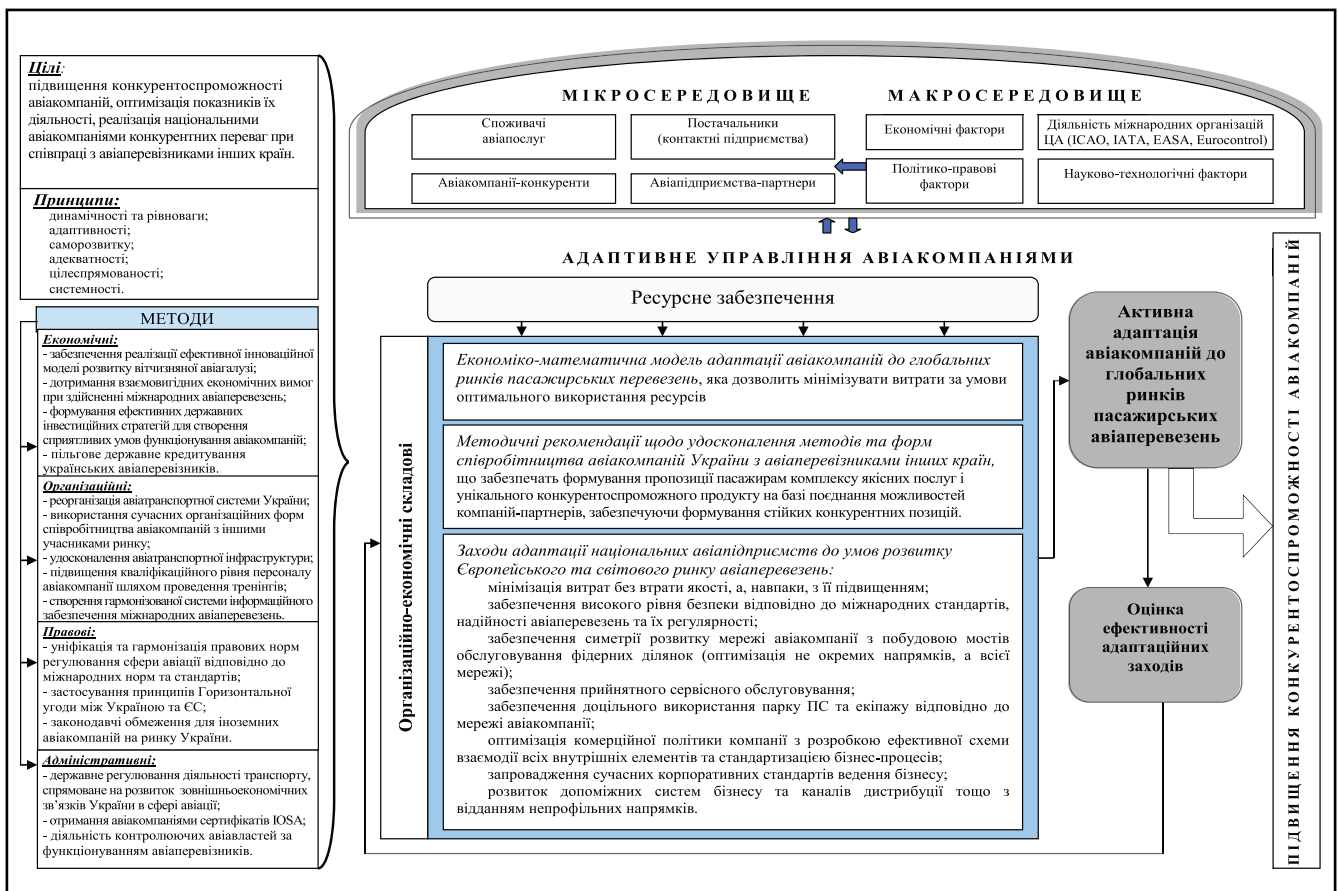


Рисунок 3. Механізм адаптації діяльності авіакомпаній до глобальних ринків авіаперевезень

конкурентів та створенні єдиного бренду, переплетенні інтересів суб'єктів авіаційного ринку з формуванням єдиної тарифної політики та підписанням коопераційних угод інтерлайн, кодшерінгу та угод про обмін блоками—місць, об'єднанні національних повітряних просторів, призводить до необхідності активної адаптації національних авіапідприємств до нових умов та надання авіаційного продукту не гіршого, ніж у конкурентів. Авіаційна послуга має відповідати міжнародному рівню і стандартам за параметрами сервісного обслуговування та операційної діяльності — забезпечення безпеки польотів та відсутності зривів.

Конкурувати можна звичайним чином — за продуктом та ціною (продавати авіапослугу дещо дешевше за конкурентів з урахуванням певного запасу для ведення боротьби за більш вигідні умови ведення бізнесу). При веденні нерозумної «цінової війни» з конкурентами, зокрема при приєднанні до західноєвропейського авіаційного простору, ресурси перевізника можуть поступово виснажуватися за відсутності додаткового фінансування. Це може створити замкнене коло і призвести до серйозних негативних наслідків для авіакомпанії. Таким чином, для ефективного пристосування до умов глобальних ринків авіаперевезень також необхідно не забувати і про інші параметри ведення конкурентної боротьби, зокрема про сервіс, і гнучко реагувати на попит.

Звичайно, успішна адаптація до умов західноєвропейських та світових ринків авіаперевезень неможлива без забезпечення авіакомпаніями рівня сервісу, адекватного потребам, оскільки цей параметр суттєво впливає на вибір пасажирів. При наданні послуг необхідно пам'ятати, що потреби та очікування трансферних і українських пасажирів можуть суттєво відрізнятися, визначаючи прийнятний рівень сервісного обслуговування для конкретної цільової аудиторії. Головне, створити певний баланс між тим, що бажає клієнт, та економічно виправданим варіантом для самої авіакомпанії. На даний час у деяких вітчизняних авіакомпаніях, зокрема, існують проблеми щодо забезпечення відповідного рівня кейтерингових послуг. Проте дані проблеми можуть вирішуватися шляхом ведення переговорів та надання авіаперевізником пропозицій щодо покращення сервісу постачальником відповідних послуг.

Проблему незбалансованості тарифної політики авіакомпаній та натиску низькими цінами з боку лоукост—перевізників можливо вирішити за рахунок укладання домовленостей на взаємовигідних умовах.

Ще одним напрямом успішного пристосування авіакомпаній України до ринкових умов є заміна сегментованих систем управління доходами більш ефективними системами yield—планування, хоча для цього необхідно пройти тривалий період адаптації, витратити чималі кошти та провести комплексне навчання персоналу.

На даний час вже залишається неактуальним розвиток регулярних перевезень авіакомпанії тільки на базі моделі point to point, більш важливе значення має вже не стільки

логічне управління конкретними рейсами, скільки всією мережею в цілому при використанні переваг трансферного продукту з вигідними слотами в аеропортах. Причому важливо правильно спрогнозувати співвідношення між пасажирами на регулярних рейсах та транзитними пасажирами для того, щоб мінімізувати втрати від невикористаних вигод. Також необхідно оптимізувати концепцію продажів авіаційного продукту, проблеми з якою можуть бути пов'язані з конфліктами інтересів окремих менеджерів на певних маршрутах. Даний напрям, на думку автора, передбачає проведення спеціалізованих тренінгів та кваліфікованої роботи з персоналом з боку керівників середнього та вищого рівня управління. Тут можливе застосування методики бенчмаркінгу, зокрема переймання досвіду використання системи новітніх IT—рішень щодо підвищення кваліфікації персоналу провідною авіакомпанією Lufthansa.

При приєднанні України до Single European Sky із застосуванням концепції «відкритого неба» важливо забезпечити оптимальну цінову пропозицію при збільшенні конкуренції на авіалініях. Для цього необхідно здешевити авіаційний продукт, зокрема за рахунок зменшення операційних витрат, оптимізувати флот з урахуванням економічної доцільності та ефективності використання певних ПС на тих чи інших маршрутах та забезпечити організацію ланцюгів використання ПС. Зараз досить часто авіакомпанії не купують нові ПС зрозуміло з яких причин, а беруть їх у лізинг. Міжнародні лізингові компанії зацікавлені в наданні літаків авіаперевізникам з прийнятним рівнем платоспроможності при їх розумінні оптимального застосування цього ПС у рамках своєї мережі.

Моделі діяльності авіакомпаній та їх стратегії в умовах посилення конкуренції можуть суттєво відрізнятися з огляду на позиціонування перевізника, його орієнтацію на конкретну цільову аудиторію на певному сегменті ринку авіаперевезень. Таким чином, це дозволить підвищити рівень гнучкості авіакомпанії при моделюванні власного розвитку з використанням досвіду інших компаній. При плануванні розвитку та оптимізації маршрутної мережі авіакомпанії необхідно враховувати сезонність авіаперевезень із забезпеченням рівномірності завантаження завдяки відкриттю нових маршрутів. При цьому визначаються сегменти та типи ПС, які будуть працювати на цих лініях, та здійснюється моделювання прогностичних показників діяльності, маршрутна мережа підлаштовується під заплановані показники. Важливо переглядати ці дані при зміні ринкових умов і формувати нові стратегічні цілі та бізнес—плани. У рамках адаптації національних авіакомпаній одним із ключових питань також є забезпечення симетрії розвитку мережі за рахунок пошуку нових ринків, а отже і пасажиропотоків, та активна конкуренція за можливість отримання частки маршрутів конкурентів.

Головне при реалізації бажання освоєння нових горизонтів — щоб авіаперевізник був готовий до переходу на нову модель розвитку і взагалі не втратив своїх колишніх позицій. Це якраз і визначає необхідність існування певного адапта—

ційного періоду до нових умов із можливістю зміни напрямку при дії несприятливих чинників.

Питання розвитку та адаптації авіакомпаній безпосередньо пов'язане з питаннями інвестування цих напрямів, причому не тільки авіакомпаній, а й всього авіаційного бізнесу, оскільки авіаперевізники стрімко освоюють практику відкриття власних агентств з продажу авіапослуг та розвитку своїх інтернет-продажів, формують власні хендлінгові компанії тощо. Це пояснюється бажанням диверсифікувати ризики від ведення бізнесу шляхом його різнонаправленості, таким чином створюється можливість орієнтації одразу на декілька вигідних напрямків діяльності.

Оскільки витрати на персонал авіакомпанії є високими, необхідно особливу увагу приділяти аналізу використання персоналу за кожним ПС, яким оперує перевізник. На міжнародних авіалініях основні витрати на персонал – це витрати на екіпаж та технічний персонал, причому ротація льотного екіпажу жорстко регулюється правилами. Таким чином, можливим в основному є зменшення витрат такого типу на регіональному рівні. Необхідно оптимізувати структуру персоналу, оскільки за декількома напрямками діяльності перевізника може існувати надлишок персоналу, тобто невідповідність кількості працівників реальним потребам компанії. Це викликає необхідність оцінювання ефективності використання персоналу за допомогою показника labor cost та знаходити можливості підвищення її рівня в авіакомпанії в цілому.

На нашу думку, крім підвищення ефективності авіаційного бізнесу авіакомпанії в рамках застосування адаптаційного механізму, доцільним є розвиток і неавіаційної діяльності перевізника, яка займає дуже незначну частину доходів вітчизняних авіакомпаній (на відміну від іноземних), – продажу авіаперевезень (туристичного продукту), вантажних перевезень для забезпечення отримання додаткових доходів на лінії, непрофільних продажів послуг готелів, страхування, концепції кейтерінгу, sky-shop, розміщення лінків партнерів на сайті авіакомпанії, поглиблення взаємовідносин з партнерами тощо.

Проблемним питанням також залишається рівень розвитку єдиної корпоративної етики авіакомпаній, оскільки вона суттєво відрізняється від концепцій ведення бізнесу провідних західноєвропейських та світових авіакомпаній у цілому. Даний напрям, на нашу думку, передбачає формування довгострокової політики авіакомпанії з урахуванням її основних напрямів стратегічного розвитку та використанням системного підходу, створенням ефективної системи відповідальності для зменшення ймовірності неузгодженості управлінських рішень на різних рівнях управління та визначенням конкретних зон відповідальності та прийняття рішень з метою уникнення дублювання відповідальності та попередження конфліктів у процесі прийняття рішень та зменшення витрат, пов'язаних з неоптимальною організацією діяльності перевізника.

Таким чином, для того, щоб взагалі мати можливість функціонувати на ринку при його відкритті для іноземних конкурен-

тів, вітчизняним авіакомпаніям необхідно передусім зробити свій авіаційний продукт конкурентоспроможним за рахунок:

- мінімізації витрат без втрати якості, а, навпаки, з її підвищенням;
- забезпечення високого рівня безпеки відповідно до міжнародних стандартів, надійності авіаперевезень та їх регулярності;
- забезпечення симетрії розвитку мережі авіакомпанії з побудовою мостів обслуговування фідерних ділянок (оптимізація не окремих напрямків, а всієї мережі);
- забезпечення прийнятного сервісного обслуговування;
- забезпечення доцільного використання парку ПС та екіпажу відповідно до мережі авіакомпанії;
- оптимізації комерційної політики компанії з розробкою ефективної схеми взаємодії всіх внутрішніх елементів та стандартизацією бізнес-процесів;
- запровадження сучасних корпоративних стандартів ведення бізнесу;
- розвитку допоміжних систем бізнесу та каналів дистрибуції тощо з відданням непрофільних напрямів.

Висновки

У результаті проведення наукового дослідження зроблено висновок, що вітчизняним авіакомпаніям для успішної адаптації до еволюціонуючих ринкових умов необхідно визначати зміни у політиці конкурентів і поведінці споживачів та адекватно на них реагувати, таким чином пристосовуючи свої бізнес-моделі до умов глобального конкурентного середовища. Якщо авіакомпанія втрачає здатність підтримувати достатньо високий рівень ефективності діяльності, проявляючи свою гнучкість та стійкість, вона стає неспроможною залучити капітал для покриття своїх операційних витрат, що, своєю чергою, може призвести до витіснення її з вигідних сегментів ринку авіаперевезень більш сильними конкурентами.

Список використаних джерел

1. Васин М.А. Организационно-методическое обеспечение формирования стратегии распределения пассажирских авиаперевозок на международном рынке: дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.А. Васин. – М., 2004. – 162 с.
2. Комаристый Е.Н. Информационно-модельный комплекс для исследования рынка гражданских авиаперевозок: дис... канд. экон. наук: 08.00.13, 08.00.05 / Е.Н. Комаристый. – Новосибирск, 2004. – 168 с.
3. Литвиненко Л.Л. Принципы формирования организационно-экономического механизма адаптации авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень / Л.Л. Литвиненко: матеріали VI міжн. наук.-практ. конф. [Сучасні проблеми менеджменту], (Київ, 28–29 жовтня 2010 р.) / Міністерство освіти і науки України, Національний авіаційний університет. – К.: НАУ, 2010. – С. 116–119.
4. Литвиненко Л.Л. Формування організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків

авіаперевезень / Л.Л. Литвиненко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: Одес. держ. екон. ун-т, 2011. – Вип. 41. – Ч. 2. – С. 65–70.

5. Плешакова О.А. Повышение эффективности функционирования авиакомпании в условиях статистической неопределенности рынка авиауслуг: дис... канд. техн. наук: 05.02.22 / О.А. Плешакова. – М., 2005. – 159 с.

6. Скуратов К.С. Управление развитием авиакомпании в современных условиях: дис.... канд. экон. наук: 08.00.05 / К.С. Скуратов. – М., 2003. – 153 с.

7. Ishutkina M.A. Analysis of the Interaction Between Air Transportation and Economic Activity: A Worldwide Perspective. Report

№ICAT–2009–2 / M.A. Ishutkina, R. J. Hansman. – Cambridge: MIT International Center for Air Transportation, 2009. – 313 p.

8. Miyoshi Ch. Analysis Of The Effects Of Air Transport Liberalisation On The Domestic Market In Japan. PhD Thesis / Ch. Miyoshi. – Cranfield, 2007. – 324 p.

9. Nair K. S. Sujith The Analysis of Airline Business Models in the Development of Possible Future Business Options / Sujith K. S. Nair, M. Palacios, F. Ruiz // World Journal of Management. – March 2011. – Vol. 3. – №1. – Pp. 48–59.

10. Yilmaz A.K. The Corporate Sustainability Model for Airline Business / A.K. Yilmaz // The Corporate Sustainability Model for Airline Business. – 2008. – №3. – Vol. 22. – Pp. 304–317.

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,
О.Г. ГОЛОВАНЬ,
магістрант, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

Функціонування витратного методу оцінки вартості промислового підприємства

Розглянуто основні підходи до оцінювання вартості підприємств. Проаналізовано використання витратного підходу для гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького регіону на прикладі ПАТ «ІНГЗК». Виявлено переваги та недоліки даного підходу.

Ключові слова: вартість підприємства, підходи до оцінювання вартості, витратний підхід, оцінка вартості, активи, власний капітал.

Рассмотрены основные подходы к оценке стоимости предприятий. Проанализировано использование затратного подхода для горно-обогатительных предприятий Криворожского региона на примере ОАО «ИНГОК». Выявлены преимущества и недостатки данного подхода.

Ключевые слова: стоимость предприятия, подходы к оценке стоимости, затратный подход, оценка стоимости, активы, собственный капитал.

The main approaches to the valuation of companies are considered. The cost approach using for mining companies in Kryvyi Rih region is analyzed on the example of PJSC «INGOK». Advantages and disadvantages of this approach are discovered.

Keywords: enterprise value, approaches to valuation, cost approach, valuation, assets, equity.

Постановка проблеми. Технології оцінювання підприємства стають більш затребуваними в Україні, хоча розвиваються поки що в напрямі використання витратних підходів. Іноземні інвестори, які приходять на ринки України, наполягають на застосуванні сучасних методів оцінювання підприєм-

ства, переважно дохідного підходу, для отримання реалістичної уяви про потенційні можливості господарюючого суб'єкта.

За таких умов оволодіння міжнародними методиками визначення вартості та запровадження сучасної системи вартісноорієнтованого менеджменту є передумовою успішної діяльності підприємства, аналітичний інструмент підвищення його інвестиційної привабливості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У літературі, присвяченій питанням оцінки вартості підприємств, згадується значна кількість методів і способів такої оцінки. Окремі методи мають ряд модифікацій і різновидів, що створює додаткові складності при їх ідентифікації та використанні. Звідси – необхідність чіткої класифікації методів оцінки вартості майна підприємств.

Наукові розробки, пов'язані з оцінкою вартості підприємства та з підвищенням вартості, активно досліджувалися українськими практиками та вченими, зокрема І.О. Бланком, Т.В. Момот, А.М. Поддєрьогіним, О.О. Терещенко та іншими. Дана тема широко розроблена західними науковцями. Питанням вартості підприємства, її підвищення займалися Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Мурин, Б. Джордан, А. Кеовн, Д. Скот та інші. Незважаючи на високий рівень опрацювання, вони не дозволяють досягти високих результатів в оцінці вартості вітчизняних підприємств, оскільки не відображають специфіку ринкових відносин у нашій країні [3].

Незважаючи на досягнення зарубіжних та вітчизняних вчених, актуальними залишаються дослідження концептуальних підходів і технологій оцінювання вартості підприємства.

Вартість — еквівалент цінності об'єкта, виражений у грошовій формі. Різні концепції сутності підприємства обумовлюють існування різних концепцій вартості підприємства. Так, вартість підприємства може розглядатися як сукупна вартість активів підприємства, як вартість накопиченого досвіду, як вартість створеного на підприємстві прибутку. При оцінці вартості підприємство доцільно розглядати як об'єкт, що виробляє певні блага для суспільства і приносить користь своєму власникові. Відповідно вартість підприємства розглядатиметься як грошовий еквівалент користі, яку створює підприємство для свого власника. Залежно від користі, яку створює підприємство, виокремлюють різні види вартості підприємства: балансову, ринкову, ліквідаційну, вартість відтворення, вартість заміщення, інвестиційну вартість та деякі інші [3].

Метою статті є теоретичне опрацювання витратного підходу до оцінки вартості підприємства та практична реалізація на прикладі ПАТ «ІнГЗК», визначення основних показників витратного методу для вітчизняних підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання вартості підприємства — це впорядкований, цілеспрямований процес визначення в грошовому виразі вартості об'єкта власності з урахуванням потенційного і реального доходів, які він забезпечує в певний період в умовах конкретного ринку.

Головна складність визначення ринкової вартості підприємства полягає в необхідності проведення системних розрахунків і узгодження таких основних складових: ринкової вартості всіх активів підприємства, ефективності розподілу та використання виробничих ресурсів, якості господарських процесів, ринкової позиції та конкурентоспроможності підприємства тощо.

Оцінювання підприємства здійснюють з метою:

- підвищення ефективності поточного управління суб'єктом господарювання;
- визначення вартості цінних паперів у разі купівлі-продажу акцій підприємств на фондовому ринку. Для прийняття обґрунтованого інвестиційного рішення необхідно оцінити власність підприємства і частку власності, яка припадає на пакет акцій, що був придбаний, а також можливі майбутні доходи від бізнесу;
- визначення вартості підприємства у разі його купівлі-продажу повністю або частинами. Коли власник підприємства вирішує продати свій бізнес або один із членів товариства — пай, виникає потреба у визначенні ринкової вартості підприємства або частини його активів. У ринковій економіці доволі часто необхідно оцінити підприємство для підписання договору, що дає змогу встановити частки співвласників у разі розірвання договору або смерті одного з партнерів;
- реструктуризації підприємства. Ліквідація підприємства, злиття, поглинання або виокремлення самостійних підприємств зі складу холдингу передбачає проведення його ринкового оцінювання, оскільки необхідно визначити ціну купів-

лі або викупу акцій, конвертації, величину премії, яку виплачують акціонерам фірми, що поглинається;

- розроблення плану розвитку підприємства. В процесі стратегічного планування важливо оцінити майбутні доходи підприємства, ступінь його стійкості і цінність іміджу;
- визначення кредитоспроможності підприємства і вартості застави при кредитуванні. В цьому разі оцінювання потрібне тому, що величина вартості активів за бухгалтерською звітністю може значно відрізнятися від ринкової вартості;
- страхування, в процесі якого виникає потреба у визначенні вартості активів напередодні втрат;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Інфляція спричиняє спотворення фінансової звітності підприємства, тому періодичне переоцінювання майна дає змогу підвищити її реалістичність, що є базою для прийняття фінансових рішень;
- реалізація інвестиційного проекту розвитку підприємства. В цьому разі для його обґрунтування необхідно знати початкову вартість підприємства загалом, його власного капіталу активів, бізнесу [5].

У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства, зокрема заснований на оцінці потенційних доходів підприємства, майновий (витратний), ринковий.

У рамках цих підходів розрізняють окремі методи оцінки. Причому жоден з підходів чи методів не має принципових переваг перед іншими. Досить часто в практичній роботі з оцінки вартості підприємства оцінювач застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та меті оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її проведення.

Розглянемо особливості витратного підходу. Майновий (витратний) підхід базується на оцінюванні витрат на відтворення (заміщення) або визначенні можливої вартості реалізації різних видів активів: матеріальних (основних і обігових) та нематеріальних, у тому числі прав на інтелектуальну власність (патентів, ліцензій, торгової марки).

Сутність витратного (майнового) методичного підходу полягає в оцінці вартості підприємства з погляду витрат на його створення за умови, що підприємство продовжує і має намір функціонувати далі.

Витратний підхід найбільш прийнятний для оцінки об'єктів спеціального призначення, для нового будівництва, для визначення варіанта найкращого та найбільш ефективного використання землі, а також у цілях страхування. Інформація, що береться до уваги при здійсненні оцінки, включає дані про ціни на землю, будівельні специфікації, дані про рівень заробітної плати, вартість матеріалів, витрати на обладнання, накладні витрати. Необхідна інформація залежить від специфіки об'єкта, що оцінюється. Витратний підхід найчастіше використовується при оцінці нерухомості, але, як правило, не застосовується для оцінки унікальних об'єктів, що мають історичну та духовну цінність.

Перевагами оцінки вартості при витратному підході є можливість обліку впливу виробничо-господарських факторів на зміну вартості активів, розвиток технології з урахуванням ступеня зносу активів. Розрахунки оцінки вартості підприємства обґрунтовані, оскільки спираються на фінансові та облікові документи [4].

Розглянемо особливості розрахунку витратного підходу на прикладі ПАТ «ІНГЗК». ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат» – найбільше в Україні підприємство з виробництва залізрудного концентрату. В листопаді 2007 року компанія Metinvest B.V (Нідерланди) стала власником 82,462026% акцій ПАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат». Про це підприємство повідомило на офіційному інтернет-ресурсі Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. За інформацією підприємства, пакет акцій Metinvest B.V становить 2 млрд. 269 млн. 046 тис. 230 штук акцій ІНГЗК номінальною вартістю 0,25 грн. за акцію.

Важливим показником, що характеризує ресурсний потенціал підприємства і є ключовим при використанні витратного методу, вважається «вартість чистих активів». В економічній літературі зазвичай цей показник ототожнюється з поняттями «чиста балансова вартість» (ЧБВ), «чиста вартість майна», «власний капітал». Показник чистих активів найбільш точно відображає ринкову вартість підприємства. Водночас показник «вартість чистих активів» має свої недоліки: він не враховує кон'юнктуру ринку і майбутній дохід та прибуток.

Розрахуємо вартість підприємства за даними до та після придбання компанією Metinvest B.V підприємства ПАТ «ІНГЗК» за показником «вартість чистих активів». При відносній простоті цього показника, який може бути розрахований за даними балансу як зовнішніми оцінювачами, так і внутрішніми користувачами даної інформації, слід зупинитися на методичних неточностях його підрахунку. Так, за Методикою оцінки майна [4, п. 30], затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 10.12.2003 №1891, чиста вартість цілісного майнового комплексу підприємства визначається за формулою:

$$ЧВ = (НА + ОА + Вмп) - (Знв + Дзоб + Пзоб), \quad (1)$$

де НА – вартість необоротних активів;

ОА – вартість оборотних активів;

Вмп – вартість витрат майбутніх періодів;

Знв – вартість забезпечень наступних виплат і платежів;

Дзоб – вартість довгострокових зобов'язань;

Пзоб – вартість поточних зобов'язань.

Для ПАТ «ІНГЗК» вартість чистих активів за даними 2006 року є такою:

$$ЧВ = (1357250 + 852886 + 2293) - (13353 + 10001 + 468734) = 1720341 \text{ (тис. грн.)}.$$

Порівняємо значення даного показника за період 2008 року:

$$ЧВ = (1693574 + 6726606 + 6002) -$$

$$(20500 + 77636 + 2040256) = 6287790 \text{ (тис. грн.)}.$$

Як бачимо, вартість підприємства зросла досить стрімко. Логіка побудови цього показника полягає у зменшенні вар-

тості активів на вартість зобов'язань, що відповідає міжнародним стандартам оцінки. Проте включення такого елемента, як «витрати майбутніх періодів», до складу активів і відсутність у формулі показника «доходи майбутніх періодів» свідчить про однобокий підхід до формування фінансового результату, що виникатиме в майбутньому. Подібні неточності враховано в Методичних рекомендаціях щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств, затверджених Рішенням ДКЦПФР №485 від 17.11.2004.

До розрахунку обсягу чистих активів включаються нематеріальні активи, які відповідають таким умовам: безпосередньо використовуються підприємством в основній діяльності та приносять дохід; мають документальне підтвердження витрат на їх придбання (створення); право на володіння даними нематеріальними активами, підтверджене документально, відповідно до законодавства України. За наявності у підприємства на кінець року резервів за сумнівними боргами і знецінюванням цінних паперів показники статей, у зв'язку з якими вони створені, відображаються з відповідним зменшенням їх балансової вартості на вартість таких резервів. Такі статті балансу, як витрати майбутніх періодів та доходи майбутніх періодів, потрібно брати з протилежними знаками, ніж це передбачено методичними рекомендаціями. Різниця між ними є ніщо інше як прибуток майбутніх періодів, який не може відноситися до зобов'язань, а тому повинен прирівнюватись до власного капіталу (як і прибуток поточного періоду). Виходячи з рівності активів та пасивів балансу маємо формулу:

$$НА + ОА + Вмп = К + Знв + Дзоб + Пзоб + ДМП. \quad (2)$$

Використовуючи балансовий прийом при згортанні доходів майбутніх періодів з витратами (майбутній прибуток), необхідно скоригувати на цю величину власний капітал.

Отримуємо балансове рівняння:

$$НА + ОА = [К + (ДМП - ВМП)] + Дзоб + Пзоб + Знв. \quad (3)$$

У квадратних дужках маємо власний та прирівняний до нього капітал, а останні три складові правої частини рівняння – це зобов'язання [3].

Звідси вартість чистих активів має розраховуватися за формулою:

$$ВЧА = НА + ОА - (Дзоб + Пзоб + Знв), \quad (4)$$

де ВЧА – вартість чистих активів.

Станом на кінець 2006 року вартість чистих активів становила:

$$ВЧА = (1357250 + 852886 - 13353 + 10001 + 468734) = 1718048 \text{ (тис. грн.)}.$$

Відповідно розрахунок даного показника за даними 2008 року становить:

$$ВЧА = (1693574 + 6726606) - (20500 + 77636 + 2040256) = 6281788 \text{ (тис. грн.)}.$$

Як бачимо, значення вартості чистих активів істотно збільшується в період з 2006 по 2008 рік. Це пов'язано зі значним покращенням показників діяльності підприємства в цілому, зокрема підвищення за статтями необоротних та

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

оборотних активів, а також поточних та довгострокових зобов'язань. Проте більш наочно зміну вартості майна не можна простежити на основі двох років. Тому розглянемо зміну даного показника за більш тривалий період, а саме 2007–2011 роки (табл. 1).

За даними щодо основних показників діяльності ПАТ «ІнГЗК» розрахуємо чисту вартість активів (табл. 2).

Розглянемо темп приросту вартості протягом аналізованого періоду (табл. 3).

Отже, вартість підприємства з плином часу збільшується, проте не рівномірно. Так, можна спостерігати значне зростання вартості у 2008 році – на 178,6% та, своєю чергою, стрімке зниження у 2009 році. Така ситуація пов'язана з процесом нерівномірної зміни таких показників, як: збільшення необоротних та одночасне зменшення оборотних активів, значне збільшення витрат майбутніх періодів (майже в чотири рази, тобто на 22 737 тис. грн.), зростання вартості поточних зобов'язань. Крім того, 2008 рік характеризувався нестабільністю зовнішніх факторів, таких як економічна криза, інфляційні процеси та ін. Помітне зменшення вартості в 2011 році викликане стрімким зростанням (майже вдвічі) необоротних активів за рахунок зростання незавершеного будівництва (на 55 530 тис. грн., тобто на 8%) та вартості основних засобів, помітно зросли показники готової продукції (на 24%) та товарів, а також зменшення коштів у національній та іноземній валюті (відповідно на 99,6 та 99,08%). Поточні зобов'язання зросли за рахунок показника поточних заборгованостей за довгостроковими зобов'язаннями з 662 913 до 6 102 567 тис. грн. та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у 8 разів.

Загалом, ПАТ «ІнГЗК» є досить перспективним підприємством, його діяльність можна вважати прибутковою, оскільки значення показників фінансової стійкості постійно зростають; підприємство займає лідерські позиції на ринку за рівнем оновлення виробничих потужностей, введення новіт-

ніх технологічних розробок щодо підвищення якості продукції. Системи сертифікації відповідають міжнародним стандартам. Отже, вартість підприємства в таких умовах постійно збільшується.

Підкреслюючи значимість оцінки вартості підприємства з погляду витратного (майнового) підходу, необхідно зазначити і недоліки цієї оцінки, а саме: використання методів витратного підходу до оцінки вартості не дає інформації про фінансові результати роботи підприємства, які є функцією його операційної (основної), фінансової та інвестиційної діяльності, що насамперед може зацікавити інвестора; витратні методи оцінки не дають змогу прослідкувати зв'язок між фактичними та майбутніми результатами діяльності підприємства; не може бути використаний для оцінки для всіх без винятку об'єктів. Такий підхід недоречно застосувати при оцінці унікальних об'єктів, які мають історичну цінність, естетичні характеристики, або, навпаки, морально застарілих об'єктів.

Таким чином, розрахунок вартості для гірничо-збагачувальних підприємств дає змогу оцінити:

1. Яким чином і в якому кількісному вимірі часткові показники діяльності підприємства, такі як вартість активів, та зміни в їхніх складових впливають на вартість підприємства. Що є причиною нерівномірної зміни вартості підприємств у часі. Вартість активів підприємства доречно розглядати з урахуванням понесених витрат та подальшої розробки заходів щодо їхньої мінімізації.

2. Якою мірою фактори зовнішньої та внутрішньої дії (економічне становище, політична стабільність, тенденції зміни внутрішньогосподарського механізму, та ін.) можуть впливати на тенденцію зміни витрат підприємства та як це впливає на вартість.

3. Виявлення тенденції зміни вартості в часі дає змогу розробити комплекс заходів, спрямованих на підтримання стабільності функціонування підприємства на ринку, а отже і перспективу збільшення його вартості в майбутньому.

Таблиця 1. Основні показники діяльності ПАТ «ІнГЗК» за 2007–2011 роки, тис. грн.

Значення показника	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Необоротні активи	1419262	1693574	4563303	4742360	8726352
Оборотні активи	1617927	6726606	5632716	72252286	11822216
Витрати майбутніх періодів	7429	6002	28739	699	225
Забезпечення наступних виплат і платежів	23392	20500	4154459	440870	425710
Довгострокові зобов'язання	0	77636	1016655	1429184	66841
Поточні зобов'язання	764693	2040256	1479826	3417589	10344113

Таблиця 2. Аналіз вартості ПАТ «ІнГЗК» за 2007–2011 роки

Значення показника	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
ЧВ	2256533	6287790	3573818	71707702	9712129
ВЧА	2249104	6281788	3545079	71707003	9711904

Таблиця 3. Аналіз приросту вартості ПАТ «ІнГЗК» протягом 2007–2011 років, %

Значення показника	Роки				
	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2011/2010	2011/2007
ЧВ	178,6483	-43,16257	1906,473	-86,45595	330,40049
ВЧА	179,3018	-43,56577	1922,719	-86,45595	331,81213

Висновки

Витратний підхід ґрунтується на обліку принципів корисності і заміщення. Він пропонує визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єктів оцінювання в поточних цінах і наступне коректування (зменшення) її на суму зносу (амортизації), тобто за витратами. Розрахунок вартості підприємства за визначеним алгоритмом дає змогу визначити показники діяльності підприємств та характер їх зміни, а також дати характеристику системі витрат на підприємстві.

Методи витратного підходу є досить простими для розрахунку. Для використання цих підходів необхідно знати ринкові ціни на певні активи, інформація про які є доступною, тому методи витратного підходу можуть використовуватися для оцінки вартості українських підприємств без обмежень. Отже, перед здійсненням оцінки вартості підприємства мають враховуватися: мета здійснення оцінки, переваги та недоліки кожного методу, можливість застосування методу для оцінки вартості даного типу підприємства та обмеження,

що накладені на застосування методу реаліями української економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».
2. Базилінська О.Я. Вартість підприємств: порівняльна характеристика методів її оцінки / Базилінська О.Я. // Проблеми матеріальної культури. – Економічні науки. – 2009 – С. 7–9.
3. Бродська І.І. Теоретико-прикладні засади застосування сучасних методичних підходів до оцінки вартості підприємства / Бродська І.І. // Економічний форум. 3/2011, Гроші, фінанси і кредит.
4. Аналіз і оцінка прибуткової нерухомості. Д. Фрідман, Н. Ордуей. – М.: Справа Лтд., 1995.
5. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління / Г. Островська // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – С. 107–115 – (економіка та управління національним господарством).

УДК 338.436

Е.Е. САВИЦЬКИЙ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Інноваційна компонента розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні

Статтю присвячено дослідженню напрямів розвитку аграрного сектору України в контексті інноваційної діяльності підприємств. Досліджено рівень інноваційної активності виробників сільськогосподарської продукції в Україні, виявлено проблеми та перспективи розвитку АПК України на інноваційній основі.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, інноваційні технології, впровадження інноваційних технологій, державна підтримка інноваційного розвитку АПК.

Статья посвящена исследованию направлений развития аграрного сектора Украины в контексте инновационной деятельности предприятий. Исследован уровень инновационной активности производителей сельскохозяйственной продукции в Украине, выявлены проблемы и перспективы развития АПК Украины на инновационной основе.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, инновационные технологии, внедрение инновационных технологий, государственная поддержка инновационного развития АПК.

The article deals with the investigation of the trends of the Ukrainian agricultural sector development in context of enterprises innovation activity. The level of innovation activity of

the agricultural producers of Ukraine is analyzed, the problems and perspectives of the Ukrainian agricultural development on the basis of innovation technologies are identified.

Keywords: agricultural enterprises, innovative technologies, introduction of innovative technologies, state support of innovative development of agriculture.

Постановка проблеми. Підтримка усталеного економічного зростання країни в умовах перманентних змін зовнішнього технологічного середовища на даний момент стає можливою лише завдяки широкому впровадженню інноваційних технологій. Даний тезис переконливо підтверджують основні показники розвитку найбільш економічно розвинених країн світу, які одержали та утримують лідерство у світовій економіці саме завдяки інноваційним технологіям. Як свідчують статистичні оцінки, провідна сімка світових виробників має у своєму володінні 46 із 50 існуючих інноваційних макротехнологій та утримує до 80% усього світового ринку інноваційних технологій. Переважною більшістю (понад 80%) ліцензій, патентів, різноманітних технічних та комерційних ноу-хау володіють саме транснаціональні корпорації із розвинутих країн, що посилює їхнє технологічне лідерство на світовому ринку. На даний момент можемо констатувати, що низький рівень інноваційного розвитку віт-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

чизняної економіки зумовлює суттєве відставання ключових макроекономічних показників України від провідних економік світу, при цьому це стосується як промисловості, так і аграрного сектору. Зазначимо, що наявність відповідних природних ресурсів потенційно дозволяє Україні входити до числа провідних виробників сільськогосподарської продукції. Проте суттєвий розрив у техніко-технологічному рівні виробництва сільськогосподарської продукції між українськими та світовими виробниками обумовлює відставання та недостатню конкурентоспроможність вітчизняного аграрного сектору на світовому ринку. Єдиним засобом подолати даний розрив зараз розглядається саме розвиток аграрної галузі в Україні на інноваційній основі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці розвитку аграрного сектору України на інноваційній основі присвячено численну кількість робіт та публікацій. Вагомий внесок у розробку цього питання зробили такі українські дослідники, як О.Л. Гальцова, М.В. Зубець, Т.Г. Ігнат'єва, Н.М. Левченко, В.І. Покотилова та ін. При цьому зауважимо, що вектор досліджень більшості авторів спрямований на вивчення процесів державної підтримки інноваційної діяльності в Україні, передусім стосовно фінансування аграрної науки, фундаментальних та прикладних досліджень в аграрній сфері. У той же час недостатньо висвітленими залишаються питання, по-перше, ефективності самих досліджень і розробок в АПК, по-друге, питання комерціалізації технічних винаходів, які знаходять своє відображення в реалізації конкретних інноваційних проектів та впровадженні інноваційних технологій.

Мета статті полягає у дослідженні стану і основних тенденцій розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі України та оцінці її впливу на показники результативності аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Агропромисловий комплекс України (АПК) – важливий сектор національної економіки, в якому формується близько 17% ВВП. Він є одним з основних системоутворюючих секторів національної економіки. Виробництво сільськогосподарської продукції, природно, посідає центральне місце в українському АПК [2].

Багаторічний досвід розвинених країн світу переконливо свідчить, що широке застосування інновацій, функціонування наукомісткого ринку інноваційної продукції займає вагомим місце в підвищенні ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва. Адже реформування виробничих відносин у продовольчій сфері, техніко-технологічне

переоснащення суспільного виробництва, застосування сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробничій діяльності стримується через обмежене використання досягнень науково-технічного прогресу, повільні темпи науково-дослідних робіт, низький рівень платоспроможності [3].

У цілому за роки незалежності виробництво валової продукції сільського господарства знизилося на 31,1%, у тому числі рослинництва – на 11,8%, тваринництва – на 47,2%. Проте з 2000 року відбувається поступове зростання виробництва валової продукції галузі, приріст якої у 2010 році становив 41,6% у порівнянні з 1999 роком, у тому числі рослинництва – 65,8%, тваринництва – 17,7% [9]. Позитивні процеси є наслідком поступового становлення на селі нових організаційно-правових структур ринкового типу внаслідок реалізації засад аграрного реформування.

Період відновлення позитивної динаміки супроводжувався збільшенням ефективності виробництва сільськогосподарської продукції в сільськогосподарських підприємствах. При загальній збитковості галузі протягом 1996–2000 років починаючи з 2001 року сільськогосподарські підприємства починають одержувати прибутки, насамперед за рахунок рослинництва (табл. 1).

У сучасних умовах ключовим фактором соціально-економічного розвитку аграрної сфери України та ефективним засобом підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках є активізація інноваційної діяльності аграрних підприємств. Зазначимо, що поточна ситуація з інноваціями в українських аграрних підприємствах є вкрай несприятливою. Результати досліджень свідчать, що трансформаційні перетворення, яких зазнала аграрна економіка перехідного періоду, здійснили відчутний негативний вплив на інноваційну активність аграрних формувань України на етапі становлення ринкових відносин. Наприклад, нині в аграрному секторі вітчизняної економіки частка інноваційно-активних підприємств, які реально здійснюють впровадження інноваційних технологій, коливається на рівні 2–3% від загальної кількості суб'єктів господарювання, що набагато менше, ніж у середньому по Україні (рис. 1).

Як свідчить статистика розвитку інноваційної діяльності в Україні, загалом мало місце системне скорочення частки підприємств, які взагалі займалися впровадженням інновацій, протягом усього часу незалежності і до 2005 року, коли питома вага інноваційно активних підприємств знизилася до свого історичного мінімуму і становила 8,2%.

Таблиця 1. Динаміка показників господарської діяльності сільськогосподарських підприємств України в 2005–2011 роках

Показники	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Чистий прибуток (збиток) в с/г підприємствах всього, млн. грн.	3702,4	2731,8	7624,2	6041,8	7996,6	12807,3	13411,5
Рівень рентабельності (збитковості) господарської діяльності підприємств, % (у т. ч.)							
рослинництва	6,8	2,8	15,6	13,4	13,8	21,1	27,0
тваринництва	7,9	11,3	32,7	19,6	16,9	26,7	32,3
	5,0	-11,0	-13,4	0,1	5,5	7,8	13,0

Джерело: складено за даними [9].

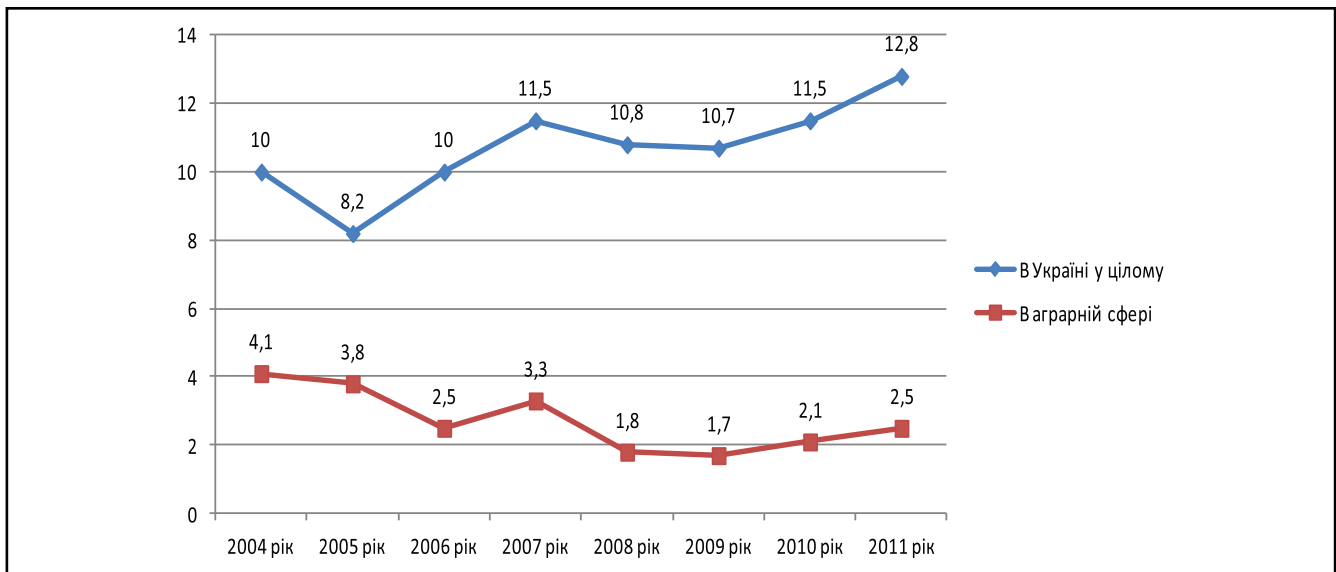


Рисунок 1. Питома вага інноваційно-активних підприємств в Україні, які впроваджували інновації, %
 Джерело: побудовано автором на основі даних [7].

У докризовий період 2005–2007 років мав місце деякий сплеск інноваційної активності вітчизняних підприємств (частка інноваційно-активних підприємств, що впроваджували інновації, досягла 11,5%), проте фінансово-економічна криза 2008–2009 років знову відкинула інноваційний розвиток в Україні на рівень 2004–2005 років. І лише по мірі виходу з кризи, у 2010 році та особливо у 2011 році, вітчизняні підприємства почали нарощувати свою інноваційну активність, впроваджувати нові інноваційні технології, у результаті чого, за даними 2011 року, питома вага підприємств, які впроваджували інновації, становила 12,8%.

Ситуація з інноваційною активністю сільськогосподарських підприємств частково корелювала із загальноукраїнськими тенденціями, проте характеризувалася набагато більшим занепадом — рівень інноваційної активності у аграрній сфері у 4–6 разів нижчий, ніж в економіці країни в цілому. За результатами статистичних оцінок можемо стверджувати, що частка інноваційно-активних підприємств в АПК систематично скорочувалася до 2009 року (за винятком сплеску інноваційної активності в АПК у докризовому 2007 році), і лише починаючи із 2010 року має місце певна тенденція до її зростання — якщо у 2010 році інноваційні технології впроваджували 2,1% сільськогосподарських підприємств, то у 2011 році — 2,5%.

Варто зауважити, що значною мірою активізація інноваційної активності в АПК пов'язана з організаційними перетвореннями у галузі, зокрема укрупненням сільськогосподарських підприємств та формуванням потужних аграрних формувань (аграрних холдингів), які володіють більшим інноваційним потенціалом та поступово впроваджують продуктивні, технологічні та організаційні інновації у свою практику. Як засвідчують здійснені оцінки, інноваційною діяльністю в аграрній сфері України переважно займаються підприємства акціонерної форми власності, серед яких 24,7%

припадає на публічні акціонерні товариства і 22,3% — на приватні акціонерні товариства [8]. Проте реальний рівень розвитку інноваційної діяльності та впровадження інноваційних технологій в аграрних підприємствах України не відповідає світовим стандартам. Згідно з оцінками міжнародних експертів, аби окрема галузь країни була конкурентоспроможною на світовому ринку, частка інноваційно-активних підприємств має становити не менше 30%. Як бачимо, нині в Україні існує більш ніж десятиразовий розрив між бажаною та дійсною питомою вагою інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств.

Загалом, варто зазначити, що низький фінансовий та ресурсний потенціал більшості сільськогосподарських підприємств зумовлює той факт, що рівень інвестицій в основний капітал підприємств аграрної галузі не відповідає її значенню у структурі економіки України. Так, у табл. 2 подано інформацію про загальні інвестиції в основний капітал в Україні, про інвестиції в основний капітал підприємств АПК, а також визначено частку сільськогосподарських інвестицій в їх загальному обсязі в українській економіці.

Як свідчать результати досліджень, інвестиції в основний капітал сільськогосподарських підприємств протягом 2005–2011 років зростали вкрай повільно, при цьому в кризовий 2009 рік мало місце їх стрімке скорочення — із рівня 16 682 млрд. грн. у 2008 році до 9295 млрд. грн. у 2009 році.

У післякризовий період інвестування в основний капітал в аграрній сфері поступово відновилося, проте питома вага інвестування в основні засоби сільськогосподарських підприємств не відповідає реальній ролі АПК в економіці України (рис. 2). Як показують оцінки, частка сільськогосподарських інвестицій у період 2005–2011 років коливалася, проте у середньому становила близько 5%, що у порівнянні із часткою АПК у структурі ВВП країни (близько 17%) є втричі менше від паритетного рівня.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 2. Інвестиції в основний капітал в Україні та питома вага вкладень у сільське господарство в 2005–2011 роках

Показники	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
Інвестиції в основний капітал в АПК, млрд. грн.	4904	7190	9338	16682	9295	9340	10145
Частка сільськогосподарських інвестицій, %	5,3%	5,7%	5,0%	7,2%	6,1%	6,2%	4,9%

Джерело: побудовано автором на основі даних www.ukrstat.gov.ua

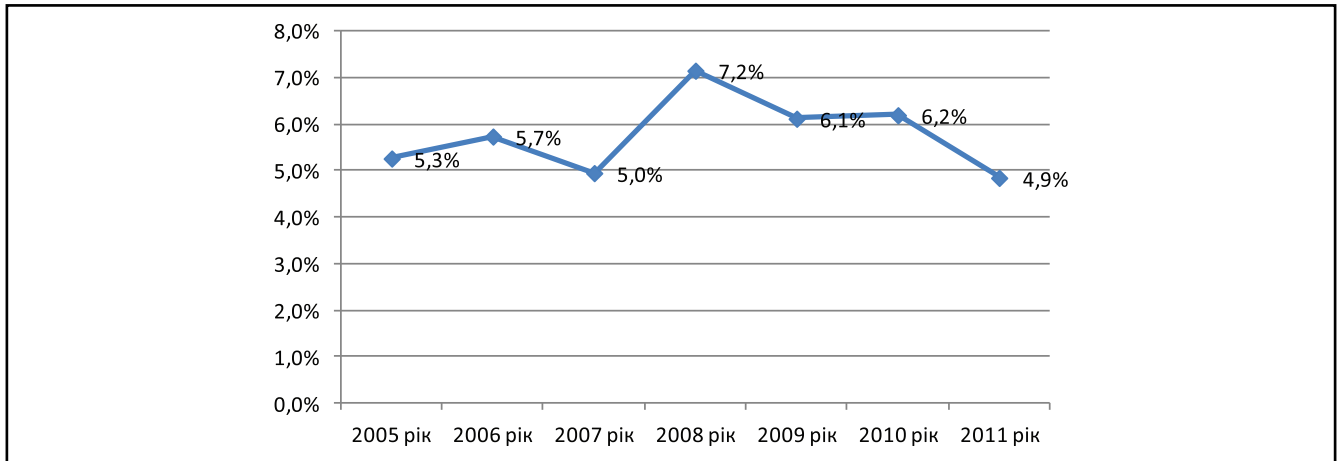


Рисунок 2. Питома вага інвестицій в основний капітал аграрних підприємств у загальному обсязі інвестування в економіку України, %

Джерело: побудовано автором за даними табл. 2.

Ще більш системною виглядає криза в аграрному секторі України із позицій інноваційності інвестицій в основний капітал підприємств АПК. Зазначимо, що інноваційність вкладень в основний капітал аграрних підприємств залишається на вкрай низькому рівні, що ще більше погіршує ситуацію в АПК. Зокрема, на даний момент структура використовуваної в господарствах техніки має такий вигляд (рис. 3).

Як засвідчили проведені оцінки, лише 5% використовуваної в сільськогосподарських підприємствах техніки відноситься до категорії інноваційної, яка є новою (знос не більше 5–10%), при цьому відноситься до сільськогосподарських машин та механізмів останнього покоління. Ще 10% працюючої в сільському господарстві України техніки вважається відносно новою (маючи вік до семи років та рівень зносу в межах

25–20%), проте це все техніка попередніх поколінь, яку лише з великим ступенем умовності можна вважати інноваційною.

Варто зазначити, що інтеграція економіки України до світового господарства і поява нової техніки дозволили впроваджувати інноваційну технологію і техніку в сільському господарстві починаючи із 2004–2005 років. Передпосівна обробка ґрунту і посів зернових культур з високопродуктивними інтегральними тракторами заводу ХТЗ, «Джон-Дір», застосування засобів захисту рослин відомих фірм, збирання зернових комбайнами «Славутич», «Лан», «Джон-Дір», «Массей Фергюсон» дозволили значно знизити витрати на вирощування і підвищити економічну ефективність виробництва зерна [6]. На жаль, прогресивна технологія і передовий досвід в умовах економічної й енергетичної кризи не

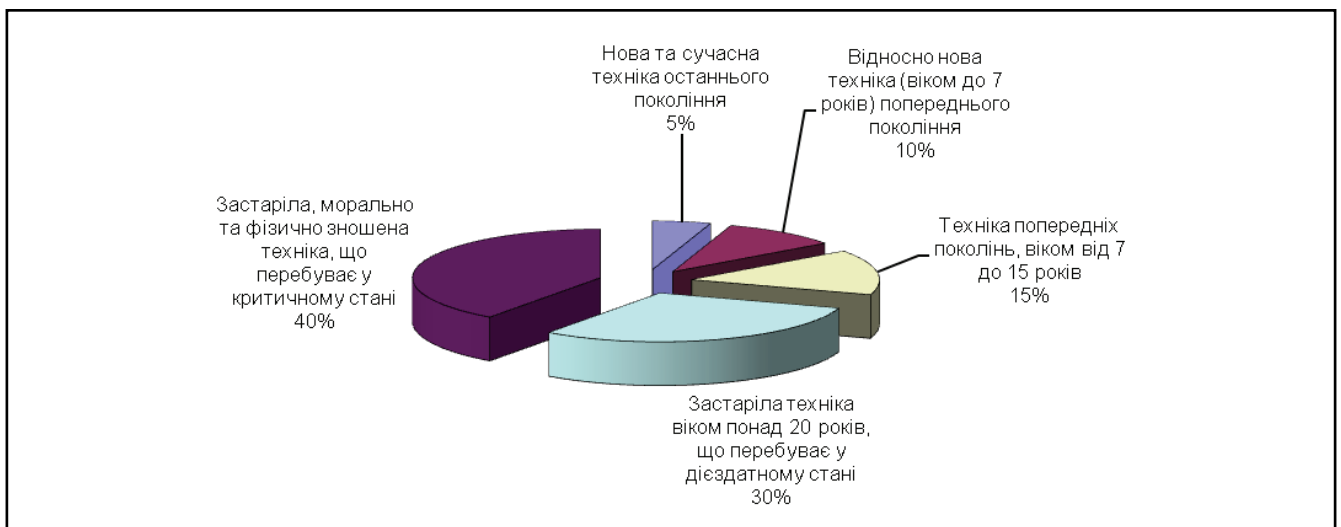


Рисунок 3. Інноваційна структура використовуваної в аграрному секторі техніки

Складено автором за результатами дослідження підприємств АПК.

Таблиця 3. Динаміка урожайності основних сільськогосподарських культур в Україні в 2006–2011 роках, центнерів з 1 га

Культури	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Зернові та зернобобові культури	26	24,1	21,8	34,6	29,8	26,9
Цукрові буряки	248,2	284,7	294,2	356,2	314,9	279,5
Соняшник	12,8	13,6	12,2	15,3	15,2	15
Картопля	128,4	133,2	131,4	138,7	139,3	132,5
Овочі	157,1	171,4	152,3	173,9	182,8	173,6
Плоди та ягоди	63,7	45	61,7	64,4	70,7	78,2

Джерело: складено за даними [7].

Таблиця 4. Урожайність основних сільськогосподарських культур в Україні та в деяких країнах світу, центнерів із 1 га

Культури	Канада	США	Німеччина	Франція	Польща	Україна
Пшениця	27,8	29,9	78,1	74,5	41,7	26,8
Ячмінь	32,6	32,6	39,3	65,4	68,4	34,4
Кукурудза	83,7	103,4	97,5	91,1	62,3	45,1
Соя	25,4	29,6	10,0	25,1	16,6	16,2
Соняшник	16,0	17,4	24,1	23,5	18,1	15,0
Цукрові буряки	603,4	576,1	675,7	937,0	542,6	279,5
Картопля	313,1	462,7	440,6	437,9	198,5	132,5

Джерело: складено за даними [7].

стали масовими, а та техніка, яка ще 5–7 років вважалася відносно інноваційною, нині вже не є передовою і не забезпечує необхідної ефективності вітчизняним аграріям.

На даний же момент переважна більшість використовуваної сільськогосподарської техніки відноситься до застарілої техніки, що має вік понад двадцять років, проте ще перебуває в дієздатному стані (30% усієї техніки) та до застарілих, морально і фізично зношених машин та механізмів, які перебувають у критичному стані (40% усієї техніки), робота яких підтримується лише за рахунок часткових ремонтів, заміни окремих вузлів, агрегатів і запчастин. При цьому ремонт та підтримку техніки в дієздатному стані забезпечують невеликі приватні майстерні, які працюють на напівлегальних умовах, орендуєчи різноманітні бокси, ангари та цехи у господарствах.

Зазначимо, що рівень інноваційного розвитку аграрних підприємств позначається не лише на якісному та кількісному стані їх виробничо-технічної бази, а й на результатах їх фінансово-господарської діяльності, ефективності використання технічних, матеріальних або трудових ресурсів. Пропевні позитивні зрушення в інноваційній діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств та про покращення ситуації з впровадженням інновацій в АПК свідчить, зокрема, стала динаміка зростання врожайності основних сільськогосподарських культур (табл. 3).

Проте попри позитивні тенденції у зростанні врожайності сільськогосподарських культур, яке було досягнуте і за рахунок впровадження окремих інноваційних технологій, Україна ще значною мірою поступається провідним світовим виробникам аналогічної продукції (табл. 4).

Даний факт свідчить про те, що розрив у використанні аграрних інноваційних технологій між Україною та провідними виробниками сільськогосподарської продукції, попри часткове покращення ситуації в Україні, все ще залишається значним.

Висновки

На підставі здійсненого дослідження можемо дійти висновку, що нинішній рівень використання інноваційних технологій в аграрному секторі України не відповідає потребам держави та не сприяє досягненню вітчизняним АПК міцних конкурентних позицій на світовому ринку. Попри те, що процеси впровадження інноваційних технологій в АПК поступово активізувалися (результатом чого можна вважати хоча і повільне, але зростання інвестицій в основний капітал, збільшення показників врожайності основних сільськогосподарських культур, вихід на рентабельне функціонування аграрного сектору), частка інноваційно-активних аграрних підприємств є принаймні у 10 разів меншою, ніж це потрібно для інноваційного розвитку галузі. Серед використовуваних в АПК виробничої техніки та технологій лише 5% можуть бути віднесені до інноваційних, тоді як 70% основних засобів уже вичерпали свій ресурс. Актуальною проблемою для вітчизняних аграріїв залишається брак власних фінансових ресурсів для інвестування в інноваційні технології, а бюджетне фінансування інновацій в АПК залишається неефективним. Таким чином, діяльність із впровадження інноваційних технологій в українських сільськогосподарських підприємствах на даний момент є неефективною, що, зокрема, пов'язано з відсутністю ефективного механізму комерціалізації результатів досліджень і розробок у практичну діяльність сільськогосподарських виробників. Питання розробки такого механізму і мають стати вагомим напрямком для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Гальцова О.Л. Державне регулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки України [Електрон. ресурс] / О.Л. Гальцова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/15_82071.doc.htm

2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/files/00003800/>

3. Зубець М.В. Економічні аспекти реформування аграрно-промислового комплексу України / М.В. Зубець, М.Д. Безуглий. – К.: Аграрна наука, 2010. – 32 с.

4. Ігнат'єва Т.Г. Недержавне фінансування та кредитування інноваційної діяльності аграрних підприємств України: стан і проблеми. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ekfor/2012_1/44.pdf

5. Курило Л.І. Державне регулювання інноваційної діяльності в аграрному секторі. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2011_2/52Kurylo.pdf

6. Левченко Н.М. Форми та методи державної підтримки інноваційного розвитку АПК [Електрон. ресурс] / Н.М. Левченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2010. – №2 (38). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ardu/2010_2/doc/2/03.pdf

7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – Статистичний збірник. – К., 2011.

8. Покотилова В.І. Інноваційний розвиток агропродовольчого комплексу в умовах СОТ: стан, проблеми, перспективи / В.І. Покотилова, Л.О. Абсава // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – №164. – С. 127–130.

9. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.

Р.Л. УС,
ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Узагальнена класифікація видів аудиту інформаційних технологій

Стаття присвячена дослідженню найпоширеніших у світовій практиці класифікаційних підходів щодо виокремлення видів аудиту інформаційних технологій. На основі проведеного аналізу запропоновано узагальнену класифікацію функціональних видів ІТ-аудиту, яка на відміну від існуючих класифікацій дозволяє найбільш цілісно охопити середовище інформаційних технологій організації як складну систему.

Ключові слова: ІТ-аудит, класифікація видів ІТ-аудиту, зовнішній ІТ-аудит, внутрішній ІТ-аудит, аудит ІТ-інфраструктури, аудит ІТ-підрозділу, аудит ІТ-безпеки.

Статья посвящена исследованию наиболее распространенных в мировой практике классификаций видов аудита информационных технологий. На основе проведенного анализа предложена обобщенная классификация функциональных видов ИТ-аудита, которая в отличие от существующих классификаций позволяет наиболее целостно охватить среду информационных технологий организации как сложную систему.

Ключевые слова: ИТ-аудит, классификация видов ИТ-аудита, внешний ИТ-аудит, внутренний ИТ-аудит, аудит ИТ-инфраструктуры, аудит ИТ-подразделения, аудит ИТ-безопасности.

Article is dedicated to investigation of the most widespread around the world's practice approaches for classification of the information technology audit kinds. On the base of performed analysis proposed generalized classification of the functional IT-audit kinds, which in contrast to existing classifications let to envelop the information technology environment of organization as an entire complex system.

Keywords: IT-audit, classification of IT-audit kinds, external IT-audit, internal IT-audit, audit of IT-infrastructure, audit of IT-department, audit of IT-security.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення інформатизації господарських процесів результативність діяльності економічних об'єктів дедалі більше залежить від інформаційних технологій (ІТ), що використовуються в системах управління. Нині середовище інформаційних технологій (ІТ-середовище [6]) як структурна складова організації являє собою складну систему, яка об'єднує різноманітні інформаційні, програмні, технічні, людські й інші види ресурсів для досягнення цілей бізнесу. Це зумовлює зростання потреби у підвищенні ефективності й економічності використання ІТ, збільшення переваг і зменшення недоліків від їх застосування, а також обґрунтування витрат на інформаційні технології. Для задоволення такої потреби все більшого значення набуває регулярне застосування в системі управління організацій аудиту інформаційних технологій (ІТ-аудиту).

Теоретичними і прикладними розробками у сфері ІТ-аудиту займаються ряд організацій, у тому числі міжнародних. У країнах Заходу, зокрема у США, навчання і сертифікація фахівців з аудиту інформаційних технологій здійснюється відповідними професійними інститутами за спеціально розробленими програмами. Однак у світовому масштабі, зокрема в Україні, ця сфера аудиторської діяльності перебуває на стадії емпіричного накопичення знань і методів.

Виходячи з існуючого різноманіття думок щодо тлумачення сутності і практичного застосування аудиту інформаційних технологій [5] з метою подальшого розвитку його концепції доцільно систематизувати найбільш поширені в наукових і практичних джерелах підходи щодо класифікації видів ІТ-аудиту, а

також запропонувати відповідну узагальнену класифікацію з урахуванням зростаючої необхідності організацій в управлінні IT-середовищем як цілісною складною системою.

Метою статті є дослідження й узагальнення найпоширеніших класифікаційних підходів щодо виокремлення видів аудиту інформаційних технологій як одного з ефективних інструментів інформаційного менеджменту в системі управління організацією.

Виклад основного матеріалу. Класифікація будь-чого означає зв'язок між елементами, виражений в їх розміщенні у визначеному послідовному ряді чи системі відносно будь-яких загальних принципів [7]. Фахівці (теоретики і практики) у сфері IT-аудиту наводять нині різноманітні класифікації його видів [1–4; 7–12]. Пропонуємо систематизувати найпоширеніші класифікації видів IT-аудиту за такими ознаками: суб'єктом виконання, ініціацією та функціональним спрямуванням.

За суб'єктом виконання пропонуємо розрізняти внутрішній (internal IT audit) і зовнішній (external IT audit) аудити інформаційних технологій. Така класифікація у порівнянні з іншими визначена у практичному середовищі найбільш односторонньо. Розглянемо її детальніше.

Внутрішній IT-аудит є одним із видів внутрішньогосподарського (управлінського) контролю організацій і може розглядатися як невід'ємна частина загальної системи управління. Замовником у такому випадку є сама організація (в особі її вищого керівництва), IT-середовище якої підлягає аудиту, а виконавцем є спеціальний підрозділ в організації – служба внутрішнього IT-аудиту (CBA-IT). Такий підрозділ повинен мати достатньо незалежний статус в організації для надання максимально об'єктивних аудиторських висновків вищому керівництву.

Внутрішні аудитори не зобов'язані бути сертифікованими для проведення такої діяльності (мати сертифікат аудитора) [7].

Підпорядковуючись вищому керівництву організації, CBA-IT у своїй діяльності керується внутрішніми політиками, правилами й іншими положеннями щодо виконання своїх обов'язків в організації (зокрема, щодо об'єктів і методів аудиту, звітності тощо), які, як правило, узгоджуються і фіксуються у вигляді внутрішньої угоди довільного зразка.

Внутрішній IT-аудит зазвичай проводиться на постійній основі з метою неперервного удосконалення IT-середовища, підвищення зрілості IT-процесів, гарантування надійності та ефективності заходів ризик-менеджменту IT, а також обґрунтування відповідних інвестицій організації тощо. Однак він також може виконуватися періодично, наприклад з метою економії часових й інших ресурсів зовнішнього аудиту, оскільки внутрішні аудитори краще знають організацію, в якій працюють.

Зовнішній IT-аудит є консалтинговою послугою, яка застосовується в системі управління організацією, як правило, на періодичній основі з метою отримання незалежного професійного висновку стосовно поточного стану IT-середовища, його сильних і слабких сторін, а також рекомендацій що-

до його удосконалення. Замовником у такому випадку може бути як сама організація (в особі її вищого керівництва), IT-середовище якої підлягає аудиту, так і третя сторона – контрагент, орган сертифікації тощо. Виконавцем є зовнішня організація (приватна аудиторська фірма, діяльність якої регламентується юридично), сертифікована уповноваженим державою органом для професійного здійснення такої діяльності (надання таких послуг).

Діяльність зовнішнього аудитора регулюється чинним законодавством, а також вищими органами державного нагляду за здійсненням аудиторської діяльності (наприклад, в Україні – це Аудиторська палата України – АПУ) на підставі затверджених на національному рівні відповідних стандартів, кодексу професійної етики, інструкцій та інших положень.

Підставою для проведення зовнішнього IT-аудиту є двосторонній договір, складений за формою і вимогами національних нормативів (стандартів) аудиту. В договорі про IT-аудит обов'язково узгоджуються та фіксуються його мета, цілі, об'єкти, завдання, питання, відповідальність і повноваження сторін, а також інші організаційні та юридичні аспекти.

На відміну від внутрішнього IT-аудиту, за результати якого виконавець несе відповідальність безпосередньо перед вищим керівництвом організації, виконавець зовнішнього IT-аудиту за поданий замовнику висновок несе юридичну відповідальність.

Нині найбільш розповсюдженими є два основні способи застосування зовнішнього IT-аудиту в системі управління організацією: як самостійної консалтингової (аудиторської) послуги; або у складі інших видів аудиту організацій (комбінований аудит).

Як самостійна консалтингова послуга зовнішній аудит інформаційних технологій застосовується з метою отримання аудиторського висновку щодо поточного стану об'єкта аудиту (відповідно до визначених цілей, завдань і обмежень аудиту) забезпеченого аудиторськими доказами і свідченнями, а також рекомендацій щодо коригувальних заходів, які необхідно виконати для усунення виявлених недоліків, невідповідностей вимогам внутрішніх політик і правил бізнесу чи вимогам еталону, обраного для порівняння.

У складі інших видів аудиту організацій IT-аудит застосовується, як правило, з метою дослідження тих аспектів господарської діяльності об'єкта аудиту, які потребують спеціальних знань і навичок у сфері IT, і надання у такий спосіб додаткової впевненості щодо якості і достовірності результатів аудиту, у межах якого він був залучений. Наприклад, у межах фінансового аудиту організації IT-аудит застосовують для підтвердження достовірності та захищеності даних в інформаційних системах, перевірки рівня автоматизації бізнес-процесів, їхньої надійності та відповідності стандартам інформаційної безпеки тощо. При цьому результати IT-аудиту призначені для використання як відповідні аудиторські свідчення у подальших етапах фінансового аудиту, а не для формування на їх основі висновку та рекомендацій щодо поточного стану IT-середовища організації.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вибір у застосуванні внутрішнього чи зовнішнього ІТ-аудиту залежить від ініціатора аудиту (зацікавленої сторони у його проведенні), цілей аудиту (складності питань і завдань аудиту, необхідності застосування спеціальних методів, моделей тощо), кваліфікації виконавця (рівня професійності, незалежності, об'єктивності тощо), вартості (у співвідношенні ціна/якість), вагомості аудиторського висновку для зацікавлених сторін (рівня довіри замовника аудиту до його виконавця) тощо.

Незалежно від того, хто виконує ІТ-аудит (внутрішній чи зовнішній аудитор), технологія його проведення і кінцевий результат можуть бути ідентичними (тобто від зміни суб'єкта здійснення, зміст аудиту не змінюється). Однак певні відмінності між цими видами все ж існують (табл. 1).

Також поширеною є класифікація видів аудиту інформаційних технологій за ініціацією, тобто, виходячи із причин, які спонукали до проведення аудиту. На відміну від суб'єкта виконання ініціація аудиту значно впливає на процес його проведення,

Таблиця 1. Відмінності між зовнішнім і внутрішнім ІТ-аудитом

Ознака	Зовнішній ІТ-аудит	Внутрішній ІТ-аудит
Мета	Отримання незалежного професійного висновку щодо стану ІТ-середовища, його сильних і слабких сторін, а також рекомендацій стосовно його покращення	Постійне удосконалення ІТ-середовища, підвищення зрілості ІТ-процесів, гарантування надійності та ефективності заходів ризик-менеджменту ІТ, а також об'єднання відповідних інвестицій тощо
Масштаб	Вибірковий	Повний
Замовник	Вище керівництво об'єкта аудиту, контрагенти, власники, інвестори, регулюючі органи тощо	Вище керівництво об'єкта аудиту, акціонери
Виконавець	Приватна аудиторська фірма або аудитор-підприємець	Спеціальний підрозділ організації (служба внутрішнього ІТ-аудиту)
Підстава для проведення	Договір між замовником аудиту і виконавцем	Положення про службу внутрішнього ІТ-аудиту, узгоджений план аудиторських перевірок, наказ керівництва тощо
Правове регулювання відносин між сторонами	Відносини регулюються юридичними нормами цивільного законодавства на засадах партнерства і рівності сторін	Відносини регулюються нормами законодавства про працю. Наявна субординація виконавця перед вищим керівництвом замовника аудиту
Залежність від національних стандартів аудиту	Обов'язкове дотримання і використання у роботі	На рівні рекомендацій
Оплата послуг	Оплата консалтингових послуг за умовами укладеного господарського договору про ІТ-аудит	Заробітна плата за трудовою угодою
Результат	Аудиторський висновок за формою і вимогами національних стандартів аудиту	Акти, звіти, рекомендації тощо, визначені внутрішніми угодами (Положенням про СВА-ІТ)
Незалежність	Висока	Середня або низька
Регулярність	Періодична – залежить від потреб замовника аудиту (зацікавлених сторін)	Неперервний процес
Знання бізнесу замовника	Середні (є потреба у тривалому вивченні особливостей бізнесу замовника)	Високі (це обумовлено безперервним процесом аудиту, структурною приналежністю до об'єкта аудиту)
Обов'язковість	Немає	Немає

Таблиця 2. Класифікація видів аудиту інформаційних технологій за ініціацією проведення

Вид ІТ-аудиту	Характеристика
Аудит перед сертифікацією	Може проводитись на відповідність різноманітним стандартам (COBIT, ISO 20000x тощо). Застосування такого аудиту потребують, наприклад, сервісні ІТ-компанії, а також організації, які планують вийти на міжнародний ринок співпраці
Аудит перед реструктуризацією ІТ-підрозділів	Проводиться, наприклад, холдингами при купівлі нових компаній з метою визначення раціональної процедури інтеграції їх інформаційних технологій з ІТ-середовищем головної, а також отримання рекомендацій щодо ефективної організації ІТ-підрозділу
Аудит перед впровадженням інформаційної системи	Виконується перед початком проектів модернізації або впровадження в організації інформаційних систем чи інших комплексних ІТ-рішень. При проведенні такого аудиту обстеження ІТ-середовища організації завершує собою певний етап його розвитку. Виконується оцінювання й аналіз поточного стану інформаційних систем та ІТ-середовища в цілому з метою формування об'єднаного плану впровадження змін для досягнення стратегічних цілей його розвитку
Аудит перед впровадженням систем управління конфігурацією або ІТ-активами	Проводиться перед впровадженням в організації автоматизованих засобів обліку активів ІТ-середовища, зокрема, з метою визначення найбільш критичних напрямків такого контролю в організації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

склад проектної команди тощо. ІТ-аудити з різною ініціативою можуть відрізнятися за замовником, виконавцем, методами, об'єктами аудиту, формою і змістом аудиторського висновку. Наведемо приклад такої класифікації (табл. 2) [1].

Однак найбільш різноманітними є класифікаційні підходи до виокремлення видів аудиту інформаційних технологій за функціональним спрямуванням (функціональних видів ІТ-аудиту), тобто за тими аспектами організації і функціону-

Таблиця 3. Класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій згідно з положеннями міжнародної організації ISACA

Вид ІТ-аудиту	Характеристика
Аудит загальних контролів (Auditing general controls)	Проводиться з метою отримання загального уявлення про контролі (інфраструктури, логічного доступу, фізичного доступу та ін.), які впроваджені в ІТ-середовищі організації. Перевіряється: організаційна й адміністративна структура ІТ-середовища; наявність політик і процедур щодо повсякденних операцій; придатність ІТ-персоналу для належного виконання своїх обов'язків тощо
Аудит контролів програмних додатків (Auditing application controls)	Проводиться з метою з'ясування критичних для неперервності бізнесу організації програмних додатків (ПЗ), а також бізнес-функцій, які вони виконують. Перевіряється: точність дотримання встановлених бізнес-правил у поточній діяльності й обробленні інформації; санкціонування різноманітних входів даних; наявність контролів логічного доступу й авторизації; наявність помилок і нештатних ситуацій в ІТ-середовищі тощо

Таблиця 4. Класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій, запропонована фахівцями російської робочої групи ISACA

Вид ІТ-аудиту	Характеристика
Обстеження ІТ	Проводиться з метою збору інформації, яка буде використовуватись в інших роботах, наприклад у межах проекту впровадження нової інформаційної системи. Послуга потрібна, якщо необхідно зібрати достовірну інформацію про поточний стан ІТ-середовища, однак процедури оцінювання і аналізу при цьому, як правило, не виконуються. Тому це є частковий випадок ІТ-аудиту
Експертна оцінка ІТ	Проводиться з метою перевірки адекватності фінансування ІТ-проектів, а також витрат на обладнання та ІТ-послуги. Виконується оцінювання і аналіз запланованих і поточних ІТ-проектів, ІТ-бюджету, вартості володіння ІТ-середовищем тощо
Технічний аудит ІТ	Проводиться з метою збору, оцінювання і аналізу інформації щодо конкретних технічних елементів ІТ-середовища, а також надання рекомендацій для покращення їх роботи
ІТ-аудит бізнес-процесу	Проводиться з метою перевірки інформаційних технологій, які є критичними для виконання конкретних бізнес-процесів за визначеними критеріями (якість, ефективність, економічність тощо). Для цього встановлюються власники, оператори і клієнти бізнес-процесів, а також оцінюються й аналізуються ІТ, дії учасників процесу, проектна документація тощо
ІТ-аудит за критерієм	Проводиться з метою збору, оцінювання й аналізу інформації щодо стану ІТ-середовища об'єкта аудиту за певним обраним критерієм (безпека, надійність, доступність тощо), а також надання відповідних рекомендацій щодо удосконалення
Комплексний ІТ-аудит	Проводиться з метою комплексного дослідження відповідності ІТ-середовища організації стратегії, цілям і процесам бізнесу

Таблиця 5. Класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій згідно з положеннями INTOSAI

Вид ІТ-аудиту	Характеристика
1	2
Аудит контролів (Controls review)	Детальна перевірка ручних й автоматизованих ІТ-контролів з метою оцінити рівень достовірності виконаних транзакцій і звітів, що були згенеровані відповідними системами
Аудит фінансових систем (Audit of financial systems)	Аудит фінансових звітів, оброблених або згенерованих ІТ-системами, з представленням аудиторського висновку
Аудит ефективності ІТ-систем (Performance or VFM audit of IT systems)	Перевірка систем з метою оцінити, чи ефективно досягаються очікувані цілі від їх впровадження, зокрема, відповідно до вимог їх ефективності й економічності
Аудит систем, що розробляються (Audit of developing systems)	Аудит, який проводиться з метою оцінити: чи виконано планування, проектування та розроблення інформаційних систем у чітко структурованому порядку, контролюваному середовищі, а також у відповідності до вимог певної методології; чи продумано адекватні й ефективні контролі на кожній стадії процесу розроблення тощо
Аудит безпеки (Security audits)	Аудит контролів безпеки в ІТ-системах застосовується для оцінювання рівня захищеності конфіденційності, цілісності та доступності даних і систем, відповідно до профілю ІТ-ризиків
Аудит за вироком суду (Forensic audit)	Аудит, що проводиться у випадку підозр у шахрайстві, незаконних діях або порушеннях затверджених політик і правил в організації. Збір аудиторських доказів здійснюється за допомогою застосування відповідних засобів для відновлення захисту від таких пристроїв, як кишенькові електронні помічники (PDAs), мобільні телефони тощо, які можуть бути використані для незаконних дій
Аудит із застосуванням засобів комп'ютеризованої підтримки (Computer assisted audit techniques – CAATs)	Використання автоматизованих засобів аудиту і відповідного ПЗ: завантаження даних із ІТ-систем об'єкта аудиту; аналіз даних для досягнення традиційних цілей аудиту (фінансового аудиту, ефективності або інших); перевірка програм і коду в ІТ-системах тощо

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

вання IT-середовища, на які спрямовується аудит. Розглянемо найбільш поширені з них [2; 8–12].

Міжнародна організація ISACA у своїй публікації (практично-му керівництві) для професійних IT-аудиторів «Концептуальна основа IT-аудиту і надання впевненості» (IT Assurance/Audit Framework – ITAF™) пропонує розрізняти лише два функціональні види аудиту інформаційних технологій (табл. 3).

Експерти російської робочої групи міжнародної організації ISACA пропонує класифікацію функціональних видів IT-аудиту у вигляді переліку консалтингових послуг (табл. 4).

Міжнародна організація вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) пропонує таку класифікацію видів IT-аудиту (табл. 5).

Відомі дослідники у сфері менеджменту організацій Річард А. Гудман (Richard A. Goodman) і Майкл В. Ловлес (Michael W. Lawless) у своїй праці «Технологія і стратегія: концептуальні моделі і діагностики» (Technology and strategy: conceptual models and diagnostics) пропонують власне бачення таксономії функціональних видів IT-аудиту (табл. 6).

Також поширеною на практиці є класифікація функціональних видів IT-аудиту, запропонована американським Університетом Пенсільванії (University of Pennsylvania) (табл. 7).

Інші фахівці у сфері аудиту інформаційних технологій пропонують таку класифікацію його функціональних видів за категоріями (табл. 8).

Таблиця 6. Класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій за Річардом А. Гудманом і Майклом В. Ловлесом

Вид IT-аудиту	Характеристика
Аудит технологічно-інноваційного процесу (Technological innovation process audit)	Проводиться з метою створення профілю ризику для існуючих і нових IT-проектів організації; оцінювання рівня досвіду організації у застосуванні обраних IT, рівня їхнього застосування на відповідному ринку, а також рівня організації кожного проекту
Аудит інноваційно-порівняльний (Innovative comparison audit)	Проводиться з метою аналізу інноваційних можливостей об'єкта аудиту, у порівнянні з його конкурентами. Для цього перевіряються дослідницькі і виробничі можливості організації на основі аналізу записів про реалізовані проекти створення нових продуктів
Аудит технологічного стану (Technological position audit)	Проводиться з метою перевірки стану IT організації, а також оцінювання потреби у впровадженні додаткових елементів. При цьому вони поділяються на базові, ключові, стимулюючі й емерджентні

Таблиця 7. Класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій, запропонована Університетом Пенсільванії (США)

Вид IT-аудиту	Характеристика
Оцінювання IT і перевірка безпеки мережі (IT assessment & network security review)	Проводиться з метою отримання загальної оцінки рівня безпеки процесів у мережі й усього додаткового обчислювального обладнання, відповідно до найкращих світових практик у сфері IT-безпеки
Перевірка безпеки безпроводних з'єднань (Wireless security review)	Проводиться з метою аналізу обов'язків системного адміністратора, системних конфігурацій, сильних і вразливих місць фізичної безпеки інфраструктури впровадженої безпроводної мережі
Перевірка безпеки веб-додатків (Web application security review)	Проводиться з метою оцінювання контролів IT-середовища і логічної безпеки, які забезпечують захист веб-додатків у тій мірі, наскільки визначено притаманну їм потенційну вразливість перед загрозами
Перевірка контролів програмних додатків (Application controls review)	Проводиться з метою оцінювання й аналізу контрольних об'єктів безпеки, конфіденційності, цілісності даних й ефективності програмних додатків відповідно до внутрішніх політик організації, кращого досвіду та вимог законодавства
Самооцінювання контролів (Controls self assessment)	Проводиться з метою забезпечення можливості визначення невідповідностей між поточними політиками, процедурами, системами, вимогами до транзакцій та кращими практиками і стандартами тощо. На відповідність перевіряються IT-стратегія, проектний менеджмент IT, фізична та логічна IT-безпека тощо
Перевірка відповідності ліцензійним вимогам (Software license compliance review)	Проводиться з метою оцінювання комп'ютеризованих робочих місць для підтвердження того, що встановлене на них програмне забезпечення є ліцензованим

Таблиця 8. Класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій за категоріями

Вид IT-аудиту	Характеристика
Системи і програмні додатки (Systems and applications)	Аудит має на меті перевірити достатність та ефективність IT-контролів систем і програмних додатків організації для того, щоб гарантувати надійність та безпеку входів і виходів інформації
Засоби оброблення інформації (Information processing facilities)	Аудит має на меті перевірити достатність IT-контролів оброблення інформації для забезпечення актуальності, точності й ефективності роботи ПЗ у нормальних і аварійних умовах
Розроблення систем (Systems development)	Аудит має на меті перевірити відповідність процесу розроблення інформаційних систем бізнес-цілям організації та вимогам обраних стандартів
IT-менеджмент та архітектура підприємства (Management of IT and enterprise architecture)	Аудит має на меті перевірити, чи гарантують, розроблені IT-менеджментом організаційна структура і процедури, контрольованість й ефективність середовища оброблення інформації
Клієнт-Сервер, телекомунікації, інтра-нет та екстранет (Client/Server, telecommunications, intranets, and extranets)	Аудит має на меті перевірити відповідність процесу розроблення інформаційних систем бізнес-цілям організації та вимогам обраних стандартів

Таблиця 9. Узагальнена класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій

Вид ІТ-аудиту	Характеристика
Аудит ІТ-інфраструктури	Проводиться з метою надання його замовнику обґрунтованого аудиторського висновку про поточний стан, сильні і слабкі сторони інфраструктури інформаційних технологій організації, а також рекомендацій щодо її удосконалення для задоволення потреб бізнесу
Аудит ІТ-підрозділу	Проводиться з метою надання його замовнику обґрунтованого аудиторського висновку про поточний стан, сильні і слабкі сторони підрозділу управління інформаційними технологіями організації та його діяльності, а також рекомендацій щодо їх удосконалення для задоволення потреб бізнесу
Аудит ІТ-безпеки	Проводиться з метою надання його замовнику обґрунтованого аудиторського висновку про поточний стан, сильні і слабкі сторони безпеки інформаційних технологій організації, а також рекомендацій щодо її удосконалення для задоволення потреб бізнесу

Висновки

На основі результатів аналізу найпоширеніших класифікаційних підходів щодо виокремлення видів аудиту інформаційних технологій можна зробити висновок, що в умовах зростаючої необхідності організацій у проведенні аудиту ІТ-середовища як цілісної складної системи головним недоліком існуючих класифікацій є їх переважна орієнтація на проведення аудиту часткового характеру (окремих складових ІТ-середовища).

ІТ-аудит часткового характеру може виявитися менш вартатним при одноразовому проведенні, однак не зможе забезпечити його замовнику належний рівень оцінювання й аналізу стану ІТ-середовища як цілісної складної системи (не дасть змоги побачити повну «картину», реальний стан справ і причинно-наслідкові залежності) для прийняття максимально обґрунтованих й ефективних управлінських рішень. Це дає підстави, керуючись виділеними у [6] функціональними підсистемами типового ІТ-середовища організації, запропонувати узагальнену класифікацію функціональних видів ІТ-аудиту (табл. 9).

Запропонована нами класифікація функціональних видів аудиту інформаційних технологій дозволяє цілісно охопити ІТ-середовище організації як складну систему. Своєю чергою, функціональні види ІТ-аудиту за узагальненою класифікацією можуть бути деталізовані видами інших класифікацій, зокрема, тих, що розглянуті вище.

Список використаних джерел

1. Бартенева М. Выгода от ИТ-аудита / М. Бартенева [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osp.ru/text/print/302/4278440.html>

2. Гузик С. Стандарт CobiT. Управление и аудит информационных технологий. Особенности проведения внешнего аудита ИТ / С. Гузик // Jet Info. – 2003. – №1 (116). – 24 с.

3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: Фенікс, 2011. – 846 с.

4. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. – 196 с.

5. Ус Р.Л. Аудит інформаційних технологій – новий вид аудиту організацій / Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2013. – Вип. 1 (140).

6. Ус Р.Л. Моделі холистичного аудиту інформаційних технологій / Р.Л. Ус // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К.: НДЕІ, 2011. – Вип. 5 (120). – С. 147–153.

7. Усач Б. Ф. Організація і методика аудиту: підручник / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 295 с.

8. Goodman R. A. Technology and strategy: conceptual models and diagnostics / R. A. Goodman, W. L. Michael. – 1994. – 304 p.

9. Information technology audit [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Information_technology_audit

10. Introduction to IT Audit Student Notes. – INTOSAI, 2007. – 45 p.

11. IT Standards, Guidelines, and Tools and Techniques for Audit and Assurance and Control Professionals. – ISACA, 2010. – 330 p.

12. Types of IT Audits [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.upenn.edu/audit/oacp/audit/it%20audit/types_itaudit.htm

С.Ю. ШЕВЧЕНКО,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Управління гнучкістю та адаптацією підприємства

У статті обґрунтовано необхідність управління гнучкістю та адаптацією підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності. Також визначено основні механізми, реалізація яких дозволяє пристосуватися до нових вимог зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: адаптація, гнучкість, інформаційна система, матрична структура, аутсорсинг, інновації, маркетинг, персонал, реструктуризація.

В статье обоснована необходимость управления гибкостью и адаптацией предприятия для обеспечения его конкурентоспособности. Также определены основные меха-

низмы, реализация которых позволяет приспособлять- ся к новым требованиям внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: адаптация, гибкость, информационная система, матричная структура, аутсорсинг, инновации, маркетинг, персонал, реструктуризация.

The article substantiates the need for enterprise flexibility and adaptation for ensuring its competitive ability. Also the main mechanisms the realization of which allows to adapt new requirements of the external and internal environment are determined.

Keywords: adaptation, flexibility, information system, the matrix structure, outsourcing, innovation, marketing, personnel, restructuring.

Постановка проблеми. У сучасному економічному середовищі не залишилося жодного фактора, до якого можна застосувати термін «стабільний» або «постійний». Конкуренція стає все більш динамічною і набуває глобального характеру. Одним з показників її динаміки може служити час, протягом якого суперники імітують новий товар, випущений одним з учасників ринку. Життєвий цикл продукції та технології стає надзвичайно коротким, що змушує виробляти її невеликими партіями, збільшуючи при цьому виробництво диференційованої продукції, розробленої і виготовленої для особливих груп споживачів.

Набуває особливого значення прискорення процесу розробки нового продукту і його виходу на ринок. Як зазначає український вчений В.П. Савчук: «Якщо в індустріальну епоху конкурентна боротьба йшла за сценарієм «великий з'їдає маленького», то сьогодні «швидкий з'їдає повільного» [15]. Отже, як рушійні сили економічного зростання на місці великих промислових підприємств виходять інноваційні, швидкі, гнучкі, орієнтовані на ринок підприємства.

У той же час системи управління багатьох підприємств функціонують з урахуванням орієнтації на відносно стабільне зовнішнє і внутрішнє середовища. У відсутності лінійного порядку, стійкості, коли економічний розвиток складається з швидких злетів і падінь, до того ж напрям цих змін часто неможливо передбачити, в цьому випадку спроби зберегти стабільність – це шлях до зростання диспропорцій та кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання створення і функціонування систем управління, що забезпечують ефективність діяльності і розвиток підприємства в цілому, та зокрема адаптації до умов зовнішнього і внутрішнього середовища, знайшли відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних вчених: Р. Акоффа, І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Мескона, Б. Мільнера, Г. Мінцберга, М. Портера, Й. Шумпетера, Р. Фатхутдінова, Л. Донець, Н. Ващенко, В. Захарченко, Н. Корсікової, М. Меркулова, В. Савчука та багатьох інших.

Незважаючи на численність теоретичних розробок у цій сфері, даний напрям дослідження є досить перспективним, оскільки орієнтований на вирішення завдань підвищення

ефективності діяльності підприємства в умовах динамічних змін і трансформацій.

Метою статті є розгляд проблеми забезпечення гнучкості і адаптації діяльності підприємства до ринкових умов, що безперервно змінюються, обґрунтування можливості та доцільності застосування сукупності управлінських засобів для вирішення цих завдань.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи процеси і тенденції, що формуються, один з найвідоміших науковців у сфері теорії організації та управління Б.З. Мільнер зазначає, що на перший план виходять такі риси організацій, як більша гнучкість, прихильність індивідуумам, переважне використання команд, висока внутрішня конкурентоспроможність, прагнення до диверсифікації. Гнучкість має стати частиною організаційної культури, організація повинна адаптуватися до змін і оперативно реагувати на запити клієнтів [10].

На думку І.І. Свидрук: «Сучасні організації повинні знайти для себе нові образи і форми, що допоможуть їм трансформуватися в так звані інтелектуальні організації. Інтелектуальна організація повинна фокусуватися на майбутньому на тому, що вона хоче створити (проактивний підхід). Її ключова мета – процвітання у царині хаосу і невизначеності. Сприймаючи перешкоди як нові можливості, знаходити там, де інші втрачають. Кредо інтелектуальної організації: «Думай глобально, дій локально» і «Думай з майбутнього в сьогодні» [16].

Успішний бізнес стає дедалі менш довговічним. Він створюватиметься для реалізації будь якої цінності, але як тільки її потенціал вичерпується – зникатиме.

На цій особливості також концентрує свою увагу спеціаліст у сфері стратегічного управління В.П. Савчук, який стверджує, що домінанта стратегічної орієнтації має зміщуватися у бік «можливостей», що передбачає: спостереження за зовнішнім середовищем, аналіз поточних загроз, використання можливостей, здійснення планування на короткий проміжок часу, гнучку реакцію і адаптивність, перевагу тактичному і діяльному лідерству. По суті, проголошується орієнтація до «першої» можливості: побачити можливість, використати її (зробити бізнес-операцію), потім побачити іншу і на «ходу» перебудувати маркетинг, бізнес-процеси, при необхідності – ресурсну базу для того, щоб цією, новою можливістю знову скористатися [15].

Мінливе, «турбулентне» середовище змушує підприємства швидко пристосовуватися до різних перетворень, передбачувати загрози і можливості. Неодмінною умовою ефективного господарювання в швидкоплинному світі є прихильність підприємства до постійної трансформації, засновану на його попереджальних змінах під впливом стратегічного бачення зовнішнього середовища. Сьогодні підприємство має бути гнучким, мобільним, адаптивним та діяти швидко, інакше воно не зможе діяти взагалі.

Як зазначено в роботі [13], в цих умовах життєздатними виявляються підприємства, які здійснюють перехід:

- від жорстких структур до мінливих;
- від єдиного способу організації до різних;

- від ієрархії до мережі;
- від централізованого контролю до напівавтономних структур;
- від директивного стилю до управління через поради і рекомендації;
- від підтримання лінійного порядку до знання того, коли більш важливим є трансформації і зміни;
- від підтримання лінійної стійкості до функціонування на межі хаосу;
- від менеджменту змін до підприємства, що змінюється;
- від підвищення кваліфікації співробітників до організації, що навчається;
- від відносин конкуренції або кооперації до їх комбінації;
- від максимальної вигоди до соціально обґрунтованої;
- від спроби досягти мети до створення еволюційного багачення майбутнього;
- від байдужості до коеволюції з соціальним і природним середовищем;
- від економічної компетенції до еволюційної.

Підприємство, будучи активною частиною зовнішнього середовища, змінюючись, прагне здійснювати свій вплив на його розвиток. Активні стратегічні рішення виражаються в генерації значущих подій та інновацій, що роблять підприємство лідером змін.

При цьому аналіз, прогнозування і моніторинг зовнішнього оточення є базисом, на якому має будуватися вся система управління. Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства спрямований на вироблення рекомендацій щодо приведення у відповідність стану і пропозицій підприємства до умов і вимог ринку. Використання інформації дозволяє концентрувати зусилля і ресурси підприємства в напрямку аналітично обґрунтованої стратегічної мети, що значно підвищує ефективність їхнього використання.

Підприємство має постійно відстежувати та оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, необхідна «взаємодія з майбутнім», побудова стратегії «від майбутнього через минуле до сьогодення».

Заходи, пов'язані з поінформованістю про стан зовнішнього середовища, внутрішньої гнучкості, і значна частина заходів, пов'язаних з гнучкістю у зовнішньому середовищі, можуть бути зроблені ще до того, як небезпека стає явною. Це передбачає чітке усвідомлення потенційних загроз і нових можливостей, щоб загрозам можна було протистояти, а можливості – використати.

Достатньо чітке уявлення про джерела і характер небезпеки дає можливість використовувати внутрішні засоби формування готовності, які включають вдосконалення технології, виробництва і маркетингу, створення нової продукції і розширення джерел постачання ресурсами. Чим краще підприємство підготовлене до моменту початку дій, тим менше часу йому потрібно для завершення реакції.

Інформаційна система має виступати як механізм, інструмент індикації «слабких сигналів» про ринкової ситуації з то-

го чи іншого напрямку діяльності, позиції підприємства на ринках його продуктів. Використовуючи «слабкі сигнали», підприємство може почати дії набагато раніше і відповідно раніше їх завершити. Важливо не тільки отримати точну і повну інформацію, а й виявити причинно-наслідкові зв'язки, тенденції, кореляції.

Отже, системне інформаційне забезпечення керівництва аналітичною інформацією підвищує якість та швидкість управлінських рішень. При цьому зростає не тільки економічна прибутковість, а й компетенція менеджменту в частині розуміння закономірностей і досвіду успішного ведення роботи на ринку.

Адаптація підприємства може бути [5]:

- параметрична, що передбачає зміну параметрів внутрішніх систем підприємств (наприклад, освоєння виробництва нової продукції, застосування нової технології, зміну ринків збуту чи цінової політики підприємства);
- структурна, що передбачає зміну самої структури внутрішньої системи підприємства, появу нових внутрішніх систем, реорганізацію чи ліквідацію існуючих.

Організаційна структура підприємства має бути мобільною, здатною швидко адаптуватися до змін і перебудовуватися на вирішення нових завдань.

Такі сутнісні характеристики мають підприємства засновані на децентралізації та самостійності підрозділів, формуванні команд навколо проектів. Розширення прав підрозділів підвищує швидкість реакції на зміну стану зовнішнього середовища, збільшує гнучкість і адаптивність підприємства в цілому.

Команди стають ключовими ланками гнучкої організації. Якщо проект завершений, то дані команди будуть розформовані і створені інші. Працівники можуть входити спочатку в одну, потім в іншу команду, а команди, своєю чергою, змінюватися залежно від нових вимог.

До однієї з найбільш адаптивних організаційних структур можна віднести матричну, яка поєднує в собі: функціональну, що здійснюється поточне управління підприємством, та проектну – розробка і реалізація проектів і програм.

Посилення гнучкості та адаптивності підприємства може відбуватися як за рахунок відокремлення підрозділів підприємства в самостійні одиниці, так і через передавання ряду функцій іншим підприємствам – аутсорсингу.

Сутність аутсорсингу полягає в переданні деяких функцій, бізнес-процесів для виконання зовнішнім організаціям, що дає змогу оптимізувати ресурси і сконцентрувати зусилля на основному виді діяльності, передати частину ризиків. Найбільш поширеним є передання стороннім підприємствам таких функцій: бухгалтерії, ІТ та розробку веб-сайтів, кол-центри, юридичний супровід, кадрове забезпечення, певні виробничі операції, охорону об'єктів та клінінгові функції. Зрозуміло, що поза зоною впливу аутсорсингу залишаються процеси, які складають зміст бізнесу, є стратегічно важливими для підприємства – бренд, НДДКР, менеджмент і завершальні стадії виробництва.

Адаптація підприємства до мінливих зовнішніх умов має здійснюватися за рахунок безупинних інновацій. У підприємства є шанси динамічно розвиватися, укріплювати свої ринкові позиції, працювати ефективно, якщо воно безперервно реалізує швидкі і радикальні інновації, постійно вдосконалює методи і засоби ведення бізнесу.

У роботі [7] українські економісти, дослідники теорії і практики інноваційного менеджменту в умовах трансформації економіки, з огляду на ідеї Й. Шумпетера стверджують, що підприємство може уникнути загроз зникнення або небезпек, пов'язаних із втратами ринку, в тому випадку, якщо дане підприємство ефективно реалізує підприємницьку функцію. Далі робиться висновок, що підприємницька функція та інноваційна функція – це одне й те саме. Наводиться думка Й. Шумпетера, який практично отожднює підприємницьку та інноваційну діяльність: «Інновація – це нова комбінація виробничих факторів, мотивована підприємницьким духом». Інноваційна функція має суб'єктивний характер, тобто залежить від конкретної особи.

Підприємницький, інноваційний потенціал підприємства можна створювати та розвивати – як шляхом залучення до штату підприємства талановитих підприємців, так і через цілеспрямоване формування на підприємстві інноваційної функції (системи).

Процес прийняття управлінських рішень у значній мірі базується на інтуїції і «підприємницькому баченні» конкретних осіб. «Переносити» інтуїтивні методи вкрай складно. Проте формалізовані інструменти і методи, в тому числі й маркетингу, допомагають спростити процедуру «перенесення досвіду» і «запустити» цей процес.

Маркетинг є одним із визначальних аспектів забезпечення гнучкості та адаптивності підприємства до зовнішнього середовища, його необхідно сприймати як загальну філософію підприємства. Це діяльність, що перетворює потреби споживачів у доходи підприємства, а для цього необхідно надати споживачеві те, що йому потрібно: в певній кількості та якості, в потрібний час і в потрібному місці та за ціною, яку він може заплатити.

Управлінські рішення в маркетинговій діяльності підприємства можна поділити на дві групи:

- стратегічні: вибір ринку, сегментування ринку та вибір цільових сегментів, позиціонування підприємства, його торговельних марок і продуктів;
- тактичні: товарна, цінова, збутова, комунікаційна політики.

В умовах економічної нестабільності істотно підвищується значення маркетингу як «навігаційної системи» підприємства. Таким чином, маркетингова спрямованість бізнесу дозволяє успішно формувати конкурентні переваги і адаптуватися в сучасних ринкових умовах.

Якщо за межами підприємства головне – це споживачі продукції, то у середині підприємства – працівники. Значні зміни як надають можливості, так і створюють серйозні обмеження стабільності і росту для кожного працівника. Персонал

має змінювати звичну поведінку, перенавчатися, освоювати нові форми і методи роботи. При цьому, як правило, відбувається перерозподіл повноважень, порушується баланс інтересів, що склався в колективі, змінюються соціальні ролі, цінності, стимули. Відбувається своєрідна революція в колективі підприємства, зі всіма можливими наслідками.

Безконфліктне впровадження змін в колективі є зрештою винятком, ніж правилом. Якщо з позиції керівництва підприємства зміни – це нові шанси, то з позиції співробітників – зміни становлять небезпеку. Опір змінам може виявитися як у формі пасивного прихованого їх неприйняття, що виражається у вигляді зниження продуктивності або бажання перейти на іншу роботу, так і у формі активного спротиву змінам (наприклад, у вигляді явного ухилення від впровадження нововведень).

До методів подолання опору організаційним змінам належать: надання інформації і навчання, залучення до участі в проекті, стимулювання і підтримка, переговори та угоди, кадрові перестановки і призначення, приховані і явні заходи примушення.

Гнучке управління персоналом у таких умовах повинно врахувати цілий спектр питань адаптації працівників до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування і розвитку підприємства. Особлива увага має приділятися аналізу мотиваційних установок, умінню їх формувати і направляти відповідно до умов і завдань, що швидко змінюються.

Важливо повернути свідомість персоналу до споживача, прибутку, новаторства, перейти до соціальних норм, що базуються на міцному економічному фундаменті, не забуваючи про духовність і моральність.

Навчанням і розвитком персоналу необхідно активно управляти виходячи з того, що працівники мають бути підготовлені до вирішення як поточних, так і перспективних завдань. У зв'язку з цим важливою конкурентною перевагою підприємства може стати система підготовки та підвищення кваліфікації персоналу, її основне призначення – готувати не вузькофункціональних працівників, а «менеджерів-дженералістів», що володіють знаннями і кваліфікацією по всіх функціях бізнесу і адміністрування (фінансам, маркетингу, управління операціями, управління персоналом і т.п.) та можуть їх інтегрувати для реалізації поставлених перед підприємством задач.

Персонал здатний надати підприємству потужний економічний поштовх при дуже незначних початкових витратах та забезпечити ефект, який недосяжний іншими методами. Вплив на персонал може здійснюватися психологічними, поведінковими і морально-етичними методами.

Кожного разу, коли підприємство стикається зі зниженням ефективності діяльності, зміною економічного оточення, технологічного розвитку та загостренням конкуренції, виникає потреба його трансформації.

Способом зняття суперечностей між сучасними вимогами ринкового середовища і застарілою логікою діяльності підприємства є реструктуризація, що передбачає комплексне перетворення.

Реструктуризація являє собою комплекс заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного, фінансового і правового характеру, що спрямовані на забезпечення зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності і фінансового оздоровлення.

Так, наприклад, головним інструментом управління, який регламентує склад, обсяг, профіль діяльності, підпорядкованість виробничих, обслуговуючих та управлінських підрозділів, є організаційна структура управління підприємством. Її реорганізація може проводитися за такою схемою: проведення організаційно-управлінської діагностики, формування загальної структурної схеми апарату управління; розробка складу основних підрозділів і зв'язків між ними; регламентація організаційної структури.

Конкретними заходами, що спрямовані на організаційні зміни, можуть бути: введення нових підрозділів і ланок, ліквідація малоефективних структурних одиниць, виділення окремих виробництв у самостійні підприємства, проведення злиття підрозділів, поглинання інших підприємств – тобто відбувається зміна структури підприємства й управління ним, організаційно-правових форм, форм власності.

Таким чином, реструктуризація підприємства включає в себе найрізноманітніші заходи залежно від того, яка із систем суб'єкта господарювання підлягає змінам – організаційно-функціональна структура, система управління, кредиторська заборгованість, бізнес-процеси і підприємство в цілому. Це суттєві, кардинальні зміни, спрямовані на те, щоб якнайшвидше забезпечити виживання підприємства та його конкурентоспроможність на ринку.

Висновки

У нестабільних ринкових умовах успіху досягають ті підприємства, що здатні швидко та ефективно реагувати на будь-які зміни – як негативні, так і позитивні – і готові до них.

Гнучкість і адаптивність підприємства забезпечується: умінням виявляти «слабкі сигнали» про зміну середовища і швидко реагувати на них за допомогою пристосування, активної протидії; використанням проектного підходу, переходом до мережевого типу управління, аутсорсингу; наявністю підприємницького підходу до організації діяльності, інноваційного потенціалу та можливості здійснювати нововведення; маркетингової спрямованості бізнесу; здатністю керівництва підприємства ефективно управляти «людським капіталом».

Ефективним інструментом адаптації є реструктуризація підприємства, що може передбачати трансформацію у таких напрямках: організаційна структура, види діяльності, організація бізнес-процесів, фінансово-економічна, інвестиційна, постачальницько-збутова та кадрова політики; техніка і технологія, управління якістю та ін.

Список використаних джерел

1. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф; пер. с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
2. Акулов В.Б. Теория организации: учебное пособие / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. – 142 с.
3. Беседа Ю.К. Особенности проявления адаптационных возможностей финансово-инвестиционного потенциала субъектов реального сектора экономики / Ю.К. Беседа // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №5(131). – С. 8–17.
4. Гриценко Л.Л. Підходи до класифікації форм і видів реструктуризації підприємств / Л.Л. Гриценко, О.В. Ісаєва // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №4(118). – С. 111–116.
5. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
6. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. Н. Макарова. – М.: «Вильямс» 2007. – 127 с.
7. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: Навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
8. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – №8. – С. 16–24.
9. Ігнат'єва І.А. Нові парадигми стратегічного управління промисловими підприємствами в умовах ринкових трансформацій / І.А. Ігнат'єва, Р.В. Янковой // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №1(127). – С. 157–163.
10. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник / Б.З. Мильнер. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 480 с.
11. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.
12. Парсяк В.Н. Управление бизнес-процессами – инструмент повышения эффективности организации / В.Н. Парсяк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №7(121). – С. 131–138.
13. Пугачева Е.Г. Самоорганизация социально-экономических систем: Учеб. пособие / Е.Г. Пугачева, К.Н. Соловьев. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
14. Савченко О.Р. Управление изменениями в современных социально-экономических системах / О.Р. Савченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №3(129). – С. 19–24.
15. Савчук В.П. Эра знаний и стратегия бизнеса / В.П. Савчук. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://strategic-partner.com.ua/biblioteka/era-znaniy-i-strategiya-biznesa.html>
16. Свидрук І.І. Креативний менеджмент. Навч. посіб. / І.І. Свидрук. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
17. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2005. – 448 с.

Методичні основи оцінки ефективності функціонування ринку сої та продуктів її переробки

Досліджені та розроблені методичні підходи щодо оцінки економічної ефективності функціонування ринку сої з урахуванням організаційно-економічних особливостей галузі. Розглянута система показників, яка дає можливість досить повно охарактеризувати ефективність функціонування ринку сої та продуктів її переробки.

Ключові слова: ефективність виробництва, попит, пропозиція, показники, ринок, ціна.

Исследованы и разработаны методические подходы к оценке экономической эффективности функционирования рынка сои с учетом организационно-экономических особенностей отрасли. Рассмотрена система показателей, позволяющая достаточно полно охарактеризовать эффективность функционирования рынка сои и продуктов ее переработки.

Ключевые слова: эффективность производства, спрос, предложение, показатели, рынок, цена.

Researched and developed methodological approaches to assessing the economic efficiency of the soybean market based organizational and economic features of the industry. The system of indicators which enables sufficiently characterizes the efficiency of the market soybeans and processed products.

Keywords: efficiency of production, demand, supply, indicators, market, price.

Постановка проблеми. Недостатній рівень ефективності функціонування ринку сої в сучасних умовах вимагає комплексного підходу до вирішення проблеми, а саме: у взаємозв'язку з визначенням пріоритетних напрямів у формуванні ринків продукції соєво-продуктового підкомплексу, стратегічних планів розвитку галузі та факторів і показників, які дають оцінку ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам формування ринку сої та економічну ефективність виробництва культури присвячені роботи О.В. Беляєва, М.В. Калінчика, О.Г. Заболотного [1, 2]. Проблеми агротехнічного характеру, біологічного потенціалу культури, економічних характеристик сортів сої досліджували українські вчені: А.О. Бабич, В.Ф. Петриченко, В.І. Заверюхін, В.М. Писаренко, А.І. Свеженцов, М.Ф. Кулик, М.Ф. Засуха, С.О. Семенов, А.А. Поліщук [3–6]. Сучасний стан функціонування галузі та економічний розвиток підприємств-виробників сої в ринкових умовах вивчала Т.В. Устік [7, 8]. Разом із тим,

враховуючи період бурхливого розвитку соєвиробництва в Україні та процеси євроінтеграції і глобалізації вітчизняної економіки, взаємозв'язок і взаємовплив цих явищ потребує гнучкого пристосування організаційно-економічних засад до факторів, які визначають кон'юнктуру ринку та потребує більш повного вивчення проблеми забезпечення ефективного функціонування ринку сої.

Метою статті є узагальнення та аналіз існуючих визначень поняття ефективності ринку та вивчення показників ефективності виробництва, реалізації та розподілу сої і продуктів її переробки в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової економіки одним з центральних питань теоретичної науки і одним з основних завдань практичного виробництва є ефективність. Дана економічна категорія широко застосовується в поєднанні з різними видовими характеристиками: ефективність виробництва, ефективність реалізації, ефективність підприємства, ефективність регіону, ефективність ринку тощо. Як зазначає І. Охріменко, важко назвати господарський рівень, економічний ресурс, процес, важіль чи явище, стосовно яких не визначалася б ефективність. Аграрний сектор (сільськогосподарське виробництво, його підкомплекси (галузі), підприємства, окремі продукти, біоенергетичні ресурси, економічні важелі (державна підтримка, страхування), виробничо-технічне постачання чи його дрібний фрагмент (відновлення спрацьованих деталей) розглядаються різними авторами з позицій їхньої ефективності [9].

У рамках даної статті є необхідним розгляд економічної сутності загального родового поняття «ефективність», а також окремого її різновиду – ефективності функціонування ринку.

На рівні понятійного апарату в економічній літературі можна зустріти різні підходи до трактування категорії «ефективність». Основними серед них є такі:

- функціональний підхід (або результативний, цільовий);
- ресурсний підхід (або витратний).

Досить часто в зарубіжній літературі та в ряді вітчизняних досліджень для трактування категорії «ефективність» застосовується функціональний підхід. Згідно з даним підходом категорія ефективності розглядається через систему суспільних цінностей, що відповідають потребам суспільного розвитку, і трактується як здатність певної економічної системи (підприємство, ринок тощо) до виконання функцій цілепокладання (формулювання цілей відповідно до потреб), цілезабезпечення (використання соціально схвалених ці-

лей), досягнення мети, економічності (досягнення певного співвідношення між результатами і витратами), факторної обумовленості (врахування зовнішніх та внутрішніх чинників умов функціонування організації [10].

Ефектом за такого підходу є наслідок або ж результат виконання різних функцій досліджуваного об'єкта і ступінь досягнення цілей по кожній з функцій. Тому для характеристики даного підходу можна вжити терміни «функціональний», «цільовий», «результативний».

В його основі лежить ототожнення двох споріднених категорій економічної науки – ефективності та результативності. При цьому результатом науковці вважають досить різні поняття: фінансові показники (прибуток, собівартість тощо), показники трудових ресурсів (витрати часу, трудомісткість і т.п.), показники майнового стану (фондомісткість, стан основних фондів і т.д.) тощо.

Даний підхід використовується також і для визначення ефективності в аграрній сфері. При цьому визначення ефективності аграрних підприємств та інших господарських одиниць може бути таким: ефективність – це ступінь повноти виконання суб'єктами господарювання функцій сільськогосподарства як багатофункціональної систем.

Незважаючи на частоту вживання функціонального (результативного) підходу в економічній літературі, на сьогодні він переважно критикується і засуджується провідними науковцями.

На відмінність між термінами «результативність» та «ефективність» указував ще П. Друкер, який наголошував, що перший з них слід трактувати як «робити правильні речі», а другий – «робити речі правильно». За своєю суттю, результативність має цільову природу і належить до сфери оцінювання отриманих наслідків господарських рішень чи діяльності за певний період. У той же час ефективність традиційно частіше використовується для характеристики використання ресурсів у процесі досягнення цілей організації [11].

Таким чином, частіше в економічних наукових джерелах зустрічається ресурсний підхід до трактування сутності поняття «ефективність». Згідно з даним підходом ефективність розглядається як відношення досягнутих результатів до витрат ресурсів. Тому цей підхід називають «ресурсним», або ж «витратним». Його можна вважати традиційним, оскільки він базується на теорії класичної економічної школи і застосовується переважною кількістю дослідників.

При цьому теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту і ефективності, розуміючи під першим результат заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, які його викликали.

Виходячи з вищевказаного під ефективністю доцільно розуміти здатність певної економічної системи (підприємство, ринок і т.п.) формулювати свої цілі з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників та досягати поставленої мети за рахунок використання різних засобів і забезпечення оптимального співвідношення понесених витрат і досягнутих результатів.

У рамках даного родового поняття функціонує більш вузький економічний термін – «ефективність ринку». Цей термін більш властивий для мікроекономічного аналізу і підрозділяється на дві категорії:

1) ефективність ринку на етапі виробництва (характеризує процес виробництва певного продукту при найменших витратах ресурсів);

2) ефективність ринку на етапі розподілу ресурсів (характеризує процес реалізації та доведення продукту до споживачів з метою максимального задоволення їх потреб).

Ефективність виробництва конкурентного ринку реалізується в тому, що ціна встановлюється на рівні мінімальних середніх витрат, а це означає, що споживачі одержують необхідні їм товари за найнижчими з усіх можливих цін. Ефективність розподілу ресурсів видно з того, що конкурентна фірма залучає ресурси лише до тієї точки, в якій ціна зрівнюється з граничними витратами, а це означає, що ресурси розподілено найефективніше [12].

Для позначення даного виду ефективності в літературі часто використовується поняття ринкової ефективності. Воно показує, наскільки повно та чи інша система (підприємство) задовольняє потреби споживачів у порівнянні з можливими альтернативними способами їх задоволення.

У зарубіжній літературі існує термін *effectiveness*, який визначається частіше як ринкова ефективність підприємства, що оцінюється виходячи з потреб ринку у продукції та послуг, рівня задоволеності клієнтів, отриманої частки ринку, якості продукції [13].

Трактуючи ефективність ринку на регіональному або макроекономічному рівні, також доцільно виходити з аналогічного поділу її на два види ефективності:

1) ефективність виробництва певного продукту (наприклад, сої та продуктів її переробки);

2) ефективність реалізації та розподілу певного продукту (сої та продуктів її переробки).

Єдиною різницею мікро- і макроекономічного підходу будуть показники, що використовуються для аналізу: тоді як в мікроекономіці враховуються результати діяльності певного підприємства, на загальнодержавному (макроекономічному рівні) будуть братися в розрахунок зведені показники діяльності всіх підприємств, що функціонують на досліджуваному ринку. На регіональному рівні (мезорівні) в ході аналізу враховуються результати діяльності підприємств конкретного регіону.

Показники ефективності виробництва сої та продуктів її переробки досить різноманітні. Всіх їх можна згрупувати за окремими класифікаційними ознаками:

1) за одиницями вимірювання результату:

- натуральні показники;
- вартісні показники;

2) за факторами виробництва сої та продуктів її переробки:

- показники розміщення і спеціалізації виробництва;
- показники рівня інтенсифікації виробництва;

3) за рівнем аналізу:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- мікроекономічні;
- регіональні;
- макроекономічні (національні).

Показники ефективності реалізації й розподілу сої та продуктів її переробки також можна класифікувати за різними ознаками:

1) за одиницями вимірювання результату:

- натуральні показники;
- вартісні показники;

2) за спрямованістю реалізації й розподілу:

- показники внутрішнього ринку сої та продуктів її переробки;
- показники зовнішнього ринку сої та продуктів її переробки;

3) за основними факторами ринку:

- показники, що характеризують попит та пропозицію;
- показники, що характеризують цінову ситуацію на ринку;
- показники, що характеризують стан ринку – рівень економічної концентрації, монополізації, конкуренції;
- показники, що характеризують обсяг ринку.

Найбільш повне дослідження показників ефективності виробництва сої та продуктів її переробки можливе з урахуванням такої класифікаційної ознаки як фактори виробництва.

Одним з таких факторів є розміщення та спеціалізація виробництва сої та продуктів її переробки. Ще одним впливовим чинником, який значною мірою визначає стан і перспективи виробництва сої й соєпродуктів, є рівень інтенсифікації виробництва. Оскільки інтенсифікація виробництва пов'язана, перш за все, з ефективністю використання різних видів виробничих ресурсів.

Вищенаведені показники дають можливість комплексно оцінити ефективність виробництва сої та продуктів її переробки. Але при оцінці ринку аграрної продукції важливим є не лише стан виробництва, а й сформованість ринкових механізмів на етапі реалізації продукції. Тому особливо важливими в рамках даного дослідження є показники ефективності реалізації та розподілу сої і продуктів її переробки.

Найбільш повний їх аналіз можливий з урахуванням такої класифікаційної ознаки, як фактори ринку.

Одним з головних факторів функціонування ринку є попит. Його характеризують такі показники, як:

- обсяг попиту на сою та продукти її переробки на певний момент часу;
- абсолютна зміна попиту на сою та продукти її переробки;
- темп зростання попиту на сою та продукти її переробки;
- темп приросту попиту на сою та продукти її переробки.

Згідно з Методикою складання балансів попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції та продовольства, що наведена в Листі Міністерства економіки та питань європейської інтеграції України, Міністерства аграрної політики України від 15.08.2003 №53–23/1175, №02–09/476, попит визначається за формулою:

Попит = Внутрішнє споживання + Експорт (вивезення). (1)

Згідно з вказаною методикою внутрішнє споживання сої та продуктів її переробки буде складатися з фонду споживання та іншого споживання.

Фонд споживання – це обсяги споживання сої та продуктів її переробки населенням на харчові цілі як переробленому, так і не переробленому вигляді. При розробці прогнозних балансів попиту і пропозиції фонд споживання населенням розраховується шляхом множення прогнозної кількості осіб, що проживатиме в регіоні, на прогнозний рівень споживання продукції на душу населення [14].

Інше споживання включатиме необхідні ресурси сої для забезпечення потреб внутрішнього ринку (за виключенням споживання населенням). До основних з них відносять:

- витрати сої на посів;
- витрати сої на корм;
- переробку сої на нехарчові цілі тощо;
- втрати продукції (за виключенням втрат сої при її збиранні).

Розрахунок іншого внутрішнього споживання сої та продуктів її переробки при прогнозних розрахунках необхідно проводити виходячи із прогнозованих обсягів посівних площ під соєю, чисельності поголів'я худоби та птиці, науково обґрунтованих норм висіву насіння сої, кормових раціонів, експертних оцінок можливих обсягів переробки сої на нехарчові цілі та втрат продукції.

Важливою складовою попиту сої та продуктів її переробки є експорт. Згідно з вказаною методикою експорт сої та продуктів її переробки включає фактичні дані щодо вивезення сої та соєпродуктів до зарубіжних країн або регіонів України.

Ще одним основоположним фактором функціонування ринку є пропозиція. Аналіз пропозиції здійснюється за такими показниками:

- обсяг пропозиції сої та продуктів її переробки на певний момент часу;
- абсолютна зміна пропозиції сої та продуктів її переробки;
- темп зростання пропозиції сої та продуктів її переробки;
- темп приросту пропозиції сої та продуктів її переробки.

Відповідно до вже розглянутої Методики складання балансів попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції та продовольства пропозиція визначається за формулою:

Пропозиція = Зміна запасів + Власне виробництво + Імпорт. (2)

Зміна запасів сої та продуктів її переробки визначається як різниця між запасами на початок та кінець досліджуваного періоду. Запаси на початок (кінець) періоду являють собою наявні обсяги сої та продуктів її переробки в усіх видах підприємств та у господарствах населення на першу (останню) дату періоду складання балансу. Власне виробництво сої та соєпродуктів включає обсяг продукції, виробленої протягом дослідженого періоду. Показник імпорту (ввезення) включає фактичні дані щодо ввезення сої та соєпродуктів із зарубіжних країн або регіонів України.

Ще одним важливим фактором функціонування ринку сої та продуктів її переробки є цінова ситуація на ринку. В ході аналізу потрібно враховувати та порівнювати різні види цін на досліджувану продукцію: оптові ціни сільгосппідприємств та переробних підприємств; ціни реалізації на товарних біржах та на оптових сільськогосподарських ринках тощо.

При цьому основними напрямками дослідження цінової ситуації на ринку сої та продуктів її переробки є:

- динамічний напрям дослідження (порівняння цін в динаміці);
- територіальний напрям дослідження (порівняння цін в різних країнах, регіонах).

Як зауважує І. Охріменко, цінова ситуація на аграрному ринку аналізується за допомогою відомих методів статистики – аналізу варіацій та залежностей (взаємозв'язків). Показниками характеристики варіації виступають її розмах (різниця між максимальним та мінімальним показниками варіаційного ряду), середнє квадратичне відхилення, коефіцієнт варіації. Останній визначається як відсоткове відношення середнього квадратичного відхилення до середньої величини. Як правило, значення коефіцієнтів варіації інтерпретують таким чином: слабою вважається варіація до 5%, помірною – в межах 6–10%, значною – при 10–20%, великою – при 21–50% і дуже великою – при перевищенні коефіцієнта варіації 50 [9].

Розглянуті чинники – попит, пропозиція – та ціна як результат їх врегулювання значною мірою характеризують тенденції функціонування ринку сої та продуктів її переробки.

Разом із тим в умовах ринкової економіки важливим етапом аналізу ринку мають бути показники стану ринку, що характеризують рівень економічної концентрації, монополізації та конкуренції. До цих показників відносять коефіцієнт ринкової концентрації, коефіцієнти Джині, Херфінделя – Хершмана, Розенблута, Лінда, Лернер [15].

Коефіцієнт концентрації ринку (CR) сої та продуктів її переробки являє собою процентне відношення всіх продажів сої й соєпродуктів підприємствами з найбільшими частками на досліджуваному ринку до загального обсягу продажів даної продукції і розраховується за формулою:

$$CR = \frac{\sum Qi}{Q_{\text{заг}}}, \quad (3)$$

де Qi – обсяг продажів i -го великого підприємства;

$Q_{\text{заг}}$ – загальний обсяг реалізації товару на ринку.

Як правило, для аналізу ринку використовується рівень концентрації трьох (п'яти, семи) значущих суб'єктів господарювання (CR–3, CR–5, CR–7). Недоліком цього показника є відсутність урахування всіх суб'єктів господарювання, що діють на цьому ринку, оскільки для аналізу ринку може мати велике значення кількість суб'єктів господарювання, на яких залишається решта обсягу ринку цього товару. Крім того, значний вплив на структуру ринку має можливість протидії «аутсайдерів» ринкової влади значущих суб'єктів ринку, яке може мати місце при певній структурі ринку.

Цей недолік нехарактерний для іншого показника стану ринку – індексу ринкової концентрації Херфінделя – Хер-

шмана або Герфіндала – Гіршмана (HHI). Цей показник розраховується як сума квадратів часток досліджуваного ринку кожного великого підприємства:

$$HHI = \sum D_i^2, \quad (4)$$

де D_i – частка i -го великого підприємства на ринку сої та продуктів її переробки.

Індекс Херфінделя – Хершмана в ряді наукових джерел трактується як найбільш адекватна характеристика інтенсивності конкуренції. Чим вище значення HHI, тим впливовіші найбільші підприємства. Цей показник пропонується використовувати в сполученні з коефіцієнтом концентрації CR(3). При цьому якщо виявиться, що величина CR(3) перевищує 70%, а величина HHI – 2000, можна говорити про високий ступінь концентрації ринку і про слабкий розвиток конкурентного середовища. Якщо CR(3) більше 45, але менше 70%, а HHI менше 2000, спостерігається помірний ступінь концентрації ринку. Коли ж CR(3) менше 45%, а HHI менше 1000, ринок характеризується слабким ступенем концентрації і його можна характеризувати як нормальний для конкуренції. Ринок для підтримки нормальної ринкової конкуренції вважається безпечним, коли на ринку розглянутого товару є 10 і більше підприємств; одне підприємство не займає більше 31% ринку; два підприємства не займають більше, ніж 44% ринку; три підприємства не займають більше 54% ринку, чотири підприємства не займають більше, ніж 63% ринку [16].

Недоліком індексу Херфінделя – Хершмана є те, що він не враховує ранги підприємств. Для усунення цього недоліку і як найповнішого врахування значущості окремих підприємств на ринку використовується індекс Розенблута (Ir). Він розраховується з урахуванням порядкового номеру підприємств, що працюють на даному ринку. Порядковий номер отримують на основі ранжування часток підприємств від максимуму до мінімуму:

$$Ir = \frac{1}{2\sum(iD_i) - 1}, \quad (5)$$

де i – порядковий номер підприємства $i = 1, \dots, n$, отриманий на основі ранжування від максимуму до мінімуму;

D_i – частка i -го підприємства в загальному обсязі реалізації продукції (сої та продуктів її переробки).

Розглянуті показники ринкової концентрації дають змогу оцінити ступінь монополізації ринку. Також сукупна частка монополітичних утворень на досліджуваному ринку допомагає встановити ступінь (рівень) монополізації ринку і обчислюється за формулою:

$$MR = \sum (Pm)i, \quad (6)$$

де $(Pm)i$ – процентна частка i -го суб'єкта господарювання, що має монополічне становище на досліджуваному ринку;

n – кількість монополістів на досліджуваному ринку.

Для оцінки стану конкурентного середовища на ринку необхідно також здійснити порівняння часток на ринку значущих суб'єктів господарювання, яке здійснюється з вико-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ристанням індексу Лінда [L][18]. Він обчислюється за формулою:

$$L = \frac{1}{k(k-1)} * \sum Qi, \quad (7)$$

де k – кількість значущих суб'єктів господарювання (від 2 до n);

Qi – співвідношення між середніми частками ринку i –суб'єктів господарювання і k –суб'єктів господарювання;

i – кількість провідних суб'єктів господарювання серед k –значущих суб'єктів господарювання;

k – кількість значущих суб'єктів господарювання.

Крім того, досить важливо в процесі аналізу оцінити ринкову владу, тобто визначити ступінь перевищення ціни над граничними витратами. Це співвідношення визначається індексом Лернера, що обчислюється за формулою:

$$LI = \frac{C - GB}{C}, \quad (8)$$

де C – ціна;

GB – граничні витрати.

На практиці припускають, що граничні витрати рівні середнім витратам у розрахунку на одиницю продукції суб'єкта господарювання, який займає монополію (домінуюче) становище на досліджуваному ринку.

Індекс Лернера дорівнює нулю ($LI = 0$) в умовах досконалої конкуренції ($C = GB$). $LI > 0$ свідчить про наявність ринкової влади, а розмір відхилення від «0» дозволяє оцінити її ступінь [17, 18].

Особливо показовими в ході аналізу функціонування ринку сої та продуктів її переробки є показники обсягу ринку. Здебільшого основним таким показником вважають ємність або місткість ринку, що визначається за формулою:

$$Er = (B + Z + I) - E, \quad (9)$$

де Er – ємність (місткість) ринку;

B – виробництво;

Z – залишки запасів;

I – імпорт товару (сої та соєпродуктів);

E – експорт товару (сої та продуктів її переробки).

Ряд дослідників, зокрема А.І. Ковальов і В.В. Войтенко, під місткістю ринку розуміють обсяг реалізованого на даному ринку країни певного товару протягом визначеного відрізка часу [19].

При цьому вони пропонують більш складну формулу розрахунку даного показника:

$$C = P + Po - H + I + D - M - To + Io, \quad (10)$$

де C – місткість ринку;

P – вітчизняне виробництво товару в країні;

Po – залишок товарних запасів у країні;

E – експорт;

I – імпорт;

D – зниження (M – збільшення) запасів у продавців і споживачів у країні;

EO – непрямий експорт;

Io – непрямий імпорт.

У літературі також висловлюється думка, що наведена формула не розкриває сутності поняття «місткість ринку». В ряді досліджень під місткістю ринку пропонується розуміти максимально можливу кількість товарів (наприклад, сої та продуктів її переробки), що може бути спожита на ринку за одиницю часу [20]. Тобто місткість ринку за такого підходу ототожнюється з максимальним попитом на продукцію (сою та продукти її переробки).

Висновки

При оцінці формування ринку сої використовується комплекс методів. Дані методи дозволили вивчити і систематизувати теоретичний матеріал. Щоб оцінити ефективність функціонування ринку сої, пропонується провести аналіз показників стану ринку, що характеризують рівень економічної концентрації, монополізації та конкуренції. Таким чином, розглянута система показників дає можливість досить повно охарактеризувати ефективність функціонування ринку сої та продуктів її переробки.

Список використаних джерел

1. Беляев О.В. Ринок сої та продукції її переробки в Україні / О.В. Беляев // Зб. наук. праць Луганського держ. аграр. ун-ту / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск: Вид-во «Елтон», 2002. – №14(26). – 446 с.
2. Заболотний О.Г. Проблеми підвищення ефективності виробництва сої і технології її переробки: монографія / О.Г. Заболотний. – Вінниця: Книга-Вега, 2006. – 168 с.
3. Бабич А.О. Сучасне виробництво і використання сої / А.О. Бабич. – К.: Урожай, 1993. – 432 с.
4. Бабич А. Соевий пояс і розміщення виробництва сортів сої в Україні / А. Бабич, А. Бабич-Побережна // Пропозиція. – 2010. – №4. – С. 52–56.
5. Заверюхин В.И. Производство и использование сои / Заверюхин В.И., Левандовский И.Л. – К.: Урожай, 1988. – 112 с.
6. Петриченко В.Ф. Виробництво та використання сої в Україні / В.Ф. Петриченко // Вісник аграрної науки: Науково-теоретичний журнал Української академії аграрних наук. – 2008. – №3. – С. 24–27.
7. Устік Т.В. Економічна оцінка сучасного стану ринку сої / Т.В. Устік // Розвиток наукових досліджень 2008: матеріали четвертої міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава: Вид-во «ІнтерГрафіка», 2008. – Т. 15. – С. 104–107.
8. Устік Т.В. Шляхи вдосконалення економічного розвитку підприємств – виробників сої в умовах ринку [наук. видання] / Т.В. Устік. – Суми: ВВП «Мрія», 2009. – 48 с.
9. Охріменко І. Поняття і типологізація економічної ефективності аграрних підприємств / І. Охріменко // Зб. наук. праць Луганського держ. аграр. ун-ту / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганск: Вид-во «Елтон – 2», 2010. – №15(26). – С. 374.
10. Теорія організації: Навч. посібник / Г.Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с. – С. 284.
11. Економіка підприємства. Навч. посібник / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с. – С. 329.

12. Мікроекономіка: Навч. посібник / А.В. Лісовий. – Київ: ДУЛ, 2003. – 192 с.

13. Ефективність ресурсного забезпечення діяльності підприємств: проблеми оцінювання [Електрон. ресурс] // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=282>

14. Лист Міністерства економіки та питань європейської інтеграції України, Міністерства аграрної політики України щодо методики складання балансів попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції та продовольства, від 15.08.2003 р. №53–23/1175, №02–09/476 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uazakon.com/index.htm>

15. Охріменко І.В. Макроекономічний аналіз аграрного ринку на прикладі функції формування цін / І.В. Охріменко // Економіка АПК. – 2010. – №6. – С. 58–63.

16. Макарова В.В. Методологія дослідження кон'юнктури регіонального ринку продовольчих товарів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» / Укл.: Глухарев С.М. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 118 с. – С. 19.

17. Конспект лекцій з курсу «Економічна діагностика» / Укл.: Глухарев С.М. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 118 с.

18. Конкурентне право України. Навчальний посібник / С.С. Валітов. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 432 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-3479.html>

19. Ковалев А.І., Войтенко В.В. Маркетинговий аналіз / А.І. Ковалев, В.В. Войтенко. – М.: Центр економіки и маркетинга, 1997. – 268 с.

20. Марусей Т.В. Зростання попиту і пропозиції на продовольчих ринках як необхідна умова підвищення ефективності агробізнесу / Т.В. Марусей // Економічний простір. – 2009. – №21. – С. 163–171.

УДК 338.242

Н.С. КЛИМЕНКО,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Методичні підходи до оцінки вартості підприємств, що підлягають націоналізації

Розглянуто основні методичні підходи до оцінки вартості підприємства та визначено фактори, які впливають на розмір викупу, що передбачає виплату компенсації колишнім власникам у разі націоналізації.

Ключові слова: націоналізація, оцінка вартості підприємства.

Рассмотрены основные методические подходы к оценке стоимости предприятия и определены факторы, влияющие на размер выкупа, который предусматривает выплату компенсации бывшим владельцам в случае национализации.

Ключевые слова: национализация, оценка стоимости предприятия.

The basic methodical going is considered near the estimation of cost of enterprise and factors, influencing on the size of redemption that envisages payment of compensation to the former proprietors in case of nationalization, are certain.

Keywords: nationalization, estimation of cost of enterprise.

Постановка проблеми. Приватизація в Україні супроводжувалася численними недоліками концептуального, нормативно-правового, організаційно-методологічного, економічного, судово-впроваджувального, інформаційного характеру та не виправдала сподівань щодо формування

ефективного власника, а деінде створила серйозний дисбаланс приватних і суспільних інтересів.

Недоліки процесу приватизації можливо усунути шляхом відчуження об'єктів права приватної власності через здійснення: реприватизації, націоналізації, реквізиції, конфіскації. Націоналізація передбачає вилучення засобів виробництва, що перебувають у приватній власності, з наступною передачею їх у державну або іншу власність.

Формами націоналізації є: 1) викуп, що передбачає виплату компенсації колишнім власникам; 2) експропріацію приватної власності, що здійснюється без виплати компенсації.

Виникає потреба державного контролю оцінки вартості підприємств, під якою розуміють цілеспрямований процес визначення в грошовому вираженні його ціни з врахуванням потенційного й реального доходу, принесеного ним у цей момент часу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Слід зазначити, що необхідність оцінки вартості підприємства, за визначенням О.О. Терещенко, виникає переважно в таких випадках:

– під час інвестиційного аналізу в ході прийняття рішень про доцільність інвестування коштів в те чи інше підприємство, в тому числі при здійсненні операцій M&A (поглинання і приєднання);

– у ході реорганізації підприємства (мета оцінки – визначення бази для складання передавального чи розподільного

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

го балансу, а також для встановлення пропорцій обміну корпоративних прав);

– у разі банкрутства та ліквідації підприємства (оцінка проводиться з метою визначення вартості ліквідаційної маси);

– у разі продажу підприємства як цілісного майнового комплексу (мета оцінки – визначення реальної ціни продажу майна);

– у разі застави майна та при визначенні кредитоспроможності підприємства (мета оцінки – визначити реальну вартість кредитного забезпечення);

– у процесі санаційного аудиту при визначенні санаційної спроможності (оцінка вартості майна проводиться з метою розрахунку ефективності санації);

– під час приватизації державних підприємств (метою оцінки є визначення початкової ціни продажу об'єкта приватизації) [1].

Об'єктом оцінки може бути будь-який об'єкт власності в сукупності із правами, якими наділений власник (рухоме й нерухоме майно, нематеріальні активи, цінні папери і т.д.).

Питання оцінки вартості підприємств є досить актуальним і потребує державного регулювання. Зауважимо, що вирішення цього питання відбувається на мегаекономічному рівні, про що свідчить створення у 1981 році Міжнародного комітету зі стандартів оцінки вартості майна, метою якого було вироблення уніфікованих підходів до методології та порядку проведення оцінювання. Ним було розроблено ряд стандартів оцінювання:

– МСО 1 «Ринкова вартість як база оцінки»;

– МСО 2 «Бази оцінки, відмінні від ринкової вартості»;

МСО 3 «Оцінка з метою фінансової звітності та суміжної документації»;

– МСО 4 «Оцінка забезпечення позики, застави і боргових зобов'язань»;

– Правило №1 «Концепція оцінки діючого підприємства»;

– Правило №2 «Врахування шкідливих і токсичних речовин під час оцінки»;

– Правило №3 «Оцінка основних виробничих засобів, машин та устаткування»;

– Правило №4 «Оцінка бізнесу».

Метою статті є аналіз основних методичних підходів до оцінки вартості підприємства та визначення факторів, які впливають на розмір викупу, що передбачає виплату компенсації колишнім власникам у разі націоналізації.

Виклад основного матеріалу. У літературних джерелах, нормативних актах наводяться численні принципи, яких слід дотримуватися при здійсненні оцінки вартості підприємства. До основних з них слід віднести: принцип заміщення, принцип корисності, принцип очікування, принцип зміни вартості, принцип ефективного використання, принцип розумної обережності оцінок, принцип альтернативності оцінок (табл. 1).

Вітчизняним законодавством при оцінці вартості майна та підприємства в цілому рекомендовано керуватися Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні», методикою оцінки вартості майна під час приватизації, положеннями (національними стандартами) експертної оцінки, нормативними актами Фонду державного майна.

Відповідно до національного стандарту «Оцінки цілісних майнових комплексів», затвердженого КМУ від 29 листопада 2006 року №1655 з метою проведення оцінки цілісного майнового комплексу необхідно здійснити:

– аналіз організаційно-правової форми підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється;

– ознайомлення та аналіз ринку продукції (товарів, робіт, послуг) цілісного майнового комплексу в обсязі, достатньому для формування уявлення про обсяг та сегментацію такого ринку, поточної частки ринку продукції (товарів, робіт, послуг) цілісного майнового комплексу, перспектив діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, на відповідному ринку для оцінки коректності припущень, зроблених під час підготовки прогнозу діяльності оцінюваного цілісного майнового комплексу;

– ознайомлення та аналіз ринку сировини і основних матеріалів, що використовуються в діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, у разі коли припущення щодо перспектив розвитку ринку сировини і

Таблиця 1. Принципи оцінки вартості підприємств

Принцип	Зміст принципу
Принцип заміщення	Покупець не заплатить за об'єкт більше, ніж існуюча мінімальна ціна за майно з аналогічною корисністю
Принцип корисності	Об'єкт має вартість лише тоді, коли він є корисним для потенційного власника (корисність може бути пов'язана з очікуванням майбутніх доходів чи інших вигід)
Принцип очікування	Інвестор, плануючи вкладати кошти в об'єкт сьогодні, очікує отримати грошові доходи від об'єкта в майбутньому
Принцип зміни вартості	Вартість об'єкта оцінки постійно змінюється в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів
Принцип ефективного використання	З усіх можливих варіантів експлуатації об'єкта обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже приносить найбільшу вартість
Принцип розумної обережності оцінок	Під час оцінки оцінювач повинен критично (із розумним упередженням) ставитися до всієї інформації, що стає йому відомою від адміністрації об'єкта оцінки, і по можливості перевіряти цю інформацію, звертаючись до незалежних джерел
Принцип альтернативності оцінок	Полягає в необхідності використання різних методів оцінки та порівняння показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів

Джерело: складено автором.

основних матеріалів є складовою прогнозу діяльності такого майнового комплексу;

- аналіз правових засад провадження господарської діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, зокрема ліцензування, квотування, застосування механізмів ціноутворення на ринку відповідної продукції (товарів, робіт, послуг), наявність державної підтримки або обмежень, антимонопольні та екологічні вимоги, система оподаткування;

- аналіз його фінансово-господарської діяльності, майнового та фінансового стану на дату оцінки та за період, що передує цій даті;

- підготовку обґрунтованих прогнозу діяльності підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, за основними показниками виробництва та реалізації продукції, фінансового і майнового стану та прогнозу потреби такого підприємства в інвестиціях з визначенням джерел фінансування.

Для проведення оцінки цілісного майнового комплексу застосовуються такі основні методичні підходи, як майновий, дохідний, порівняльний (ринковий), кожний з яких має як переваги, так і недоліки (табл. 2–4):

1) *майновий* (витратний підхід з погляду акумуляції активів) застосовується для визначення ринкової вартості цілісного майнового комплексу. Підприємство як майновий комплекс включає всі види майна, призначені для його діяльності, – в тому числі земельні ділянки, будинки, спорудження, устаткування, інвентар, сировина й матеріали, продукція, права вимоги, борги і т.д. У разі коли саме зазначений підхід відбиває типову логіку потенційних покупців, яка ґрунтується на усталеній практиці, зокрема під час оцінки цілісного майнового комплексу, ринкова вартість якого визначається поточною вартістю ймовірного результату ліквідації зазначеного майнового комплексу. Результат оцінки вартості підприємства може бути його ймовірною продажною ціною, яка відображає властивості підприємства як товару: корисність для покупця; витрати, що супроводжують цю корисність;

2) *дохідний* (підхід з погляду прибутковості підприємства) ґрунтується на застосуванні оціночних процедур переведення очікуваних доходів (чистих грошових потоків або диві-

дендів) у вартість цілісного майнового комплексу. Оцінка цілісного майнового комплексу проводиться з урахуванням поточного фінансового стану підприємства, цілісний майновий комплекс якого оцінюється, та прогнозних показників діяльності такого майнового комплексу). Цей метод заснований на принципі, що потенційний покупець не заплатить за частку підприємства (бізнесу) більше, ніж вона може принести доходів у майбутньому;

3) *порівняльний* (ринковий). Ринкова ціна підприємства – це грошова міра його вартості, установлена покупцем даного виду власності в процесі торговельної угоди (купівлі–продажу), компромісу між продавцем і покупцем. Ринкова ціна підприємства – це грошова сума, сплачена власникові підприємства за відчуження його власності на користь покупця на відкритому ринку в умовах конкуренції. Таким чином, ринкова вартість оцінюваного підприємства (об'єкта), як правило, є розрахунковим показником, а його ринкова ціна – результатом домовленості, торгу, компромісу між продавцем і покупцем [2]. Зауважимо, що оцінка не обмежується тільки обліком одних витрат на створення або придбання об'єкта. Обов'язково враховується сукупність ринкових факторів: часу й ризику, рівня конкуренції, особливостей оцінюваного об'єкта та ін.

Порівняльний (ринковий) метод заснований на тому, що вартість підприємства – це реальна ціна продажу аналогічного підприємства, тобто розрахунок вартості підприємства відбувається на основі результатів його зіставлення з іншими бізнес-аналогами.

О.Г. Мендрул [3]. основними макроекономічними чинниками, що визначають особливості оцінки вартості вітчизняних підприємств, виступають суперечлива та малопередбачувана економічна політика, злиття державних інститутів з бізнесом, значні інфляційні очікування, високий рівень монополізації економіки, незакінченість первісного нагромадження капіталу, значні інвестиційні, кредитні й господарські ризики. Це обумовлює відмінності методології оцінки в умовах перехідного періоду та ринкової (традиційної) (табл. 5).

Отже, за висновками О.Г. Мендрула, в умовах економічної трансформації основним методичним підходом до оцінки

Таблиця 2. Переваги і недоліки майнового підходу до оцінки вартості підприємства

Переваги	Недоліки
Враховує економічне старіння основних фондів	Не враховує вартість деяких нематеріальних активів
Єдино можливий для деяких видів підприємств	Не враховує майбутні очікування
Базується на реально існуючих активах	Статичний, не має обліку майбутніх очікувань
Підходить для підприємств в стані банкрутства	Не враховує інвестиційний характер підприємства як товару
Враховує вартість створення ідентичного об'єкту (метод вартості заміщення)	Не врахування різного рівня ліквідності активів

Джерело: складено автором.

Таблиця 3. Переваги і недоліки доходного підходу до оцінки вартості підприємства

Переваги	Недоліки
Єдиний метод, що враховує майбутні очікування	Трудомісткий прогноз
Враховує ринковий фактор у вигляді ринкового дисконту	Невизначеність у виборі ставки дисконтування
Враховує премію за ризики	Частково носить ймовірнісний характер

Джерело: складено автором

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 4. Переваги і недоліки порівняльного підходу до оцінки вартості підприємства

Переваги	Недоліки
Повністю ринковий метод. Реальне віддзеркалення попиту і пропозиції на об'єкт інвестування	Заснований на інформації за минулі періоди і не враховує майбутніх очікувань
Відображає реальну практику купівлі–продажу аналогічних об'єктів на дату оцінки	Необхідний цілий ряд поправок, існує складність в їх обґрунтуванні
Відображає фактично досягнуті підприємством (бізнесом) результати виробничо–фінансової діяльності	Можливий тільки за наявності фінансової інформації не тільки щодо оцінюваного підприємства, але і щодо великої кількості схожих підприємств, відібраних оцінювачем в якості аналогів

Джерело: складено автором.

Таблиця 5. Порівняльна характеристика методології оцінки вартості підприємств за традиційних (ринкових) і перехідних умов господарювання

Ознаки порівняння	Традиційна методологія оцінки вартості	Методологія, що відбиває особливості перехідного періоду
Основна мета оцінки	Корпоративні трансакції	Приватизація
Використання ринкових даних	Повсюдне	Практично не використовується
Врахування дивідендних виплат	Присутнє	Відсутнє
Балансова вартість активів	Відбиває минулі ринкові ціни	У більшості випадків характеризує планово встановлені ціни
Пріоритетність методів доходного підходу	Дисконтування	Пряма капіталізація
Тривалість періоду прогнозування	10–15 років	Максимум 2–3 роки
Метод оцінки ризиків	Модель оцінки капітальних активів	Метод кумулятивної побудови
Фінансові дані за ретроспективний період	Представницькі і достовірні	Непредставницькі і недостовірні
Ринкова історія	Дозволяє проводити екстраполяцію	Часто не дозволяє скласти прогноз на майбутнє
Достатність власних оборотних коштів	Враховується	Практично не враховується
Заборгованість підприємства	Розглядається як величина, що зменшує вартість власного капіталу	Практично не враховується
Оцінка утилізаційної вартості активів	Тільки в окремих випадках	Широко використовується
Оцінка підприємств–банкрутів	Окрім ліквідаційної визначається також інвестиційна вартість	Оцінка ліквідаційної вартості абсолютно переважає

Джерело: складено автором.

вартості підприємств виступає майновий, у той час як найбільш відповідним сутності даного об'єкта оцінки є дохідний, при цьому сфера застосування результатів оцінки звужена, що викликано обмеженістю цілей інвесторів (переважно вони полягають в одержанні доходів від реалізації активів, довгострокових вигод завдяки проведенню реструктуризації, кредитів під заставу майна), особливостями підприємств, які підлягають оцінці (банкрути, спеціалізовані підприємства з обмеженим ринком), а також станом ринків (фондовий ринок перебуває в стадії формування, товарні ринки більшості використовуваних підприємствами активів недостатньо розвинені) [3, с. 12].

У світовій практиці застосовуються синтетичні методи оцінювання вартості, які неможливо безпосередньо віднести до жодного із традиційних підходів, та використовуються методи VBM– менеджменту (VBM – Value Based Management), які серед найважливіших критеріїв успішності управлінської діяльності на різних її рівнях розглядають досягнення ринкової доданої вартості підприємства або його окремих підрозділів [4]. Найпопулярнішими серед моделей, які формалізуються в межах зазначених методів, є моделі Ольсона та Блека – Шоулза. Вони є синтезом переваг, притаманних кожному з основних традиційних підходів. Зарубіжними авторами проведено дуже багато емпіричних досліджень щодо застосування цих моделей до оцінювання біз-

несу. Особливої уваги заслуговує робота П. Дешоу, Е. Хаттона та Р. Слоана [5].

Зазначимо, що, незважаючи на значну кількість досліджень методів оцінки, вченим так і не вдалося розробити універсальний методу, яка могла б ефективно застосовуватися на всіх підприємствах.

При оцінці майна, що підлягає націоналізації, пропонуємо враховувати різні підходи. Якщо націоналізації підлягає майно, що створено приватними власниками за власні кошти, слід впроваджувати принцип рівноцінного відшкодування. При націоналізації майна, що раніше було приватизовано, слід використовувати принцип справедливості, тобто відшкодовувати реальні внески власника з урахуванням інфляції. Слід враховувати, що:

- оцінка вартості об'єкта націоналізації має здійснюватися незалежним оцінником у порядку, передбаченому законодавством України;

- загальна вартість об'єкта не може бути меншою ціни його продажу під час приватизації, скоригованої на коефіцієнт інфляції, офіційно визначений за відповідні роки, що передували прийняттю рішення про реприватизацію, та зменшеної на суму зносу основних засобів, суму вибулого майна (активів) та суму перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, яка утворилася за цей же період;

– джерелами коштів для придбання майна, що націоналізується, можуть бути кошти державного бюджету або відповідних місцевих бюджетів.

Висновки

На наш погляд, за умов викупу загальну вартість об'єкта слід встановлювати на рівні, що не може бути меншим ціни його продажу під час приватизації, скоригованої на коефіцієнт інфляції, офіційно визначений за відповідні роки, що передували прийняттю рішення про націоналізацію, та зменшеної на суму зносу основних засобів, суму вибулого майна (активів) та суму перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською, яка утворилася за цей же період. Сума внесених після приватизації об'єкта інвестицій має бути зарахована у збільшення ціни такого об'єкта шляхом оцінки відповідних активів, придбаних (одержаних) за рахунок зроблених інвестувань.

Список використаних джерел

1. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
2. Національний стандарт №3 «Оцінки цілісних майнових комплексів», затверджений КМУ від 29.11.2006 №1655 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу // www.rada.gov.ua
3. Управління вартістю підприємств: теоретичні та практичні аспекти: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 [Електрон. ресурс] / О.Г. Мендрул; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 34 с. // <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2003/O3mogtpa.zip>
4. Рассказов С.В., Рассказова А.Н., Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании // Финансовый менеджмент. – 2002. – №4.
5. Deshow P., Hutton A., Sloan R. Journal of Accounting and Economics – 1999. – №26.

УДК 658.114.629.73(477)(045)

В.В. ПЕРЕДЕРІЙ,
аспірант, Національний авіаційний університет

Оцінка конкурентоспроможності авіакомпаній-лідерів на ринку пасажирських авіаперевезень України

У статті розглянуто стан лідируючих авіакомпаній на українському ринку пасажирських авіаперевезень, запропоновано методику визначення рівня їх поточної конкурентоспроможності та здійснено її оцінку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, авіакомпанія, пасажирські авіаперевезення, методика зваженої оцінки.

В статье рассмотрено состояние лидирующих авиакомпаний на украинском рынке авиаперевозок, предложена методика определения уровня их текущей конкурентоспособности и проведена ее оценка.

Ключевые слова: конкурентоспособность, авиакомпания, пассажирские авиаперевозки, методика взвешенной оценки.

The state of the leading airlines in the Ukrainian market of passenger traffic is considered in the paper, the method of their current competitiveness level determination was proposed and conducted the estimation.

Keywords: competitiveness, airlines, passenger air carriers, weighted estimation methodic.

Постановка проблеми. Роль повітряного транспорту в інфраструктурі країни важко переоцінити. Поступово відновлюється економіка країни після наслідків фінансово-економічної кризи, стабілізуються показники обсягів виробництва, зростають доходи населення. Відповідно збільшується мобільність та ділова активність населення та підвищується

попит на авіаційні перевезення, як вантажні, так і пасажирські. Водночас спостерігається зростання конкурентної боротьби як між авіакомпаніями, так і з іншими видами транспорту. Особливо гостро відчувається експансія потужних європейських авіакомпаній, і проблема підвищення конкурентоспроможності українських авіакомпаній стає не просто актуальною, а проблемою подальшого виживання на ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання конкурентоспроможності широко досліджувалися низкою зарубіжних та вітчизняних учених. Серед них слід виділити праці І. Ансофа, Ж.Ж. Ламбена, М. Портера, Р.А. Фатхутдінова, Ю.Б. Іванова, Г.В. Осовської, В.А. Павлової, А.В. Андреева та багатьох інших. Проблеми підвищення ефективності функціонування авіаційної галузі розглянуті в роботах Ю.Ф. Кулаєва, В.Г. Коби, С.М. Подрези, В.М. Загорюлька та інших. Питання забезпечення конкурентоспроможності авіакомпаній досліджувалися Л.Н. Коновою та О.В. Коваленко [1–4], проте єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності не знайдено і питання підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній залишається не розробленим до кінця.

Метою статті є дослідження та кількісна оцінка поточного рівня конкурентоспроможності українських авіакомпаній.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність авіакомпанії оцінюється за низкою різних параметрів. Вони характеризують діяльність авіакомпанії з різних боків і

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

часто мають різну розмірність. Крім того, частина показників є якісними за змістом. Тому автором застосовується метод експертних оцінок для визначення коефіцієнтів вагомості та значень окремих параметрів. Вага кожного з показників визначалася як усереднене значення експертного оцінювання провідними спеціалістами авіакомпаній України та представниками Державіаадміністрації. В експертному оцінюванні було задіяно 30 фахівців. Достовірність результатів оцінки підтверджена розрахунком коефіцієнту узгодження думок (коефіцієнтом конкордації). За даними результатів експертного оцінювання та з використанням вищевказаної методики коефіцієнт конкордації становив 0,62, що засвідчує узгодженість думок експертів.

Базовими показниками для оцінки рівня конкурентоспроможності автор вважає стан парку повітряних суден авіакомпанії, репутацію авіакомпанії, фінансовий стан, рівень організаційного забезпечення, характеристики персоналу, ефективність операційної діяльності та ринкове положення авіаперевізника.

Стан парку повітряних суден авіакомпанії є одним з найважливіших показників. Він може впливати на визначення стратегії авіаперевізника, на ринкову частку, провізну спроможність, обсяг витрат на обслуговування і паливно-мастильні матеріали та, відповідно, рівень отриманих прибутків. Результати оцінки парку літаків відображені в табл. 1.

Як бачимо, найвищий показник за станом парку повітряних суден має авіакомпанія «АероСвіт». Вона має в розпорядженні більшу кількість літаків та далекомагістральні літаки, яких не мають інші авіакомпанії. Крім того, «АероСвіт» активно використовує парки повітряних суден партнерів по альянсу, що дозволяє не тільки збільшувати кількість маршрутів та провізну спроможність, а й підвищувати ефективність експлуатації маршрутів за рахунок використання літаків різної місткості. Хоч середній вік літаків авіакомпанії МАУ дещо нижчий, ніж у конкурентів, але він перевищує десять років. Також слід зазначити, що обидва українських флагмани починають реалізацію програм розширення та оновлення флоту. Так, МАУ планує ввести в дію п'ять нових літаків Boeing наступного покоління замість існуючих Boeing 737-400, які повернуться лізингодавцю у 2013 році.

Не менш важливим показником є репутація авіакомпанії, яка, на думку автора, може бути охарактеризована такими

параметрами, як забезпечення безпеки авіаперельотів, і може визначатися як кількість катастроф, що трапилися з літаками авіакомпанії, надійністю авіакомпанії (ймовірність невиконання запланованого рейсу), пунктуальністю авіакомпанії, що виражається кількістю рейсів відправлених вчасно (допустимою вважається затримка 15 хв.); рівнем сервісу авіакомпанії (якість наземного обслуговування та обслуговування на борту, стан ПС) та частотою рейсів авіакомпанії порівняно з конкурентами. Також на репутацію значною мірою впливають конфлікти авіакомпанії з персоналом, керівництвом та між власниками. Показники репутації відображені в табл. 2.

Отримані результати свідчать про значні відмінності в репутації кожної з авіакомпаній. Усі перевізники забезпечують належний рівень безпеки перельотів, про що свідчить відсутність інцидентів з летальними випадками. Проте в авіакомпанії «АероСвіт» значно частіше випадки технічних несправностей повітряних суден. Надійність та пунктуальність вітчизняних авіакомпаній набагато нижча, ніж у іноземних авіаперевізників. Це пояснюється в більшості випадків недостатнім забезпеченням повітряними суднами та значним терміном служби наявних літаків, що призводить до значних затримок. Крім того, значні фінансові заборгованості авіакомпанії наприкінці 2012 року призвели до відмови від обслуговування в багатьох аеропортах Європи та країн СНД, що призвело до відміни десятків рейсів авіаперевізника. Показники «АероСвіту» щодо пунктуальності значно поступаються результатам МАУ. Крім того, слід відмітити, що показники пунктуальності «АероСвіту» на міжнародних рейсах, зокрема далекомагістральних, дещо вищі порівняно з регіональними та середньомагістральними перевезеннями, для яких характерна надзвичайно низька дисципліна перевізника, про що свідчать численні скарги пасажирів.

Для авіакомпанії «АероСвіт» також характерна найбільша кількість конфліктів серед українських авіаперевізників. Для них характерні і конфлікти між власниками, і періодичні конфлікти з персоналом та державними органами (наприклад, Укрероорухом).

У МАУ конфлікти виникали переважно під час приватизації державного пакету акцій між власниками. Такі інциденти погіршують репутацію компаній та негативно позначаються на пасажиропотоках авіакомпаній, особливо із загостренням конкуренції на ринку авіаперевезень.

Таблиця 1. Оцінка стану парку повітряних суден

Параметри	Значення	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Кількість повітряних суден:	До 20 20–40 Більше 40	0,05 0,10 0,20	0,10	0,10	0,10
Тип парку ПС:	Далекомагістральні Середньомагістральні Регіональні	0,15 0,10 0,05	0,10	0,15	0,05
Середній вік ПС:	До 5 років 5–10 років Більше 10 років	0,20 0,10 0,05	0,05	0,05	0,05
	Всього	1,00	0,25	0,30	0,20

Таблиця 2. Репутація авіакомпанії

Параметри	Характеристика	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Безпека авіаперевезення	Кількість катастроф а/к: 0 1–3 більше 3	0,15 0,07 0,03	0,15	0,15	0,15
Надійність	Частка виконаних рейсів: 0,98–1,00 0,96–0,98 менше 0,96	0,10 0,08 0,06	0,10	0,06	0,06
Пунктуальність	Частка відправлених без затримки рейсів: 0,9–1,0 0,8–0,9 менше 0,8	0,08 0,05 0,03	0,05	0,03	0,03
Рівень сервісу авіакомпанії:	3 зірки 2 зірки 1 зірка	0,10 0,07 0,03	0,10	0,07	0,03
Частота рейсів	Висока Середня Низька	0,08 0,05 0,02	0,08	0,05	0,02
Всього		1,00	0,48	0,36	0,29

На рівень конкурентоспроможності авіакомпанії значно впливає і рівень сервісу авіакомпаній та частота польотів. Якість обслуговування пасажирів визначається низкою показників і одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності, оскільки пасажир оцінює авіакомпанію саме за якістю послуг, які вона надає. Частота польотів є важливим показником для ділових поїздок, оскільки дає можливість ефективніше використовувати час та має певний маркетинговий ефект, викликаючи у пасажирів позитивні асоціації з авіакомпанією, яка здатна найповніше задовольнити потреби в авіаперевезенні. Саме ця група показників найбільше впливає на рівень конкурентоспроможності авіакомпанії. Відповідно рівень репутації авіакомпанії МАУ є більш високим порівняно з авіакомпанією «АероСвіт». Вирішальними чинниками є менша кількість конфліктів та вищий рівень сервісу МАУ, хоч авіакомпанія «АероСвіт» у середньому має менший час затримки рейсів.

Інтегральна оцінка конкурентоспроможності авіакомпанії неможлива без аналізу фінансового стану авіакомпанії. При оцінці були враховані три найбільш релевантні, за оцінкою експертів, показники: коефіцієнт автономії, поточної ліквідності та оборотність оборотних активів (табл. 3)

Показники фінансового стану авіакомпанії МАУ перевищують аналогічні показники інших авіакомпаній, що свідчить про певну фінансову перевагу на даний момент. Нижчі показники авіакомпаній «АероСвіт» та «Дніпроавіа» пояснюються нижчою ефективністю управління та деякими проблемами, зумовленими наслідками кризових явищ. У ці-

лому слід відмітити зниження базових показників фінансового стану українських авіакомпаній як наслідок зниження доходності авіакомпаній через загострення конкуренції та значне зростання собівартості послуг.

Організаційне забезпечення є невід'ємною складовою ефективної діяльності компанії і відіграє значну роль при визначенні її конкурентоспроможності. Для такої складної системи як авіакомпанія кількість організаційних складових надзвичайно велика. При розрахунку конкурентоспроможності серед них необхідно особливу увагу приділити факторам, визначеним в табл. 4.

Показник організаційного забезпечення авіакомпанії «АероСвіт» становить 0,54, що на 0,03 пункту перевищує показник авіакомпанії МАУ та на 0,05 пункту показники «Дніпроавіа». Всі з порівнюваних авіакомпаній мають необхідні сертифікати та дозволи для здійснення перевезень за світовими стандартами. Конкурентні переваги авіакомпанії «АероСвіт» обумовлені насамперед наявністю власного аеропорту в Дніпропетровську (через партнера по альянсу – авіакомпанію «Дніпроавіа») та додатковими можливостями, пов'язаними з членством в альянсі «Українська авіаційна група». Значною конкурентною перевагою авіакомпанії МАУ є наявність ліцензії на обслуговування повітряних суден марки Boeing, з яких складається парк перевізника, та можливість надання вищезазначених послуг на комерційній основі.

Персонал авіакомпанії безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності авіакомпанії. Від забезпеченості персоналом, рівня його підготовки та кваліфікації залежить і

Таблиця 3. Фінансовий стан авіакомпанії

Параметри	Характеристика	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$ $< 0,5$	0,20 0,10	0,20	0,10	0,10
Коефіцієнт поточної ліквідності	$> 1,5$ $< 1,5$	0,25 0,15	0,25	0,15	0,15
Оборотність оборотних активів	– вище середньогалузевого рівня – нижче середньогалузевого рівня	0,20 0,10	0,20	0,10	0,10
Всього		1,00	0,65	0,25	0,35

Таблиця 4. Організаційне забезпечення авіакомпаній

Параметри	Характеристика	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Сертифікація	Повністю сертифіковані (IOSA, JAR та ін.) Частково	0,20 0,10	0,20	0,20	0,20
Наявність портів	Власні Орендовані	0,10 0,05	0,05	0,10	0,10
Сервісне технічне обслуговування ПС	За ліцензією За договорами	0,12 0,08	0,12	0,08	0,08
Центр підготовки персоналу	Власний Сторонній	0,10 0,05	0,10	0,10	0,05
Взаємодія з іншими авіакомпаніями	У формі міжнародного альянсу У формі національного альянсу З більшістю кодшерингових угод З більшістю угод інтерлайн	0,08 0,06 0,04 0,02	0,04	0,06	0,06
	Всього		0,51	0,54	0,49

ефективність роботи авіакомпанії, і прибутковість та конкурентоспроможність. Особливо важливою є якість обслуговування пасажирів, яка забезпечується саме відповідною підготовкою персоналу. Рівень задоволеності клієнта визначає ставлення до компанії в поточний момент та ймовірність подальшого використання послуг компанії. Базові характеристики персоналу розглянуті в табл. 5.

Проблеми з персоналом є одними з найнебажаніших для обслуговуючих підприємств, і авіакомпаній зокрема. Від кваліфікації персоналу, рівня його підготовки та досвіду залежить ефективність роботи підприємства, якість обслуговування клієнтів і, відповідно, комерційний успіх. Хоч кваліфікація персоналу досить висока в досліджуваних авіакомпаніях, проте плінність кадрів перевищує природний рівень у всіх перевізників. Особливо гостро ця тенденція відстежується в авіакомпанії «АероСвіт». Причини цього стану різні, але переважно це результати конфліктів між персоналом та керівництвом, частково пов'язані зі зміною власників.

Частка ринку авіакомпанії відіграє важливу роль в ефективності діяльності авіакомпанії, оскільки дає можливість

впливати на ціну та використовувати переваги ефекту масштабу при значних обсягах перевезень, і навпаки, змушена пристосовуватися до умов, встановлених лідерами ринку. Ринкове положення авіакомпанії характеризується багатьма показниками. Для оцінки інтегрального показника автором визначено найбільш вагомі ринкові характеристики авіакомпанії, а саме: частка ринку авіакомпанії, характеристики основних напрямків та рівень цін на послуги авіакомпанії, як представлено в табл. 6.

За базовими показниками ринкового стану авіакомпаній найвищий результат виявлено у авіакомпанії «АероСвіт». Перевізник утримує найбільшу ринкову частку серед авіакомпаній України. Це досягається за рахунок більшого флоту та можливості залучення потужностей партнерів по альянсу. Слід відмітити, що «АероСвіт» на даний момент обслуговує лише регулярні рейси. Чартерні рейси були передані партнерам – авіакомпаніям «Донбасаеро» та «Розі Вітрів». При цьому обсяги перевезень «АероСвіту» перевищують показники МАУ, навіть враховуючи чартерні перевезення. Обидва перевізники постійно розширюють мережу польотів

Таблиця 5. Характеристика персоналу авіакомпанії

Показники	Характеристика	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Забезпеченість персоналом	Повністю забезпечені Частково Значний брак кадрів	0,20 0,10 0,05	0,20	0,10	0,10
Середньорічна плінність кадрів	До 5% Більше 5%	0,18 0,07	0,07	0,07	0,07
Рівень кваліфікації працівників	Високий Середній Низький	0,23 0,12 0,05	0,23	0,23	0,12
	Всього	1,00	0,5	0,4	0,29

Таблиця 6. Ринкові характеристики авіакомпанії

Показники	Критерії	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Ринкова частка авіакомпанії	Більше 40% 20–40% Менше 20%	0,15 0,10 0,05	0,10	0,15	0,05
Міста (аеропорти) навігації	З високим рівнем завантаженості З середнім З низьким	0,20 0,10 0,05	0,20	0,20	0,05
Тарифи та цінові характеристики	Нижчі, ніж у конкурентів На середньогалузевому рівні Вищі за середні по галузі	0,20 0,10 0,05	0,10	0,10	0,10
	Всього	1,00	0,40	0,45	0,20

Таблиця 7. Ефективність операційної діяльності

Показники	Характеристика	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Коефіцієнт нальоту ПС	> 9 год/добу 8–9 год/добу < 8 год/добу	0,15 0,10 0,05	0,10	0,05	0,05
Коефіцієнт завантаженості ПС	> 0,85 0,70–0,84 < 0,7	0,20 0,15 0,05	0,05	0,15	0,05
Рентабельність операційної діяльності	Вище середньогалузевої На середньогалузевому рівні Ниже середньогалузевого рівня	0,15 0,10 0,05	0,10	0,05	0,05
	Всього	1,00	0,25	0,25	0,2

Таблиця 8. Зведена таблиця складових конкурентоспроможності авіакомпаній

	Вага	МАУ	«АероСвіт»	«Дніпроавіа»
Оцінка парку ПС	0,20	0,25	0,30	0,20
Репутація авіакомпанії	0,25	0,48	0,36	0,29
Фінансовий стан авіакомпанії	0,10	0,65	0,25	0,35
Організаційне забезпечення	0,05	0,51	0,54	0,49
Кадрове забезпечення авіакомпанії	0,10	0,50	0,40	0,29
Ринкові характеристики авіакомпанії	0,15	0,40	0,45	0,20
Ефективність операційної діяльності	0,15	0,25	0,25	0,20
Інтегральний показник	1,00	0,40	0,34	0,26

та експлуатують велику кількість високоприбуткових рейсів, зокрема європейського (МАУ) та східного напрямку («АероСвіт»). «Дніпроавіа» використовується в альянсі для внутрішніх та частково чартерних перевезень. Вартість перельоту у досліджуваних перевізників майже не відрізняється, особливо після 2010 року, коли два найпотужніших українських авіаперевізники значно підсилили взаємодію один з одним в умовах значного загострення конкурентної боротьби з іноземними авіакомпаніями. Проте вартість перевезень українських авіакомпаній усе ще залишається вищою порівняно із закордонними конкурентами.

Аналіз операційної діяльності авіакомпанії спрямований насамперед на оцінку рівня ефективності використання флоту. Даний показник визначає, скільки прибутку отримує авіакомпанія на одиницю основних засобів. Ефективність операційної діяльності (табл. 7) є одним з найважливіших елементів конкурентоспроможності авіакомпанії і відображає її здатність працювати в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Показники операційної діяльності авіакомпаній МАУ та «АероСвіт» знаходяться практично на одному рівні. Літаки МАУ мають більший наліт, але показники завантаженості повітряних суден вищі в «АероСвіті». «АероСвіт» має більші можливості використання флоту, зокрема щодо підготовки мережі маршрутів та можливостей вибору відповідного типу повітряного судна із парків партнерів. Слід відмітити, що показники українських авіаперевізників значно нижчі за показники європейських конкурентів. Це зумовлено низкою причин, серед яких різні стратегії розвитку, більш розвинені внутрішні перевезення, менший середній вік парку та більш досконалі процедури технічного обслуговування тощо.

Таким чином, конкурентоспроможність авіакомпанії МАУ становить 0,40, «АероСвіту» – 0,34, а «Дніпроавіа» – 0,26. Вищі показники МАУ досягнуті переважно за рахунок набав

гато вищих показників репутації авіакомпанії, хорошого фінансового стану та ефективної кадрової політики.

Висновки

Запропонована автором методика дозволяє оцінити поточний рівень конкурентоспроможності авіакомпанії за показниками, які характеризують основні аспекти діяльності авіакомпанії. До переваг запропонованої методики можна віднести всебічну оцінку діяльності авіакомпанії та врахування впливу різних факторів на загальний рівень конкурентоспроможності. Недоліками є моментність оцінки та можливість певного рівня похибки, що зумовлено використанням різних методів отримання інформації та певною суб'єктивністю оцінок експертів. Проведене дослідження показало переваги авіакомпанії МАУ за більшістю параметрів. В головного конкурента, авіакомпанії «АероСвіт», спостерігається значне погіршення фінансової ситуації та зниження частоти польотів на фоні низького рівня сервісу. Українським авіакомпаніям варто особливу увагу звернути на оновлення парку повітряних суден та підвищення рівня обслуговування пасажирів.

Список використаних джерел

1. Андреев А.В. Методика определения конкурентоспособности маршрутов авиакомпании в зависимости от конъюнктуры рынка // Научный вестник МГТУ ГА, серия «Общество, экономика, образование», №58. – М., МГТУ ГА, 2003. – С. 87–92.
2. Оценка конкурентоспособности авиакомпаний на авиатранспортном рынке Украины: дис. канд. экон. наук: 08.07.04 / Кононова Л.Н.; Национальный авиационный ун-т. – К., 2002. – 268 л.
3. Павлова В.А. Конкурентоспособность предприятия: оценки та стратегия обеспечения / Днепропетровский университет экономики і права. – Д.: Видавництво ДУЕП, 2006 – 216 с.

УДК 338.45

А.Ю. БИЧКОВСЬКИЙ,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку і торгівлі України

Визначення факторів впливу та економічний аналіз розвитку суднобудівних підприємств

Розглядаються сучасний економічний стан суднобудівних підприємств України. Визначаються основні завдання для суднобудівників України, основні фактори ризику та фактори, що обумовлюють вибір замовниками суднобудівної верфі.

Ключові слова: суднобудування, підприємства, фактори ризику, ефективність.

Рассматривается современное экономическое состояние судостроительных предприятий Украины. Определяются основные задачи судостроителей Украины, основные факторы риска и факторы, обуславливающие выбор заказчиками судостроительной верфи.

Ключевые слова: судостроение, предприятия, факторы риска, эффективность.

Reviews current economic state of shipbuilding enterprises of Ukraine. Identifies the main problem for the Ukrainian shipbuilders, major risk factors, and factors that contribute to customer choice shipyard.

Keywords: shipbuilding, enterprise, risk factors, efficiency.

Постановка проблеми. Суднобудівна промисловість закономірно визначена однією з провідних галузей національного господарства України. Разом із тим суднобудування відіграє локомотивну роль в розвитку реального сектору економіки. Через це налагодження стійкого розвитку суднобудівного виробництва відіграє провідну роль у подальшій розбудові економічно розвиненої та незалежної держави.

На даний час ситуація в суднобудівній промисловості залишається складною. З одного боку, Україна все ще зберігає за собою значущий потенціал як суднобудівна держава на світовій арені. З іншого ж боку, сьогоднішні показники функціонування суднобудівних підприємств дозволяють стверджувати, що підприємства галузі в кращому разі балансують на межі рентабельності. Про суттєве інвестування в розвиток, модернізацію та оновлення виробничих потужностей мова не йде.

Враховуюче вищесказане, можна стверджувати, що сучасна суднобудівна промисловість України заслуговує плідної уваги з боку держави та інвесторів з метою розкриття

потенціалу галузі. Як наслідок, це неминуче приведе до підвищення рівня конкурентоспроможності всієї держави.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням розвитку суднобудівної промисловості присвячена значна кількість робіт вітчизняних та закордонних наукових кадрів, представників ЦНДІМФ – В. Пересипкіна, С. Буянова, А. Романенко. Аналітичним дослідженням українських підприємств присвячені роботи В. Лебедева, Д. Ткалича, Е. Гребеник.

Мета статті. Оцінка сучасного стану діяльності суднобудівних підприємств. Визначення основних факторів ризику для українських суднобудівних підприємств та факторів, що впливають на замовлення продукції на вітчизняних заводах.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні перед суднобудівною промисловістю України стоять вкрай важливі завдання:

- забезпечення національної потреби в усіх типах суден, що є необхідними для забезпечення транспортних перевезень водними шляхами, налагодження рибпромислового господарства, забезпечення безпеки прикордонної зони тощо;
- просування нових видів вітчизняної продукції суднобудування для забезпечення дедалі зростаючого колосальними темпами попиту у світі;
- комплексні дії по зниженню собівартості продукції;
- зниження витрат на матеріали, комплектуюче обладнання, що використовується при будівництві суден;
- відновлення ефективної роботи та розвитку сучасної науково-технічної компоненти промисловості для забезпечення відповідності жорстким нормам, висуnutим ринком до сучасного судна та його комплектації;
- низька рентабельність та великі строки виробництва підштовхують до проведення модернізації та оптимізації виробничих потужностей;
- створення дієвих схем фінансування будівництва та придбання суднобудівної продукції на основі пільгових кредитів;
- удосконалення регуляторної нормативно-правової бази з питань стимулювання розвитку суднобудування.

Вітчизняна суднобудівна промисловість на сьогодні демонструє відносно низький рівень життєздатності. З одного боку, це можна пов'язати впливом світової фінансово-еко-

номічної кризи. За даними різних аналітиків, у період 2009–2012 років розірвано майже 20% контрактів по всьому світу [2, 3].

З іншого боку, відповідно аналізу циклічності ринків суднобудування, спостерігається фаза падіння попиту. Отже, можна констатувати, що падіння темпів зростання виробництва визвано здебільшого негативною кон'юнктурою ринків.

Однак не можна не підкреслити регуляторні умови розвитку суднобудівної промисловості України. Фіскальна політика гальмує розвиток. У період з 2005 року, коли суднобудівникам відмінили преференції, галузь поступово демонструвала негативні тенденції розвитку. Та тільки у 2010–2011 роках, з прийняттям нового Податкового кодексу та Митного кодексу, набирають чинності ряд нових пільгових умов оподаткування суднобудівників та обкладання митом групи товарів.

Відповідно до розрахунків Е. Гребеник та Д. Ткалич сьогодні на частку трьох лідерів суднобудівної промисловості припадає до 75% обсягів виробництва в країні. На рис. 1 [1, 4] зображені провідні за обсягами виробництва такі підприємства, як «Залив», Херсонський суднобудівний завод (ХСЗ) та «Океан».

У натуральному вираженні кількість побудованих суден продемонстрована на рис. 2 [1, 4].

Для оцінки нинішнього економічного становища суднобудівних підприємств України більш детально нами пропонується провести аналіз основних економічних показників діяльності восьми провідних суднобудівних підприємств України, що дозволить більш глибоко охарактеризувати стан справ у галузі.

Основними показниками, що відображають результати економічної діяльності підприємств, з нашої точки зору, є: дохід від реалізації, собівартість та чистий прибуток. У таблиці представлені визначені показники.

Загальна картина положення справ залишається складною. Спостерігається падіння загальних обсягів реалізації, збільшується збитковість виробництва. Відповідно до даних, проілюстрованих на рис. 1, провідні заводи галузі в період 2010–2011 років скоротили обсяги реалізації. Так, частка доходу від реалізації у 2011 році по відношенню до 2010 року заводу «Океан» становить 45,8%, ХСЗ – 51,0%, «Залив» – 63,6%. Стосовно прибутковості діяльності можна стверджувати, що ситуація досить мінлива, найбільш стабільними, з нашої точки зору, є ХСЗ та ЧСЗ.

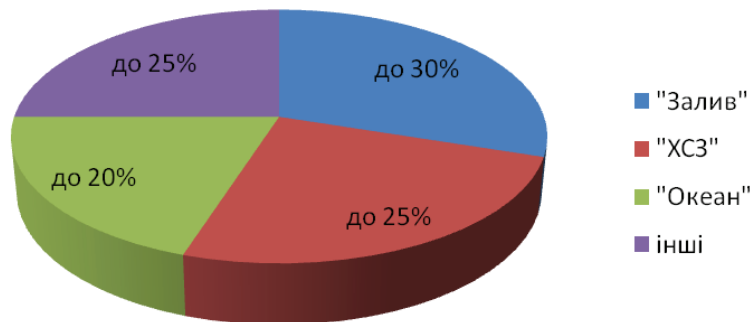


Рисунок 1. Обсяги виробництва за період 2008–2010 років

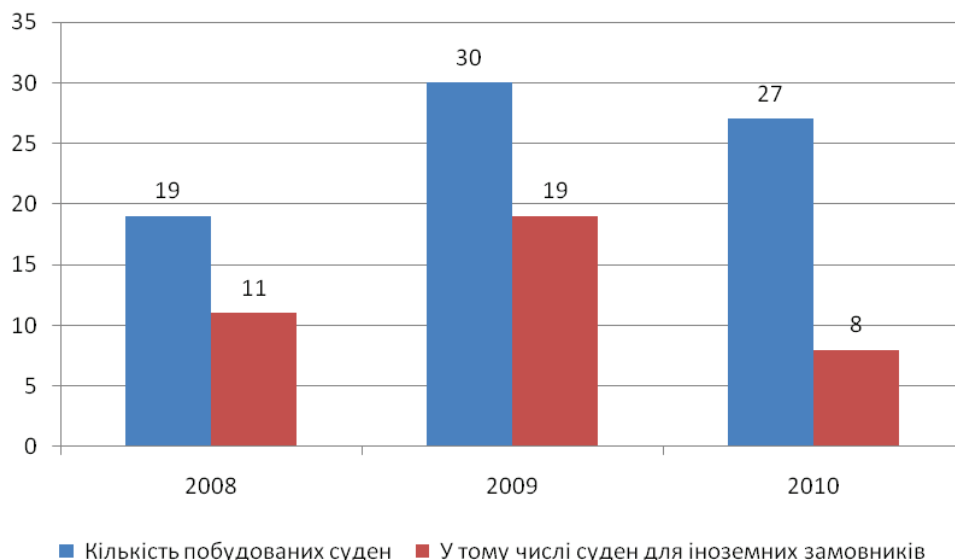


Рисунок 2. Обсяги виробництва в натуральному вираженні

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Результати економічної діяльності провідних підприємств суднобудівної промисловості України

Підприємство	Дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.		Собівартість продукції, тис. грн.		Чистий прибуток / збиток, тис. грн.	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Миколаївський суднобудівний завод «Океан»	76964	167937	126181	210260	- 110395	- 36093
Херсонський суднобудівний завод (ХСЗ)	184054	360700	144703	246288	15026	5
Чорноморський суднобудівний завод (ЧСЗ)	150808	85554	137762	98633	1235	862
Суднобудівний завод «Залив»	268712	422212	227703	295255	712	15824
Феодосійська суднобудівна компанія «МОРЕ»	139524	5025	82041	8788	11474	- 22354
Завод «Ленінська кузня»	23411	31018	25443	26079	15324	190
Суднобудівний завод «Лиман»	41782	21748	30288	15298	2785	- 357
Севастопольський морський завод	53170	32978	46929	22539	-13990	32905
Всього	938425	1127172	821050	923140	-77829	-9018

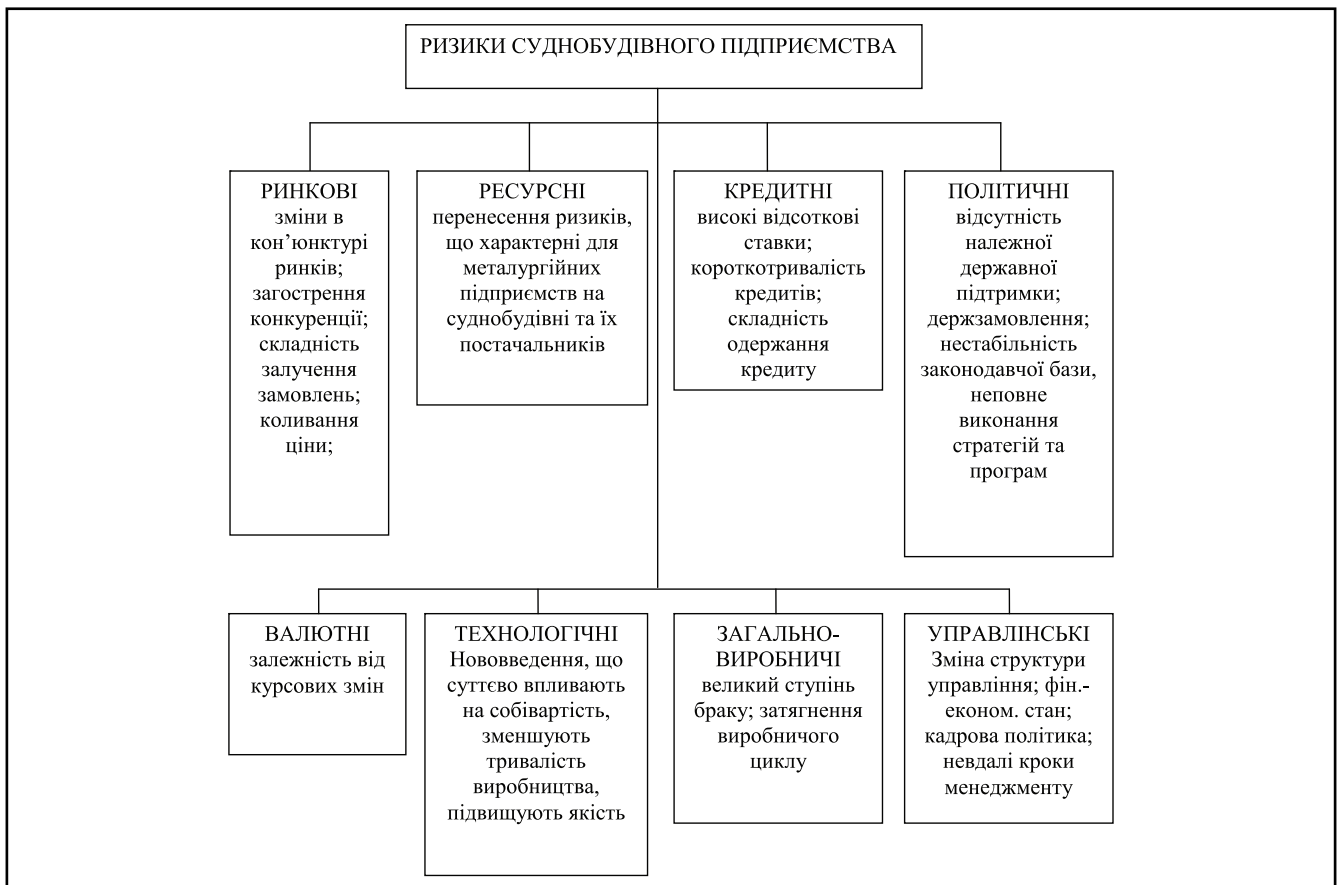


Рисунок 3. Характерні ризики суднобудівного підприємства та фактори, що їх спричиняють

З об'єктивних причин, пов'язаних із загальним станом світового ринку, великих темпів розвитку галузі в коротко-строківій перспективі не очікується. Однак є суттєві перспективи в середньостроковій перспективі за умови поєднання зусиль держави та керівництва підприємств.

Також слід відмітити, що на суднобудівному ринку важливу роль відіграють й інші учасники – замовники суден. Для них, як правило, пріоритетною є ціна судна. Хоча є низка умов, за яких вибирається країна та вже безпосередньо верф. Найсуттєвішими можна назвати такі фактори, що впливають на замовлення будівництва судна.

Зовнішні:

- загальний рівень конкуренції;
- прибутковість чи збитковість верфі;

- вартість та умови залучення фінансових ресурсів;
- вартість та умови залучення фінансових ресурсів замовником;
- державна фінансова підтримка суднобудівників;
- коливання валютних курсів;
- можливість зміни вартості елементів матеріальних витрат;
- форс-мажор.

Внутрішні:

- ціна судна;
- тривалість будівництва та здачі судна;
- контрактні умови платежів;
- репутація суднобудівника та держави;
- спеціалізація верфі та її розмір.

Необхідно зазначити, що разом із тим, що суднобудівники керуються аналізом факторів, викладених вище, для них велике значення має визначення груп ризику, з якими стикаються суднобудівники в процесі своєї роботи. Суднобудівна промисловість у значній мірі схильна до ризиків, які представлені на рис. 3.

Безумовно, важливість визначення ступеню впливу відіграє великого значення. Замовник прагне, щоб контракт був виконаний точно в строк, та отримати якісно виготовлене судно. Однак ризики, в яких функціонує підприємство, можуть призвести до збільшення собівартості, що в ряді випадків позначається на строках здачі, що є недопустимим для більшості замовників через те, що фінансування здійснюється з використанням кредитних ресурсів.

Висновки

Сформульовані основні завдання для суднобудівної промисловості, проте можливість досягнення їх у середньостроковій викликає стурбованість. Суднобудівна промисловість знаходиться у складному становищі. Невисока результативність діяльності, яку демонструють основні підприємства, пов'язані насамперед із відсутністю достатньої кількості замовлень на національних верфях. У світлі цього

го визначено найсуттєвіші фактори, що впливають на замовлення суден.

Також визначено основні групи ризику, що значною мірою впливають на їхній розвиток. Серед основних є ризики політичні, пов'язані з регуляторною політикою суднобудування та через відсутність у підприємств власних обігових коштів у достатній мірі – кредитні ризики.

Список використаних джерел

1. Гребеник Е. Верфи подсоединят к госбюджету / Е. Гребеник // Экономические Известия №121 (1581) від 19.07.2011. – С. 1. Електрон. ресурс – Режим доступу: <http://markets.eizvestia.com/full/verfi-podsoedinyat-k-gosbyudzhetu>
2. Лебедев В.П. Политика, экономика и судостроение в Украине / В.П. Лебедев // Транспорт. – 2009. – №32. Електрон. ресурс – Режим доступу: <http://www.interlegal.com.ua/ru/articles/sealaw/lebedev/>
3. Пересыпкин В.И., Буянов С.И., Романенко А.А. Состояние и перспективы развития транспортного флота России на фоне мирового судостроения / В.И. Пересыпкин // Судостроение. – 2011. – №2. – С. 9–15.
4. Ткалич Д. Судостроительный прорыв / Д. Ткалич. Електрон. ресурс – Режим доступу: // <http://www.metalika.ua/articles/sudostroitelnyi-proryv.html>

Т.М. КОПІЄНКО,

здобувач, старший викладач, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Комплекс заходів для вдосконалення системи стратегічного управління якістю продукції на хлібопекарських підприємствах харчової промисловості

У статті розглядається комплекс заходів для вдосконалення системи стратегічного управління якістю продукції на хлібопекарських підприємствах, який є одним з основних важелів для забезпечення ефективного управління якістю виробництва хліба і хлібобулочних виробів у харчовій промисловості.

Ключові слова: хлібопекарські підприємства, якість, управління, процеси, принципи, асортимент, працівники, лідерство, планування.

В статье рассматривается комплекс мероприятий для усовершенствования системы стратегического управления качеством продукции на хлебопекарных предприятиях, который является одним из основных рычагов для обеспечения эффективного управления качеством производства хлеба и хлебобулочных изделий в пищевой промышленности.

Ключевые слова: хлебопекарные предприятия, качество, управление, процессы, принципы, асортимент, работники, лидерство, планирование.

The system of management of products quality of baking enterprises is one of the main factors for the insuring of effective quality management.

Keywords: quality, management, processes, principles, assortment, workers, leadership, planning.

Постановка проблеми. Проблеми, що пов'язані з удосконаленням стратегічної системи управління якістю продукції, пов'язані безпосередньо з потребами, які полягають у пропозиціях певних заходів, які впливають на поліпшення системи якості, оскільки висока якість виробленої продукції є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літературних джерел вказує на те, що на конкурентоспроможність продукції впливає перш за все: ціна на продукцію, її упаковка, структура споживання, репутація хлібопекарських підприємств, поведінка конкурентів. Дослідження діяль-

ності підприємств із виробництва хлібопекарської продукції в процесі аналізу показали, що основними та першочерговими напрямками підвищення конкурентоспроможності продукції є вдосконалення системи управління якістю. Серед вчених, які вивчали питання з стратегічного управління якістю продукції в харчовій промисловості, були такі зарубіжних вчені: Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Г. Додж, В. Шухарт, А. Фейгенбаум, Ф. Тейлор.

Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у розвиток теорії і практики стратегічного управління якістю внесли В.П. Адлер, Г.Г. Азгальдов, І.М. Бойчик, В.Г. Версан, А.В. Глічев, О.В. Глудкін, Л.В. Дейнеко, А.О. Заїнчковський, В.Б. Захожай, В.А. Лапідус, Д.С. Львов, І.І. Мазур, В.Д. Малигіна, В.М. Мішин, Т.Л. Мостенська, І.В. Новойтенко, В.А. Огвоздін, В.А. Павлова, М.З. Свиткін, Ж.К. Сіднева, Л.Д. Титоренко, Л.В. Тюха, А.Ю. Чорний, М.І. Шаповал, Д.К. Шевченко, С.О. Юшин та ін.

Метою статті є визначення комплексу заходів для вдосконалення системи стратегічного управління якістю хліба і хлібопекарських виробів на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Для покращення функціонування системи якості виробленої продукції необхідно вирішити проблеми, які полягають у пропозиції заходів, що впливають на високу якість і які є важливим фактором підвищення конкурентоспроможності.

Аналіз літературних джерел вказує на те, що на конкурентоспроможність продукції впливає перш за все: ціна на продукцію, її упаковка, структура споживання, репутація хлібопекарських підприємств, поведінка конкурентів. Дослідження діяльності підприємств з виробництва хлібопекарської продукції в процесі аналізу показали, що основними та першочерговими напрямками підвищення конкурентоспроможності продукції є вдосконалення системи управління якістю. Для вдосконалення системи стратегічного управління якістю хлібобулочної продукції відобразимо систему напрямів на рис. 1 [1, 2, 4, 5]

1. Підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва

Проведені дослідження показують, що цей фактор відіграє вирішальну роль для забезпечення високої якості, а отже і конкурентоспроможності продукції. Результати досліджень дають усі підстави стверджувати, що за наявності дещо застарілого обладнання на рівні матеріально-технічної бази виникають періодичні простої технологічного процесу, пов'язані із зупинкою печей, нестачею пари в печах, порушенням часового режиму випікання, що, своєю чергою, призводить до дефектів хліба, а саме: підрип, бокові розриви, відсутність глянцю, підгорілість поверхні скоринки та інші.

Під час проведення анкетування працівників досліджуваних підприємств отримані результати свідчать про необхідність поступової заміни обладнання внаслідок його фізичного та морального зносу.

У зв'язку з тим, що рівень втрат залишається все одно високим на всіх досліджуваних підприємствах, необхідне підвищення рівня матеріально-технічної бази виробництва.

У процесі дослідження вважаємо, що для покращення впливу фактора необхідно впровадити на хлібопекарських підприємствах заходи, які будуть направлені на підвищення рівня використання матеріально-технічної бази виробництва (рис. 2).

У сукупності запропоновані заходи дадуть змогу забезпечити безперебійність технологічного процесу і приведуть до підвищення рівня прогресивності матеріально-технічної бази виробництва в цілому, а також до зростання якості продукції, що випускається.

2. Удосконалення контролю якості

Цей фактор має неопосередкований вплив на якість кінцевої продукції і прямий вплив на інші фактори. Основна закономірність управління якістю хлібобулочної продукції полягає в залежності якості від невідривності й комплексності контролю по всіх напрямках: вхідного контролю якості сировини, контролю за перебігом технологічного процесу виробництва, контролю готової продукції та контролю за продукцією після її випуску.

Аналіз процесу здійснення контролю на досліджуваних підприємствах показав, що вони застосовують такі види



Рисунок 1. Комплекс заходів для вдосконалення системи управління якістю

Джерело: [7, с. 162].

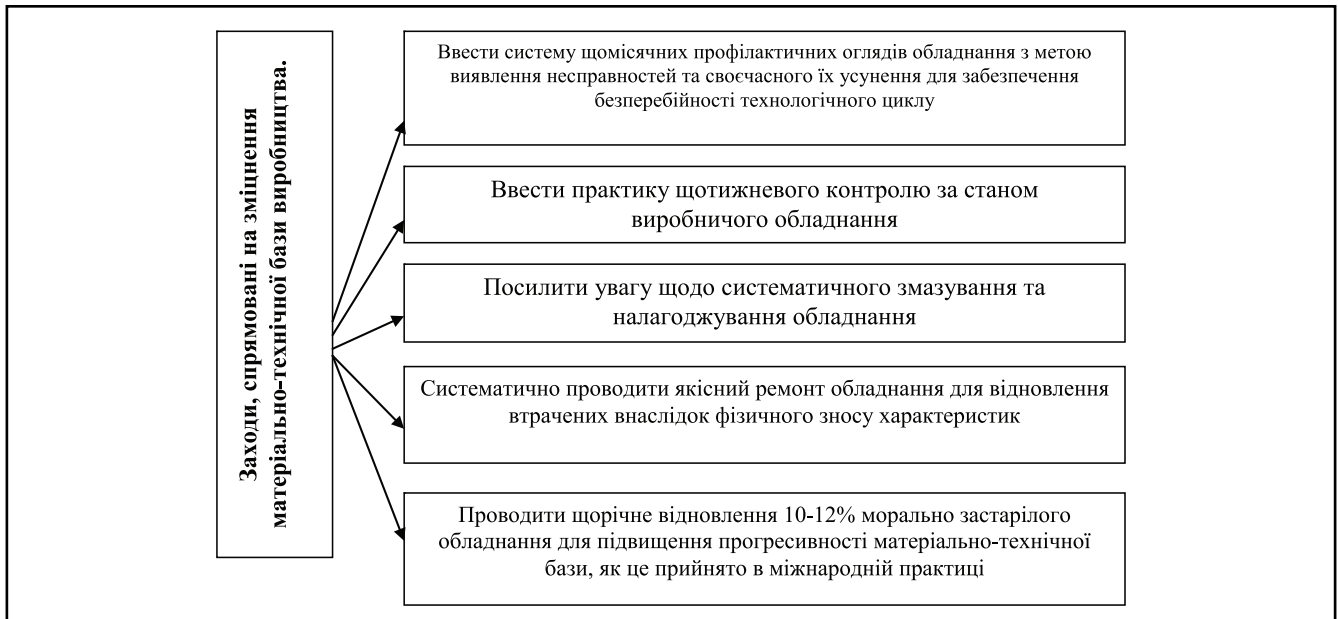


Рисунок 2. Шляхи підвищення рівня використання матеріально-технічної бази виробництва

Джерело [3, с. 43].

контролю: вхідний контроль сировини (технохімічний, бактеріологічний), узгоджений із органами державного нагляду; контроль технологічного процесу виробництва відповідно до Програми виробничого контролю з виконання вимог нормативно-технічної документації (ДСТУ, ТУ, ГОСТ); контроль готової продукції, а також контроль за поверненням з торгівельної мережі. Слід зазначити, що при існуючих методах та прийомах контролю є певні недоопрацювання в організації контролю за якістю продукції.

Ураховуючи вищезазначене, необхідне введення статистичних методів контролю якості продукції за основними ор-

ганолептичними та фізико-хімічними показниками на досліджуваних підприємствах під час здачі її виробничими підрозділами на склад або торговельним підприємствам. Статистичний метод контролю заснований на використанні вибіркової перевірки, при якій контролюється тільки відібрана продукція, що дозволяє заощаджувати час та грошові ресурси під час контролю [10, 12]. Вважаємо за доцільне проведення статистичного приймального контролю за альтернативною ознакою, яка буде мати результативність за двома взаємовиключними випробуваннями, тобто віднесення продукції до дефектної чи придатної. Послідовність застосування багаторів-



Рисунок 3. Схема багаторівневого приймального контролю якості продукції

невого вибіркового контролю за альтернативною ознакою запропоновано у вигляді схеми на рис. 3 [7, 9, 11].

У даному випадку для усунення впливу коливання розмірів щоденного виробітку на об'єктивність контролю необхідно встановлювати приймальне число (приймальний рівень якості), розмір вибірки, що підлягає контролю, та браковане число у відсотках від обсягу виробленої та представленої до здачі продукції.

На основі статистичних методів контролю якості, за результатами вибіркової оцінки й аналізу якості мають вживатися заходи для регулювання технологічного процесу виробництва, зупинки та усунення негативних факторів, які впливають на отримання бракованої продукції, що дозволить забезпечити циклічно регулюючий процес виготовлення хлібобулочних виробів та регулярно і комплексно впливати на технологічний процес.

3. Підвищення якості сировини

Цей фактор справляє важливий вплив на першорівневе значення для забезпечення високої якості хліба і хлібобулочних виробів, оскільки якість сировини (борошно) на 70–80% визначає характеристики кінцевої продукції. Керуючись принципом взаємовигідної співпраці з постачальниками, для усунення існуючих недоліків вважаємо за доцільне запропонувати використання методики комплексної оцінки постачальників сировини для хлібопекарських підприємств, що дозволяє відібрати найбільш надійних постачальників для встановлення міцних довгострокових зв'язків [7].

4. Удосконалення організації виробництва та праці

Рівень організації виробництва на досліджуваних підприємствах достатньо високий. За оцінками працівників хлібопекарських підприємств, основні причини появи дефектів, пов'язані з перебоями в роботі обладнання, доставок сировини, що викликані зовнішніми причинами (віддаленість регіону, відсутність нормальної конкуренції на ринку сировини та інше), порушенням безперервності технологічного процесу виробництва через високу зайнятість печей, несвоєчасного огляду печей та ремонту.

Вважаємо за доцільне запропонувати ввести жорстку відповідальність контролерів при виявленні браку на підконтрольному місці, що дозволить забезпечити більш відповідальне відношення до виконання своїх обов'язків та підвищити ефективність заходів, спрямованих на підвищення функціонування системи управління якістю.

5. Підвищення кваліфікації кадрів та якості праці працівників

Цей фактор включає такі складові впливу на якість продукції: рівень кваліфікації кадрів, наявність досвіду роботи та високих кваліфікаційних навичок, дотримання трудової та технологічної дисципліни, загальне відношення до праці та культури виробництва.

На нашу думку, удосконалення впливу фактора доцільно здійснювати за такими напрямками:

- підвищення кваліфікації виробничих працівників, зайнятих на основному виробництві. Вважаємо за доцільне на-

- правляти кращих працівників, технологів, майстрів для закордонного стажування на підприємствах і вивчення їх передового досвіду. Японськими спеціалістами в напрямі управління якістю успішно доведена ефективність підготовки і перепідготовки працівників тільки вищої кваліфікації;

- для зменшення плинності кадрів і формування повноцінного виробничого колективу, а також стимулювання підвищення виробничої якості необхідно впровадження механізму мотивації працівників за досягнутими показниками, що на досліджуваних підприємствах не застосовується.

6. Удосконалення маркетингової політики підприємства

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності продукції досліджуваних хлібопекарських підприємств є удосконалення маркетингової політики, яка включає діяльність на ринку товарів, послуг та здійснюватиметься в цілях стимулювання збуту товарів, розвитку і прискорення обміну з метою кращого задоволення споживачів й отримання прибутку [6].

Дослідження існуючої маркетингової діяльності підприємств хлібопекарської промисловості проводилося на основі узагальнення якісних і цільових характеристик основних видів хліба, що випускається досліджуваними підприємствами, та складених за даними маркуваннями хліба і офіційного сайту Інтернету. На основі отриманої інформації є можливість відмітити, що асортимент продукції, який випускається на підприємствах, досить високий і представлений трьома групами виробів: основні, лікувально-профілактичні та елітні хліби. Кожна з названих груп, своєю чергою, включає від 10 до 15 найменувань хліба, які постійно поновлюються, що є позитивним показником розвитку підприємств і їх великої уваги до асортиментності продукції, що виробляється. Слід відмітити, що при розробці нових видів хліба підприємства орієнтуються на споживчий попит, враховуються побажання споживачів продукції, що розкриває принцип орієнтації на споживачів і відповідність вимогам ринку.

Висновки

Отже, вирішення стратегічних завдань, пов'язаних із підвищенням ефективності роботи хлібопекарських підприємств, потребує формування всіх пропозицій в комплексну цільову програму підвищення якості продукції, яка дозволить поєднати стратегічні і тактичні цілі, завдання, засоби їх вирішення, а також наявні ресурси у підприємств.

Список використаних джерел

1. Барабанов В.В. Проблеми підвищення якості і конкурентоспроможності продукції в сучасних умовах / В.В.Барабанов // Довідник. Інженерний журнал. – 2008. – №4. – С. 45–48.
2. Белый Н.Д. Управление качеством промышленной продукции (проблемы теории, методологии и методик) / Белый Н.Д. – Ташкент. Фан, 1979. – 51 с.
3. Богатин Ю.В. Економічна оцінка якості і ефективності роботи підприємства / Богатин Ю.В. – М.: Видавництво стандартів, 1991. – 216 с.

4. Буднік М.М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / М.М. Буднік. – Харків, 2002. – 14 с.
5. Кисельов В.М. Конкурентоспроможність виробничих товарів / В.М. Кисельов // Харчова промисловість. 2005. – №1. – С. 10–11.
6. Кочетов В.В. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції і виробництва / В.В. Кочетов // Стандарти і якість. 2007. – №7. – С. 62–64.
7. Лапідус В.А. Статистический контроль качества продукции на основе принципа распределения приоритетов / Лапідус В.А., Розно М.И., Глазунов А.В. и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
8. Лапідус В.А. Статистический контроль качества продукции на основе принципа распределения приоритетов / Лапідус В.А., Роз-

- но М.И., Глазунов А.В. и др. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 224 с.
9. Лапідус В.А. Загальна якість в українських компаніях / Лапідус В.А. – К.: «Знання», 2002. – 432 с.
10. Мазур І.І. Управління якістю. 2-ге вид. І.І. Мазур, В.Д. Шапіро та ін. – Донецьк «Омега-Л», 2006. – 400 с.
11. Самсонова М.В. Статистические методы в управлении процессами организации / М.В. Самсонова // Методы менеджмента качества. – 2007. – №2. – С. 50–51.
12. Селезнева Г.Д. Экспертиза качества: Методическое руководство МВШЭ.МР– 007–2003. Выпуск 10 / Под общ. ред. Красовского П.А. – М.: «Московская высшая школа экспертизы», 2003. – 85 с.
13. Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посіб. / А.В. Шегда. – К.: Т-во «Знання». КО, 2002. – 583 с.

УДК 657.62:657.372

І.П. СКЛЯРУК,
аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Аналіз прибутку та рентабельності діяльності підприємства

Розкрито особливості системи інтегральних показників для визначення кореляційно-регресійних залежностей факторів впливу на рентабельність. Побудовано багатофакторну мультиплікативну модель аналізу рентабельності діяльності підприємства та проведено її аналіз за допомогою інтегрального методу аналізу.

Ключові слова: інтегральний показник, прибуток, рентабельність, логарифмічний метод, інтегральний метод, багатофакторна модель, аналіз.

Раскрыты особенности системы интегральных показателей для определения корреляционно-регрессионных зависимостей факторов влияния на рентабельность. Построена многофакторная мультипликативная модель анализа рентабельности деятельности предприятия и проведен ее анализ с помощью интегрального метода.

Ключевые слова: интегральный показатель, метод, многофакторная модель, анализ, прибыль, рентабельность.

The peculiarities of integrated indicators for identifying the correlation and regression relationships impacts on their bottom line are described. Model of multiplicative built analysis of multiplication of profitability of the company and conducted its analysis using the method of integral are given.

Keywords: integral index, income profitability method of logographic, method of integral, model of multiplication of analysis.

Постановка проблеми. При проведенні будь-яких аналітичних досліджень, зокрема аналізу прибутку та фінансо-

вого стану підприємства в цілому, доцільно визначитися стосовно системи показників чи єдиного інтегрального показника. І те, і інше має свої недоліки і переваги. При орієнтації на єдиний інтегральний показник можуть виникнути труднощі методологічного характеру, хоча його практичне використання є доволі простим. Побудова системи показників навпаки – методологічно легко реалізується, але її використання на практиці ускладнюється через необхідність проведення громіздких розрахунків. Вони розкривають явище, що вивчається, у вигляді суми чи добутку декількох факторів, які визначають величину явища та функціонально залежать від нього.

Інтегральні (узагальнені) показники, що виводяться на основі ряду інших, хоча і досить різні за своїм економічним змістом та практичним призначенням, але успішно застосовуються для аналізу результативного показника. Крім того, інтегральні показники у своїй більшості є формалізованими, що дає змогу застосовувати в дослідженнях факторний аналіз і детерміновані кореляційно-регресійні методи і моделі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретико-прикладні розробки щодо побудови інтегральних показників та багатофакторних мультиплікативних моделей аналізу досліджувалися у працях М.І. Баканова [1], В.І. Голловка [2], Г.І. Купалової [3], М.В. Леснікової [4], А.Д. Шеремета [1], О.І. Черняка [5], Н.Г. Чумаченка [7], Ю.С. Цал-Цалко [6]. Разом з тим у зв'язку зі значимістю та необхідністю аналізу прибутку як кінцевого результативного показника діяльності, це питання залишається актуальним для підприємств різних видів діяльності.

Метою статті є побудова компактної системи інтегральних індикаторів з метою проведення в подальшому факторного і кореляційно-регресійного аналізу прибутку, що дозволить оперативно, в мінімальний термін надати найбільш точну інформацію про господарську діяльність та фінансовий стан підприємства в цілому.

Виклад основного матеріалу. За умов ринкових відносин підвищується роль і значення аналізу прибутку підприємства та його відносної модифікації – рентабельності, які характеризують результати виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання за певний період.

Для управління діяльністю господарюючого суб'єкта в цілому, окремими його напрямками і діями кожного виконавця спочатку розробляється модель цієї діяльності, яка описується системою узагальнюючих і конкретних показників, що фіксуються у бізнес-плані, рівень і взаємозв'язок яких повинні забезпечити досягнення запланованих результатів діяльності.

На обсяг прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Тому з метою визначення впливу кожного з цих факторів проводять факторний аналіз, що являє собою комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. Кожен з факторів по-різному впливає на зміну результативного показника.

Поширеним способом узагальнення та систематизації факторів впливу є створення так званих систем факторів (показників) чи єдиного інтегрального показника.

Групування аналітичних показників на кількісні та якісні дуже схоже на їхній поділ на абсолютні і відносні, але повністю з ним не співпадає. Так, загальна сума прибутку є кількісним показником, але за своїм економічним змістом відноситься до якісних характеристик діяльності об'єкта, оскільки сам факт отримання прибутку, а не збитку, навіть без виведення відносних показників рентабельності, вже є позитивним результатом діяльності.

Значну роль в економічному аналізі відіграє розподіл показників на узагальнюючі і конкретні.

Узагальнюючими показниками є показники, за допомогою яких даються узагальнюючі характеристики стану господарюючого суб'єкта, ступеня використання ним ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні, і ефективності господарювання, яка втілюється у досягненні підприємством поставлених цілей. Як першочергові цілі можуть виступати отримання більш високого прибутку порівняно зі ставкою рефінансування або з іншими альтернативними способами використання наявного капіталу, більш висока, ніж у конкурентів, якість товарів та послуг при такому ж чи більш низькому, ніж у них, рівні затрат на їхнє виробництво і реалізацію, завоювання на цій основі нових ринків і підвищення ціни продукції підприємства.

До числа узагальнюючих відносяться також показники, які в цілому характеризують певну сторону чи напрям роботи підприємства або окремих його структурних підрозділів, розміри використовуваних ними ресурсів та їх обороту.

Будь-який узагальнюючий показник можна розбити на ряд окремих показників, які відіграють по відношенню до нього підпорядковану роль. Ці окремі показники сприяють виявленню та вимірюванню впливу окремих внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають розмір і динаміку узагальнюючого показника. За допомогою конкретних показників досягається підпорядкування локальних цілей окремих підрозділів і напрямів діяльності господарюючого суб'єкта загальним цілям його функціонування. Загальна ціль функціонування економічного суб'єкта неоднозначна і передбачає одночасне і взаємопов'язане досягнення ним поставлених цілей, і тому ступінь її досягнення відображається не одним, а цілою системою узагальнюючих і конкретних показників.

Аналіз прибутку як складова аналізу фінансового стану підприємства здійснюється за допомогою різноманітних моделей, які дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками та застосування яких залежить від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку. Серед них виділяють три основні типи моделей: описові, предикативні, та нормативні.

Описові моделі відомі як моделі описового характеру, є основними для оцінки прибутку та фінансового стану підприємства. До них відносяться побудова системи звітних балансів, представлення фінансової звітності у різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності система аналітичних коефіцієнтів, аналітичні записки до звітності. Всі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі – це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найбільш поширені з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі).

Нормативні моделі – це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожну статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів. Фінансовий аналіз значною мірою базується на застосуванні жорстко детермінованих факторних моделей.

Залежно від методичного забезпечення аналізу виділяють основні групи моделей:

- 1) рейтингові (здійснюється порівняння з встановленою шкалою, де значення рейтингу виступає елементом лінійно впорядкованої множини значень) [6, с. 287];
- 2) матричні (вхідна інформація відображається як по горизонталі, так і по вертикалі в таблиці (матриці), її елементи, які

знаходяться на перетині рядків і стовпців є одиничними показниками діяльності підприємства та його фінансового стану);

3) індексні (комплексний показник будується шляхом агрегування ознак за допомогою розрахунків багатовимірної аналізу) [6, с. 294];

4) інтегральні (функціональні залежності між окремими одиничними показниками визначаються за допомогою багатфакторного дискримінантного аналізу) [6, с. 92].

На основі дослідження теоретичних положень можна визначити таку систему інтегральних індикаторів аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства:

$$\{K_{CEP}; K_{PBK}; K_{PA}; K_{P3K}; K_{P4A}\}, \quad (1)$$

де K_{CEP} – коефіцієнт стійкості економічного росту; K_{PBK} – коефіцієнт рентабельності власного капіталу; K_{PA} – коефіцієнт рентабельності активів; K_{P3K} – коефіцієнт рентабельності запозиченого капіталу; K_{P4A} – коефіцієнт рентабельності чистих активів.

Кожний елемент системи є інтегральним багатфакторним мультиплікативним індикатором. Так, наприклад, коефіцієнт стійкості економічного росту (K_{CEP}) є мультиплікативною моделлю:

$$K_{CEP} = f(Q_1, Q_2, Q_3, Q_4, Q_5, Q_6, Q_7), \quad (2)$$

де Q_1 – частка чистого прибутку, реінвестованого у виробництво; Q_2 – рентабельність продаж; Q_3 – оборотність власного капіталу; Q_4 – забезпеченість оборотних активів власним оборотним капіталом; Q_5 – вага короткострокових зобов'язань у капіталі; Q_6 – коефіцієнт фінансової залежності; Q_7 – частка залученого капіталу у власному.

Звісно, в деяких випадках можна визначати інтегральний показник і за факторною мультиплікативною моделлю (2), здійснюючи факторно-часовий аналіз, але, як свідчить практика, порівняння систем інтегральних індикаторів (1) дає більш точне уявлення про ступінь надійності об'єкта дослідження.

Аналіз прибутковості підприємства буде проведено комплексно тоді, коли буде проаналізовано показник прибутку та рентабельності. Величина прибутку є кінцевим показником фінансового результату діяльності підприємства в абсолютній величині і не враховує масштаб підприємства (основних засобів, кількості зайнятих працівників тощо). Тому для повної оцінки ефективності діяльності підприємства проводиться аналіз показників рентабельності, що є відносною характеристикою прибутку та кількісною мірою прибутковості його функціонування, що відображає ступінь доходності, вигідності та прибутковості діяльності, співвідношення ефекту із вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Система показників рентабельності містить такі показники [1, с. 371]:

- загальна рентабельність активів за загальним бухгалтерським прибутком;
- рентабельність активів за чистим прибутком;
- рентабельність виробничих активів (майна) за чистим прибутком;
- рентабельність власного капіталу.

Як свідчать результати дослідження, на практиці аналіз рентабельності здійснюють за допомогою багатфакторних мультиплікативних моделей [1, с. 372], основними серед яких є: двофакторна мультиплікативна модель; трифакторна та п'ятифакторна модель.

Використавши один з прийомів моделювання – розширення факторної системи, проведемо аналіз показника рентабельності власного капіталу підприємства та кількісного впливу чинників на зміну її величини:

$$z = \frac{x_1^t}{x_6^t} = \frac{x_1^t}{x_2^t} \cdot \frac{x_2^t}{x_3^t} \cdot \frac{x_3^t}{x_4^t} \cdot \frac{x_4^t}{x_5^t} \cdot \frac{x_5^t}{x_6^t}, \quad (3)$$

де z – рентабельність власного капіталу ($\frac{x_1^t}{x_6^t}$) в періоді t ($t = 0, T$); x_1^t – чистий прибуток; x_2^t – виручка від реалізації; x_3^t – загальна сума доходів; x_4^t – загальна сума витрат; x_5^t – позиковий капітал; x_6^t – власний капітал.

Показниками впливу на зміну рентабельності власного

капіталу є: $\frac{x_1^t}{x_2^t}$ – рентабельність реалізації (x); $\frac{x_2^t}{x_3^t}$ – частка

виручки від реалізації в загальній сумі доходу (y); $\frac{x_3^t}{x_4^t}$ –

частка доходів на 1 ум. од. витрат підприємства (z); $\frac{x_4^t}{x_5^t}$ –

частка доходів на 1 ум. од. позикового капіталу (q); $\frac{x_5^t}{x_6^t}$ –

співвідношення позикового та власного капіталу (фінансовий лівередж) (p).

В економічному аналізі існує багато методів, за допомогою яких можна здійснювати аналіз прибутку та діяльності підприємства в цілому. Основні методи факторного аналізу – це методи ланцюгових підстановок, абсолютних та відносних різниць, індексний, інтегральний та логарифмічний методи. Методи відрізняються способами розрахунків, але результати розрахунків за ними в числовому вираженні розрахунків є однаковими, оскільки ґрунтуються на єдиному принципі. Вибираючи метод аналізу, потрібно враховувати завдання та мету, якої потрібно досягти фінансовому аналізу. Із застосуванням факторного аналізу прибутку підприємства з'являється можливість отримання достовірних даних про вплив окремих факторів на аналізовану величину, визначення невикористаних резервів. Визначається походження джерел формування прибутку (зміна обсягів реалізації, структури продукції, відпускних цін та цін на сировину, тарифів на електроенергію та перевезення).

Поширеним методом визначення впливу факторів на зміну результативного (узагальнюючого) показника залишається метод ланцюгових підстановок. Метод піддається критиці та дискусії щодо доцільності його використання. То-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

му що при зміні послідовності замін базових величин факторів фактично змінюється кількісний результат розрахунку впливу цього фактору на зміну узагальнюючого показника.

Дослідивши інструментарій економічного аналізу з погляду практичного застосування, можна зробити висновок, що поширеними методами факторного аналізу є логарифмічний та інтегральний методи аналізу.

Логарифмічний метод має значні переваги – результат розрахунку не залежить від місця розташування факторів у моделі, чим забезпечується більш висока точність розрахунку. Нерозподілений залишок розподіляється пропорційно частці ізольованого впливу кожного фактора на рівень результативного показника. До недоліків цього методу можна віднести обмеженість його застосування при дослідженні кратних моделей, а також неможливість застосування методу, коли зміна результативної ознаки дорівнює нулю ($\Delta f = 0$), тому що: $f = x \times y \times z$, але цей недолік можна усунути при $\Delta x = \Delta y = \Delta z \neq 0$.

Для ТОВ «Успіх» визначимо коефіцієнт стійкості економічного росту (КСЕР) за допомогою логарифмічного методу відповідно до формули (3).

Провівши ряд операцій розрахунку (прологарифмувавши) кожний фактор впливу мультиплікативної моделі, маємо такі дані (рис. 1).

Показник показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство в подальшому, не змінюючи вже складеного співвідношення між різними джерелами фінансування, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою. У ТОВ «Успіх» коефіцієнт стійкості економічного зростання має сезонний характер зміни. Протягом 2002–2007 років показник характеризується тенденцією до зростання, а починаючи з 2008 року до 2010 року коефіцієнт стрімко зменшувався. Від'ємне значення коефіцієнту свідчить про незабезпеченість підприємства власним оборотним капіталом, зменшення обсягів реалізації продукції, зростання залежності від зовнішніх джерел фінансування та збитковість реалізації продукції.

Використання багатфакторної моделі коефіцієнта стійкості економічного зростання дозволяє спрогнозувати темпи розвитку підприємства та оцінити вплив кожного фактору на загальну стійкість економічного зростання.

Для аналізу рентабельності власного капіталу доцільніше використати інтегральний метод факторного аналізу. Порівняно з іншими методами використання цього методу дозволяє усунути неоднозначність оцінки впливу факторів та отримати найбільш точні результати розрахунків. Результати розрахунків за інтегральним методом суттєво відрізняються від результатів, отриманих за методом ланцюгових підстановок. Чим більша величина зміни факторів, тим значнішою є різниця [1, с. 133]. Основними перевагами інтегрального методу є:

- надає загальний підхід до вирішення завдань незалежно від кількості складових моделі та форми зв'язку між ними;
- діє логарифмічний закон перерозподілу факторних навантажень;
- зберігається стан незалежності факторів.

Застосування інтегрального методу факторного аналізу в детермінованому економічному аналізі найбільш повно вирішує проблеми отримання однозначно визначальних величин впливу факторів.

Запропоновані М.І. Бакановим та М.Д. Шереметом у загальному вигляді формули розрахунку кількісних величин впливу факторів на зміну результативного показника (для функції $z = f(x, y)$ – будь-якого виду) виводяться таким чином, коли $n \rightarrow \infty$:

$$\begin{aligned} f_x^{\infty} &= \lim_{n \rightarrow \infty} f_x^{\infty} = \lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=0}^n f'_x(x_0 + i\Delta x, y_0 + i\Delta y) \Delta x = \int_{x_0}^{x_1} f'_x dx \\ f_y^{\infty} &= \lim_{n \rightarrow \infty} f_y^{\infty} = \lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=0}^n f'_y(x_0 + i\Delta x, y_0 + i\Delta y) \Delta y = \int_{y_0}^{y_1} f'_y dy \end{aligned} \quad (4)$$

де Ge – прямолінійний орієнтований відрізок на площині (x, y) , який з'єднує точку (x_0, y_0) з точкою (x_1, y_1) .



Рисунок 1. Коефіцієнт стійкості економічного зростання ТОВ «Успіх» за 2002–2011 роки

При цьому мають дотримуватися такі вимоги:

- неперервність підінтегральної функції, де аргументом є економічний показник – фактор;
- зміна функції між початковою та кінцевою точками періоду по прямій;
- постійність співвідношення швидкості зміни факторів

$$\left| \frac{dx}{dy} = const \right|.$$

Беручи до уваги алгоритм формування робочих формул для факторних моделей інтегральним методом, наведених М.І. Бакановим та М.Д. Шереметом, можна сформулювати робочі формули для п'ятифакторної моделі [3] [1, с. 139–141]:

$$f = xyzqr, \quad (5)$$

де x – рентабельність реалізації; y – частка виручки від реалізації в загальній сумі доходу; z – частка доходів на 1 ум. од. витрат підприємства; q – частка доходів на 1 ум. од. позикового капіталу; p – співвідношення позикового та власного капіталу (фінансовий лівередж).

Загальна структура факторної моделі рентабельності власного капіталу (Δf) має вигляд:

$$\Delta f = x_1 y_1 z_1 q_1 p_1 - x_0 y_0 z_0 q_0 p_0 = A_x + A_y + A_z + A_q + A_p. \quad (6)$$

Формула визначення зміни впливу першого фактору на зміну узагальненого показника буде такою:

$$A_x = \frac{1}{12} \Delta x \{ 4z_0 q_0 y_0 p_0 + 2p_1 z_1 (q_1 y_0 + y_1 q_0) + q_1 y_1 (p_1 z_0 + z_1 p_0) + y_1 p_0 (q_1 z_0 + q_0 \Delta z) + q_1 z_0 (p_1 y_0 + p_0 \Delta y) + \Delta q \Delta z (2p_0 \Delta y + p_1 y_0) + \Delta p \Delta y (2z_0 q + z_1 q_0) \} + \frac{1}{5} \Delta x \Delta y \Delta z \Delta q \Delta p \quad (7)$$

Аналогічно було побудовано формули для інших факторів факторної моделі та проведено аналіз зміни впливу кожного з факторів на зміну узагальненого показника для ТОВ «Успіх».

Діяльність підприємства характеризується показниками (табл. 1), які були використані для аналізу рентабельності.

За результатами отриманих розрахунків, визначивши вплив кожного фактору на результативний показник, маємо результати, які представлено в табл. 2.

Отже, визначається вплив кожного фактора. Але, оскільки дана модель має велику кількість показників, раціонально вибрати ті, які мають найменший взаємозв'язок між собою. Для цього усуваємо мультиколінеарність, встановлюючи рівень значення. Потім відбираємо тільки основні фактори, за допомогою яких можна об'єктивно відобразити стан фінансово-господарської діяльності підприємства. Усунення мультиколінеарності факторів полягає в розрахунку парних коефіцієнтів кореляції за всіма аналізованими ознаками. Будь-які два фактори не можуть входити до моделі, якщо вони пов'язані між собою тісніше, ніж кожен із результативним показником. Іншими словами, два фактори входять до моделі тільки за умови їх використання при абсолютних значеннях.

Аналізуючи динаміку факторів протягом періоду діяльності підприємства, що аналізується, можна спостерігати тенденцію до значного зменшення впливу кожного фактору окремо на загальний показник. Динаміка факторів характеризується тенденцією наближення до нуля (рис. 2).

На основі отриманих результатів визначено коефіцієнт кореляції між кожним впливовим фактором та інтегральним показником. Нормативне значення коефіцієнта кореляції коливається в межах від 0 до ± 1 . Побудувавши кореля-

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на зміну рентабельності власного капіталу (відповідно до формули 5)

Рік / Показник	x	y	z	q	p
2002	0,01087	0,91327	1,01507	1,36022	2,20777
2003	0,00478	0,83018	1,00571	1,02744	2,91027
2004	0,00828	1,17763	1,01249	0,75380	3,55642
2005	0,00736	1,09574	1,01220	0,75009	4,11459
2006	0,00522	1,20565	1,00857	1,31460	3,74823
2007	0,00606	1,26948	1,00608	0,94231	3,64548
2008	0,05066	1,16428	1,06408	0,61993	5,27150
2009	-0,01229	1,31048	0,98461	0,62357	6,36508
2010	-0,04805	1,27946	0,94293	0,75310	13,70331
2011	0,02323	1,17038	1,11211	0,69568	11,24982

Таблиця 2. Вплив факторів на рентабельність власного капіталу ТОВ «Успіх»

Рік	x	y	z	q	p	Z
2002	-0,0161607	-0,0018791	-0,0001825	-0,0055265	0,0054418	-0,018306993
2003	0,0100204	0,0063819	0,0001227	-0,0056532	0,0036600	0,014531826
2004	-0,0030443	-0,0018618	-0,0000074	-0,0001275	0,0037658	-0,001275213
2005	-0,0096572	0,0026895	-0,0001013	0,0157867	-0,0026238	0,006093931
2006	0,0043189	0,0014902	-0,0000713	-0,0096181	-0,0008029	-0,004683194
2007	0,1855035	-0,0075601	0,0048984	-0,0365963	0,0322343	0,178479736
2008	-	-	-	-	-	-
2009	-0,3241424	0,0056958	0,0102835	-0,0448729	-0,1823120	-0,535348060
2010	-	-	-	-	-	-
2011	-	-	-	-	-	-

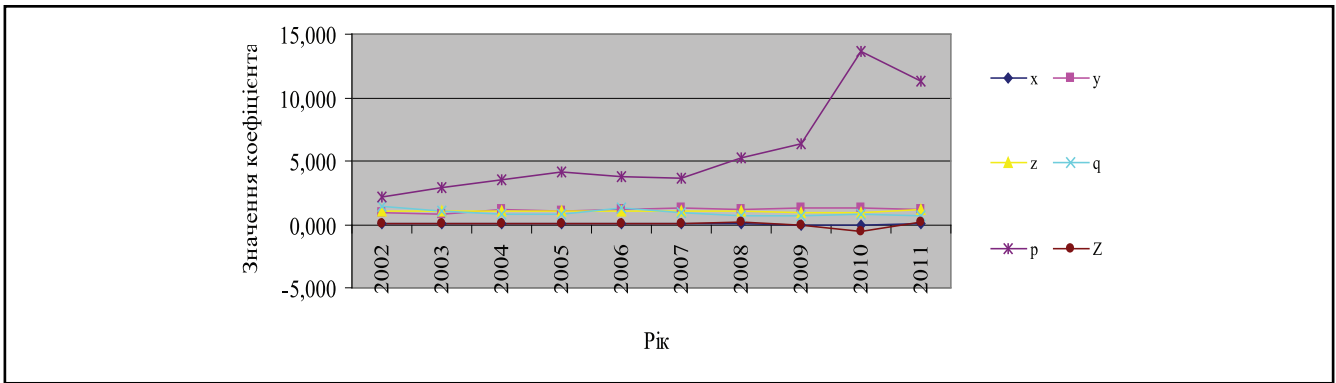


Рисунок 2. Динаміка факторів впливу на рентабельність власного капіталу ТОВ «Успіх»

Таблиця 3. Кореляційна матриця рентабельності власного капіталу

	x	y	z	q	p	Z
x	1	-0,278161692	0,827477522	-0,03072139	-0,454123929	0,922331227
y	-0,278161692	1	-0,154341522	-0,49701504	0,490405307	-0,271482482
z	0,827477522	-0,154341522	1	-0,162375977	-0,008043535	0,844538948
q	-0,03072139	-0,49701504	-0,162375977	1	-0,504164949	0,036685822
p	-0,454123929	0,490405307	-0,008043535	-0,504164949	1	-0,508614397
Z	0,922331227	-0,271482482	0,844538948	0,036685822	-0,508614397	1

ційну матрицю факторів впливу, отримано такі результати взаємозв'язку між досліджуваними факторами. В кожній парі максимально взаємозалежний показник відкидається (табл. 3).

Недіагональні елементи матриці представлені окремими коефіцієнтами кореляції (r_{jk}), які оцінюють супутні зв'язки між визначеними факторами x_i та x_k , що спричинені наявністю першопричини їх варіації. Кореляційний зв'язок харак-

теризується тим, що між факторною та результативною ознаками немає повної відповідності, а лише є певне співвідношення [3, с. 456].

Проведений аналіз свідчить про те, що найбільш тісний прямолінійний зв'язок є між рентабельністю реалізації продукції та рентабельністю власного капіталу, де коефіцієнт кореляції становить 0,92, що є позитивною характеристикою діяльності підприємства (рис. 3).

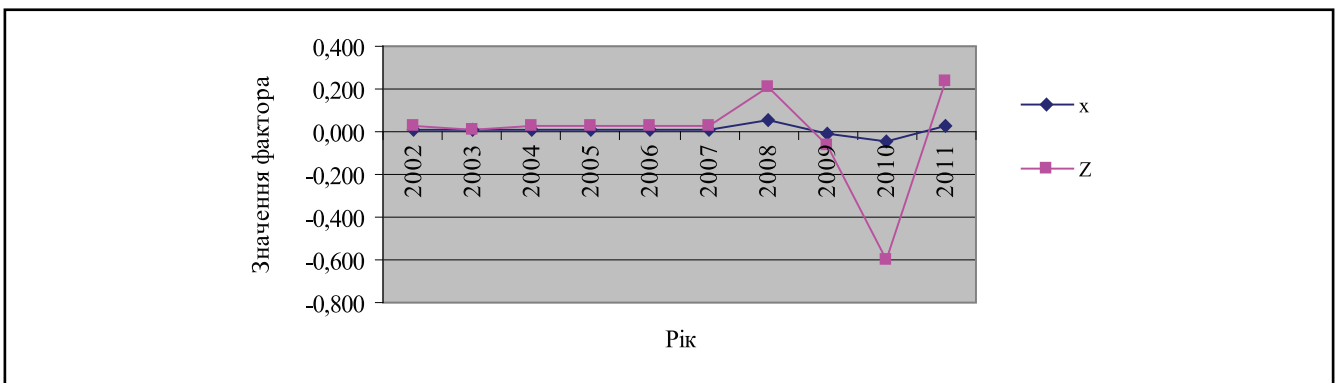


Рисунок 3. Коефіцієнт кореляції рентабельності реалізації продукції та рентабельності власного капіталу ТОВ «Успіх»

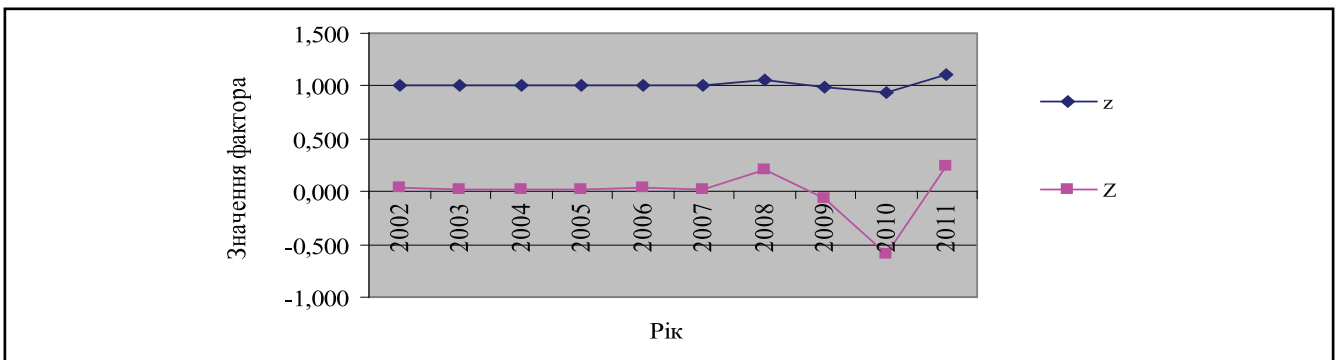


Рисунок 4. Коефіцієнт кореляції частки доходів на 1 ум. од. витрат підприємства та рентабельності власного капіталу ТОВ «Успіх»

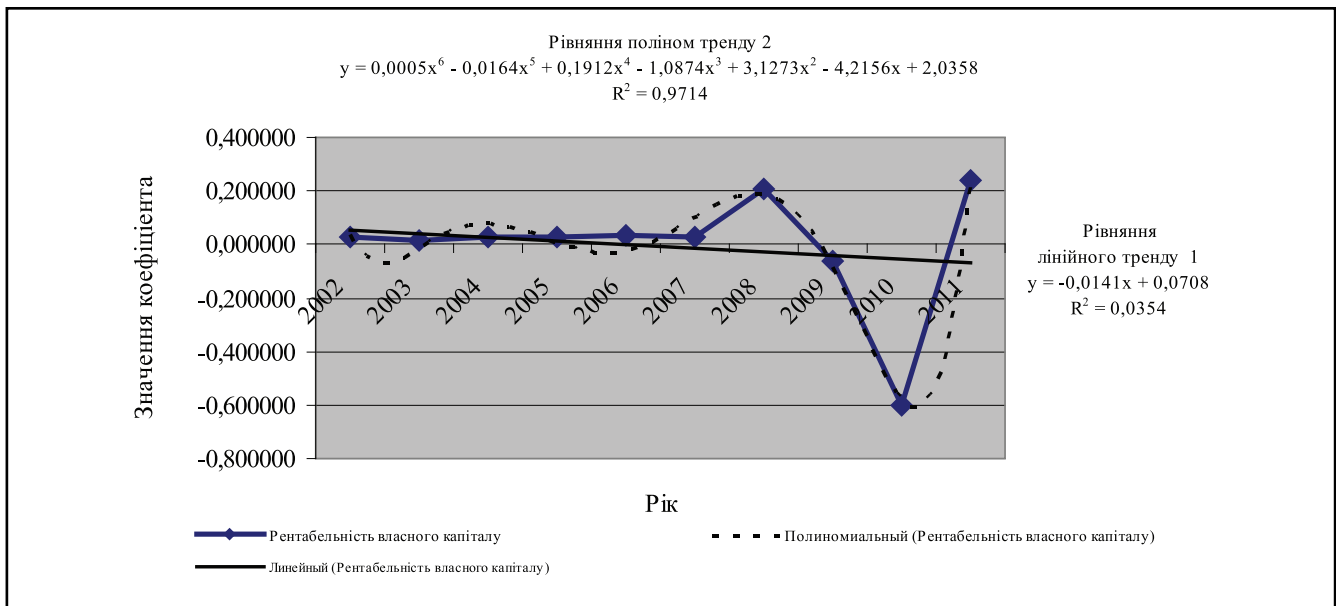


Рисунок 5. Рентабельність власного капіталу ТОВ «Успіх» за 2002–2011 роки

Дещо меншим є зв'язок між результативним показником та показником частки доходів на 1 ум. од. витрат, розрахована величина якого становить 0,84 (рис. 4).

Показники рентабельності власного капіталу та коефіцієнт достовірності апроксимації (біноміальний), оцінений шляхом визначення коефіцієнту детермінації, наведено на рис. 5.

У результаті отриманих розрахунків коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,97$) свідчить про те, що зміна рентабельності власного капіталу на 97% пояснюється зміною показників моделі, а 3% припадає на частку неврахованих в моделі факторів, що свідчить про якість побудованої моделі. Наведена на рис. 5 модель лінійного тренду (1) є поліномом першого ступеню, а модель поліноміального тренду (2) – поліномом шостого ступеню. Тренд 2 майже точно апроксимує залежність зміни рентабельності власного капіталу від факторів впливу моделі кожного року за роками аналізованого періоду. Проте ця модель не враховує інерційності досліджуваних факторів та її використання для оцінки результативної ознаки (рентабельності власного капіталу) в зазначеному періоді аналізу, може призвести до гірших або невірних результатів порівняно з використанням моделі тренд 1.

Висновки

Таким чином, створена та проаналізована компактна система інтегральних індикаторів за допомогою факторного, кореляційно-регресійного аналізу, логарифмічного та інтегрального методів дозволяє оперативно, в мінімальний термін

надати найбільш точну інформацію про прибуток та його відносну модифікацію – рентабельність діяльності підприємства.

Використання результатів аналізу прибутку підприємства дозволить вирішити такі завдання управління прибутком, як вивчення ефективності його використання, оцінку умов кредитування і визначення ступеню ризику, своєчасного погашення зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими контрагентами.

Список використаних джерел

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 410 с.
2. Головки В.І. Економічний аналіз: [Підручник] / В.І. Головки. – К., Курс, 2008. – 280 с.
3. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник / Г.І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
4. Леснікова М.В. Застосування методів факторного аналізу для побудови рейтингу інвестиційної привабливості фінансового стану інноваційних підприємств. – К.: Статистика України, №3, 2004. – С. 78–84.
5. Федоренко І.К. Дослідження операцій в економіці [підручник] / І.К. Федоренко, О.І. Черняк, Г.О. Черноус, О.О. Карагодова, О.В. Горбунов. За ред. І.К. Федоренко, О.І. Черняка. – К.: Знання, КОО, 2007. – 558 с.
6. Цал–Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 506 с.
7. Чумаченко Н.Г. Статистико–математические методы анализа в управлении производством США. – М.: Статистика, 1973. – 288 с.

Організаційно-економічна взаємодія підприємств у ланцюзі експрес-доставки вантажів

У статті обґрунтовано методичний підхід до оцінки ефективності взаємодії суб'єктів ринку експрес-доставки вантажів у логістичному ланцюзі, ідентифіковані джерела та види синергійних ефектів, розроблено схему механізму організаційно-економічної взаємодії підприємств як вертикально інтегрованої структури.

Ключові слова: взаємодія, експрес-доставка, вантаж, ланцюг доставки, логістичний ланцюг.

В статье обоснован методический подход к оценке эффективности взаимодействия субъектов рынка экспресс-доставки грузов в логистической цепи, идентифицированы источники и виды синергических эффектов, разработана схема механизма организационно-экономического взаимодействия предприятий как вертикально интегрированной структуры.

Ключевые слова: взаимодействие, экспресс-доставка, груз, цепь доставки, логистическая цепь.

In the article the methodical approach to evaluating the effectiveness of the interaction of express freight market participants in the supply chain was grounded, sources and types of synergic effects were identify, the scheme for the organizational and economic mechanism of interaction between enterprises as a vertically integrated structure was developed.

Keywords: interaction, express delivery, cargo, supply chain.

Постановка проблеми. Ринкова трансформація вітчизняної економіки у поєднанні з процесами інтеграції та глобалізації змінює характер поведінки суб'єктів господарювання, змушуючи їх орієнтуватися виключно на платоспроможний попит, кон'юнктуру ринку та мінімізацію витрат. Постійне зростання обсягів світової торгівлі та розвиток глобальних ланцюгів поставок сприяє зростанню попиту на експрес-доставку вантажів (листів, бандеролей, посилок, дрібних вантажних одиниць тощо), яку розглядають як специфічний сегмент логістичних послуг за принципами «точно в термін» та «від дверей до дверей». Оскільки основною ознакою даного сегмента ринку вантажних перевезень є швидкість доставки, авіаційний транспорт відіграє у цьому випадку ключову роль. Складність процесів експрес-доставки за участю авіаційного транспорту, потреба в ресурсах та високі ризикованість і непрогнозованість логістичної діяльності різних суб'єктів ринку обумовлюють необхідність розвивати логістичну систему та спільно використовувати

ключові компетенції задля успіху на ринку, що, своєю чергою, вимагає нових форм і методів взаємодії підприємств для підвищення якості обслуговування кінцевих споживачів.

Актуальність дослідження обумовлена швидкими темпами зростання світового та національного ринків експрес-доставки, трансформацією бізнес-моделей виробничо-комерційної діяльності основних його учасників та можливістю підвищення якості та надійності доставки експрес-відправлень за рахунок впровадження сучасних логістичних концепцій, спрямованих на покращення взаємодії підприємств у ланцюзі експрес-доставки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні підходи до формування і функціонування логістичних ланцюгів сформульовано в наукових працях провідних іноземних та вітчизняних вчених Дж.Р. Стока і Д.М. Ламберта [1], В.І. Сергеева [2], Л.Б. Міротіна [3], Є.В. Крикавського [4], Н.І. Чухрай [5]. Проблеми взаємодії підприємств транспорту досліджені такими науковцями, як Є.М. Сич [6], М.Я. Постан [7] та ін. При проведенні даного дослідження були використані концептуальні підходи до синхронізації в логістичних системах пасажирського транспорту В.Н. Трегубова [8], а також результати досліджень В.С. Лукінського щодо моделювання процесів доставки вантажів «точно в термін» на автомобільному транспорті [9].

Однак у науковому колі досі не вироблено єдиного підходу щодо використання логістичних концепцій в управлінні процесами експрес-доставки вантажів та організаційно-економічних інструментів взаємодії підприємств у логістичному ланцюзі експрес-доставки.

Метою статті є розробка концептуальної моделі взаємодії підприємств у ланцюзі експрес-доставки з метою отримання синергійного ефекту.

Виклад основного матеріалу. Аналіз особливостей діяльності різних суб'єктів ринку експрес-доставки дозволить установити такі закономірності:

- здійснюється перехід від вузької спеціалізації і регіональної орієнтації компаній до диверсифікації і глобалізації;
- розширюється спектр послуг від класичної експрес-доставки листів і посилок до комплексного логістичного обслуговування в ланцюгах товарного руху;
- зв'язки між суб'єктами ринку експрес-доставки стають усе складнішими і різноманітнішими;
- для забезпечення якості задоволення потреб споживачів учасники повинні взаємодіяти в межах ланцюга експрес-доставки.

Суб'єкти міжнародного ринку експрес-доставки вантажів та форми їх взаємодії з авіакомпаніями

Типи компаній	Тип відправлень	Форма співпраці з авіакомпаніями
Поштові компанії, що використовують авіапошту	Конверти та пакунки до 30 кг	Авіаційне перевезення в основному віддається на аутсорсинг авіакомпаніям
Міжнародні кур'єрські компанії	Конверти та пакунки до 75 кг	Авіаційне перевезення в основному віддається на аутсорсинг авіакомпаніям
Глобальні експрес-перевізники (інтегратори)	Конверти та пакунки до 75 кг	Зазвичай оперують власними ПС, деякі напрямки віддані на аутсорсинг авіакомпаніям, операторам ПС або авіачартерним компаніям
Авіаційні вантажні експедитори	Пакунки та об'єднані відправки понад 75 кг чи все, що вміщується у ПС	Авіаційне перевезення в основному віддається на аутсорсинг авіакомпаніям та, іноді, операторам ПС чи авіачартерним компаніям

З погляду потенційних відправників вантажу чи пошти, тобто клієнтів авіаперевізників, ринок вантажних авіаційних перевезень можна розділити на чотири основні категорії поставальників відповідно до їх основного бізнесу: поштові та кур'єрські компанії, експедитори та інтегровані експрес-перевізники. Їх узагальнена характеристика вміщена в таблиці.

Хочемо звернути увагу на принципові зміни в діяльності поштових компаній, які все більше диверсифікують свої бізнес-портфоліо від простого перевезення листів до таких послуг, як переміщення пакунків, оброблення замовлень, електронний бізнес, логістичне та фінансове обслуговування. Це стало можливим завдяки міжнародному пом'якшенню структури міжнародного та національного регулювання, що керує забезпеченням поштового обслуговування. Уряди лібералізують свої поштові ринки у відповідь на альтернативні форми конкуренції, появу нових типів учасників ринку вантажних перевезень.

Дослідження специфіки виробничо-комерційної діяльності різних суб'єктів ринку експрес-доставки за участю авіаційного транспорту дозволило зробити висновок про еволюцію бізнес-моделей їх діяльності та значне розширення меж діяльності. По суті, протягом останніх десятиріч стираються грані, які визначали спеціалізацію того чи іншого учасника ланцюга експрес-доставки на окремих ринках чи послугах. Зв'язки між суб'єктами ринку експрес-доставки стають усе складнішими і різноманітнішими. А це означає, що їх треба досліджувати і ефективно управляти, забезпечувати технічну та технологічну сумісність учасників транспортного процесу, узгоджувати економічні інтереси, розподіляти ризики та відповідальність.

Наявність різноманітних форм і методів взаємодії учасників ланцюга експрес-доставки обумовлює необхідність оптимізації і пошуку нових управлінських рішень щодо підвищення економічної ефективності спільної діяльності різних підприємств. У статті [10] нами запропоновано використання концепцій «ощадного виробництва» та «6 сигм», що дозволяє ідентифікувати джерела втрат у ланцюзі експрес-доставки, а також удосконалити бізнес-процеси за рахунок синхронізації взаємодії підприємств і підвищення ефективності їх трансакцій. Таким чином, увага дослідника концентрується на транспортних, експедиційних та логістичних операціях, що створюють цінність для споживача.

За результатами узагальнення існуючих дефініцій можемо констатувати, що під синергійним ефектом взаємодії підприємств у ланцюзі експрес-доставки розуміємо зміну ефективності діяльності господарюючих суб'єктів унаслідок взаємодії з іншими економічними організаціями, що зумовлюється виникненням так званого системного ефекту (ефекту емерджентності) та супроводжується частковою втратою кожним з партнерів їх незалежності у прийнятті стратегічних і оперативних рішень.

Ми підтримуємо точку зору І. Ансоффа, який у роботі «Стратегічне управління» виокремив основні джерела синергійного ефекту при взаємодії підприємств [11]:

- 1) економія операційних витрат, що пов'язана з операційною діяльністю;
- 2) економія фінансових (у тому числі інвестиційних) ресурсів;
- 3) економія витрат на управління;
- 4) економія «ринкових» витрат за рахунок посилення влади на ринку.

На рис. 1 представлено основні джерела, чинники впливу та види синергійних ефектів, які можна отримати за рахунок ефективної взаємодії підприємств у ланцюзі експрес-доставки.

Будь-яке конкретне експрес-перевезення представляє собою пошук компромісів між інтересами суб'єктів перевезення з пріоритетом отримувача вантажу, зміну пріоритетів перевізників з орієнтації на покращення внутрішніх показників діяльності (оборотність транспортних засобів, продуктивність праці, швидкість руху, обсяг тонно-кілометрів тощо) на покращення системних показників, важливих для клієнта – точність виконання замовлення, схоронність вантажу, вартість доставки.

Принциповими положеннями при формуванні ланцюга експрес-доставки є орієнтація на вимоги споживачів і досягнення цілей усіх учасників ланцюга експрес-доставки. При цьому ланцюг експрес-доставки створюється і діє як цілісне складне організаційно-економічне утворення, яке виконує функції управління сервісними, матеріальними і супутними їм інформаційними і фінансовими потоками, складається з декількох структурних елементів – суб'єктів-учасників і об'єктів-процесів – і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем. Підприємства – ланки ланцюга мають різну диференційовану позицію, різні інтереси і можливості для задоволення потреб споживачів.

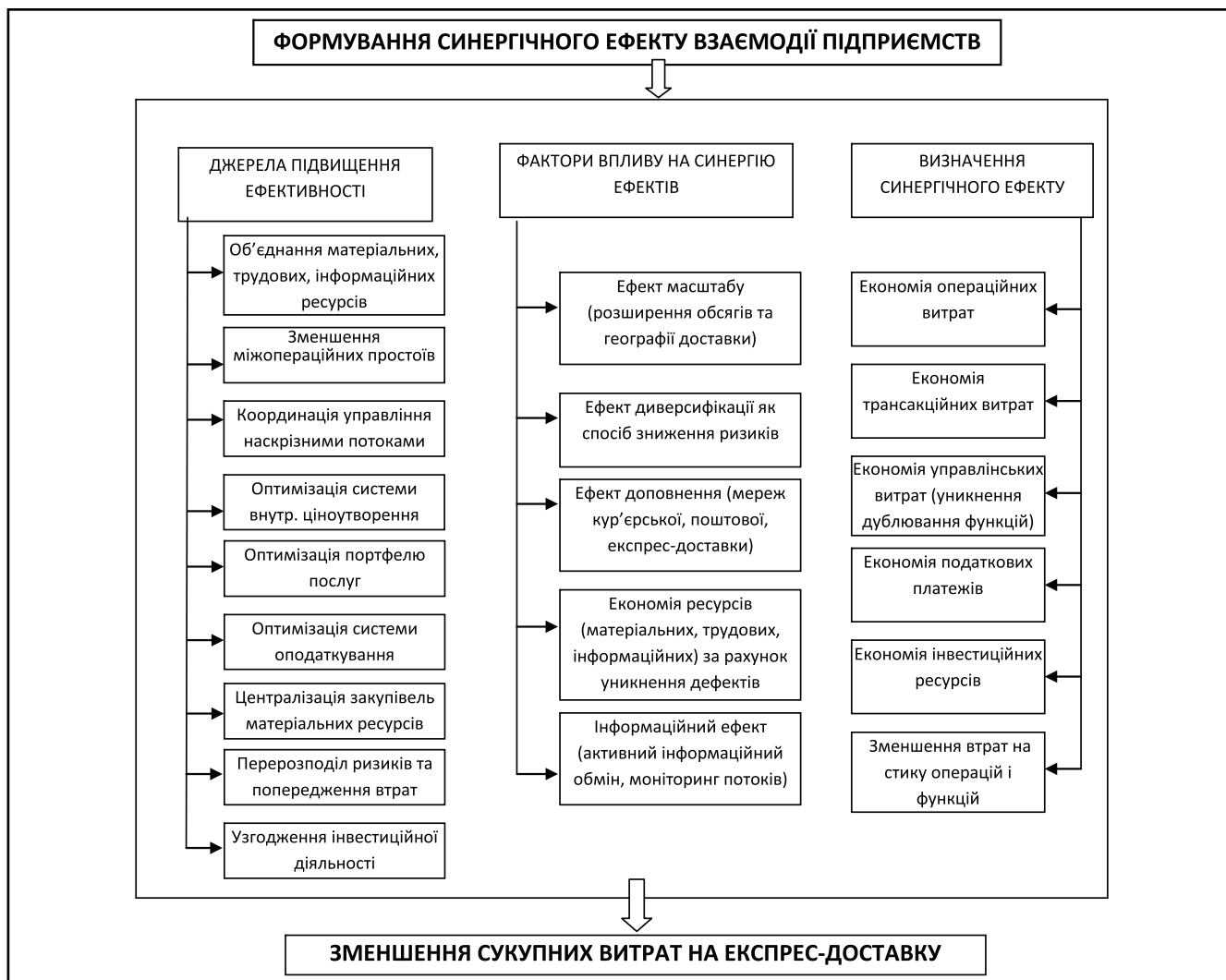


Рисунок 1. Джерела та види синергії в ланцюзі експрес-доставки вантажів

Сповідуючи принцип централізації управління в ланцюзі експрес-доставки, вважаємо, що ядром ланцюга, підприємством-лідером, має бути компанія – інтегратор експрес-доставки, яка визначає оптимальний рівень обслуговування споживачів через формування стандартного та індивідуалізованого набору послуг, визначає вибір технічних засобів та технологій для здійснення процесів з транспортування, вантажопереробки та управління рухом потоків вантажів і пошти, а також визначає політику ресурсо- та енергозбереження і вимоги до своїх бізнес-партнерів. Організаційно-економічний механізм взаємодії представлений на рис. 2. Компанія-інтегратор ланцюга експрес-доставки у взаємодії з бізнес-партнерами, які надають транспортні, посередницькі та інші супутні послуги, намагається побудувати такий ланцюг доставки, щоб, з одного боку, досягти балансу інтересів між його учасниками, а з іншого – забезпечити доставку пошти і вантажів «точно в термін» згідно з вимогами споживачів з мінімальними витратами матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів.

Організаційно-економічна сутність механізму взаємодії розкривається через форми, методи та інструменти, які виз-

начаються відповідно до принципів рівноправності, взаємовигідності, взаємодопомоги, взаємовідповідальності, інформаційного забезпечення, постійного контролю і моніторингу вантажопотоків, гнучкості в обслуговуванні, надійності дотримання термінів доставки, екологічної та авіаційної безпеки.

Реалізація процесу взаємодії учасників експрес-доставки може відбуватися фінансово-економічними, адміністративними, організаційно-правовими та соціальними методами за допомогою таких інструментів, як ліцензування та міжнародне і національне регулювання, страхування, контролінг, координація діяльності, синхронізація процесів тощо.

Запропонована вертикально інтегрована структура дозволить забезпечити максимальну координованість дій і синхронізацію окремих процесів в єдиний бізнес-процес експрес-доставки, орієнтований на споживача. Аналіз організаційно-технологічних схем експрес-доставки вантажів за участю авіаційного транспорту виявив ряд вузьких місць, пов'язаних з інформаційним обміном між учасниками даного процесу, а також між ними і державними контролюючими органами. Автором обґрунтовано доцільність використання системи електронного документообігу вантаж-

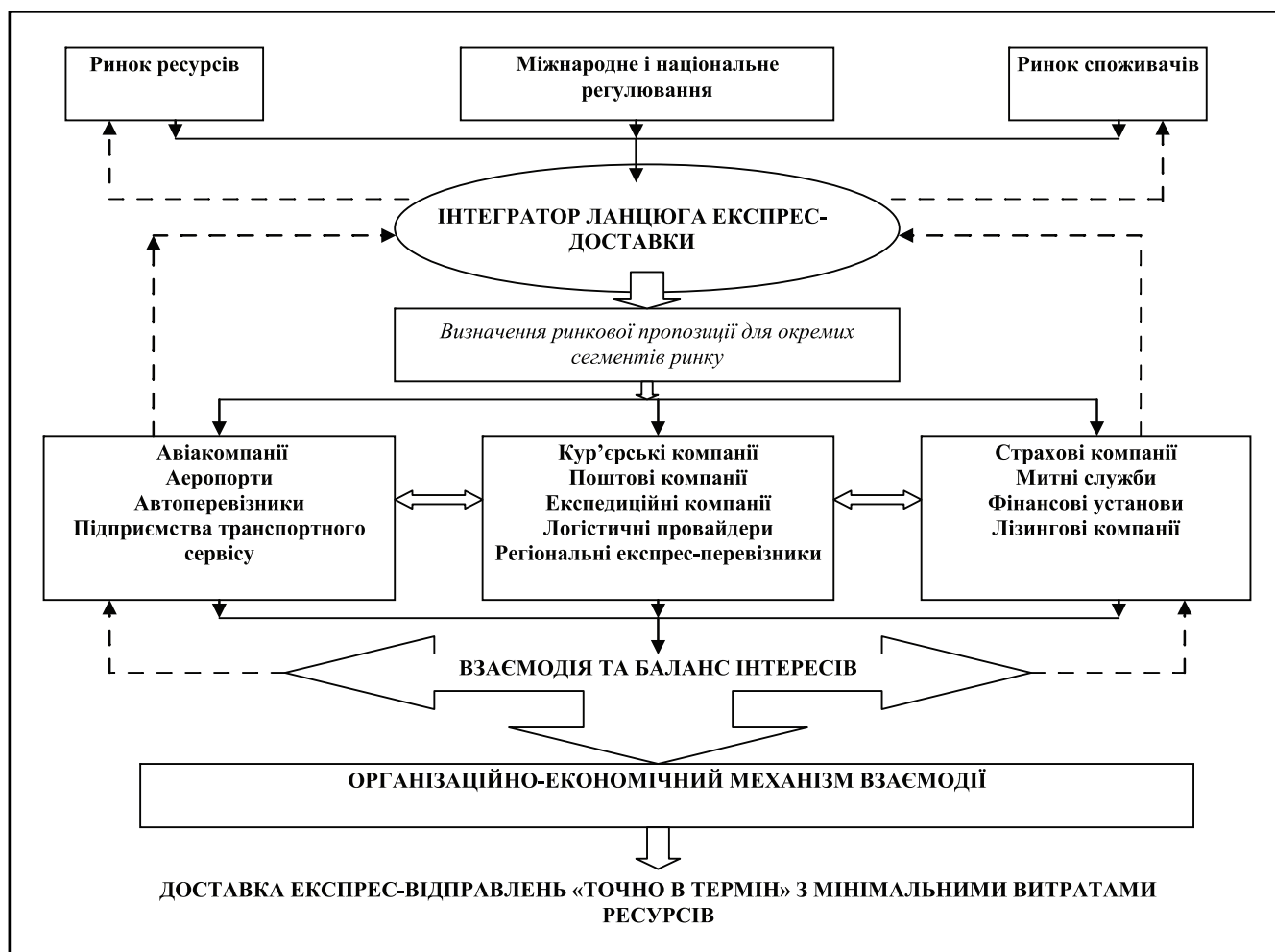


Рисунок 2. Схема організаційно-економічного механізму взаємодії підприємств у ланцюзі експрес-доставки вантажів

них перевезень E-freight, ініційованої і розробленої під егідою IATA, а також розроблено модель «єдиного електронного вікна» (СЕВ) експрес-перевезень, яка може бути рекомендована для вітчизняних аеропортів і дозволить синхронізувати рух матеріальних (експрес-відправлень), інформаційних та фінансових потоків та процеси вантажопереробки, а також зробити їх більш прозорими та керованими [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень

Розробка управлінських рішень щодо оптимізації ланцюга експрес-доставки вантажів за участю різних суб'єктів передбачає підсилення ефекту синхронізації потоків, процесів та економічних інтересів ланок цього ланцюга та здійснюється за допомогою комп'ютерного моделювання та використання економіко-математичних методів. Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку практичних рекомендацій щодо інтенсифікації виконання окремих операцій у логістичному ланцюзі та координацію взаємодії підприємств з метою пошуку компромісу економічних інтересів.

Список використаних джерел

1. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой. Пер. с англ. 4-е изд. / Сток Дж.Р., Ламберт Д.М. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

2. Сергеев В.И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов / [В.И. Сергеева, В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, А.Н. Стерлигова и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 976 с.

3. Миротин Л.Б. Логистика интегрированных цепочек поставок: Учебник / Миротин Л.Б., Некрасов А.Г. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.

4. Крикавський Є.В. Логістичні системи: навчальний посібник / Крикавський Є.В., Чернописька Н.В. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2009. – 264 с.

5. Чухрай Н. І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики. Монографія / Чухрай Н., Гірна О. – Львів: «Інтелект-Захід», 2007. – 232 с.

6. Сыч Е.Н. Транспортно-производственные системы: развитие и функционирование. Монография / Е.Н. Сыч. – К.: Наук. думка, 1986. – 166 с.

7. Постан М. Экономико-математические модели смешанных перевозок / М. Постан. – Одесса: Астропринт, 2006. – 376 с.

8. Трегубов В.Н. Логистические концепции как методологическая основа синхронизации в логистических системах // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – №66. – С. 181–193.

9. Лукинский В.С., Шульженко Т.Г., Соколов К.А. Модели и методы интермодальной транспортной логистики: современное состоя-

ние и перспективы. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://simulation.su/uploads/files/default/ikm-mtmts-77-82.pdf>

10. Юденко Є.В. Синтез концепцій ощадного виробництва та шети сигм в управлінні експрес-перевезеннями вантажів / Є.В. Юденко // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2010. – Вип. 32. – С. 155–163.

11. Ансофф. И. Стратегическое управление. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://library.osseu.edu.ua/docs/Ansoff.pdf>

12. Юденко Є.В. Інструменти інформаційної взаємодії підприємств в ланцюгу експрес-доставки вантажів // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – №7(161). – Ч. 1. – С. 55–61.

І.П. ЛИТВИНЕНКО,

аспірант, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Роль міжнародних організацій у процесі надання Україні міжнародної технічної допомоги

Стаття присвячена актуальному питанню співробітництва України з міжнародними організаціями в рамках залучення міжнародної технічної допомоги (МТД) задля оцінювання обсягу технічного сприяння, що надходить від міжнародних організацій, та його впливу на економічний розвиток України.

Ключові слова: міжнародна технічна допомога, міжнародні організації, економічний розвиток, міжнародне співробітництво.

Статья посвящена актуальному вопросу сотрудничества Украины с международными организациями в рамках привлечения международной технической помощи (МТД) ради оценивания объема технического содействия, которое поступает от международных организаций, и его влияния на экономическое развитие Украины.

Ключевые слова: международная техническая помощь, международные организации, экономическое развитие, международное сотрудничество.

Article is devoted to topical issues of cooperation between Ukraine and international organizations within the framework of international technical assistance (ITA) for evaluating the volume of technical assistance received from international organizations and how its impact on the economic development of Ukraine.

Постановка проблеми. Тема дослідження має важливе як теоретичне, так і практичне значення. Для багатьох країн світу технічна допомога є основним видом допомоги та фінансування в цілому, наданої як розвиненими країнами, так і міжнародними організаціями (МО). Україна зацікавлена в отриманні такого роду допомоги, оскільки це сприяє вирішенню глобальних завдань, таких як: створення високоефективної економіки, збільшення науково-технічного потенціалу, досягнення високих життєвих стандартів, соціальний розвиток, пом'якшення гостроти проблеми бідності, розвиток людських ресурсів, розвиток інфраструктури, нарощування потенціалу в цілях підвищення конкурентоспро-

можності країни, реформування державного управління, підтримка інституційних реформ і т.д.

Сутність дослідження полягає в тому, що основними донорами технічної допомоги являються міжнародні організації, які справляють значний вплив на розвиток міждержавних економічних відносин. Одним з основних завдань міжнародних організацій є сприяння розвитку співпраці в тій чи іншій сфері, або ж в цілому комплексі областей. До початку ХХІ століття склалася система міжнародних організацій, покликана здійснювати регулювання і сприяння розвитку світогосподарських зв'язків, метою якої є забезпечення стабільного економічного та соціального розвитку країн шляхом надання фінансової, технічної та інших видів допомоги в інвестиційній діяльності та реалізації господарських зв'язків. Технічне сприяння міжнародних організацій підсилює самостійність України і зміцнює її партнерські зв'язки в процесі самостійного розвитку. В даний час рушійною силою технічного співробітництва між Україною та МО є мета спільної участі у світовій економіці. Основне завдання реалізації процесу надання технічної допомоги полягає у створенні більш сприятливих умов для України задля отримання користі від процесу глобалізації і лібералізації. Незважаючи на те що глобалізація відкриває широкі можливості, її благами розвинені країни користуються досить нерівномірно і також нерівномірно розподіляються її витрати. Україна стикається з особливими труднощами в плані вжиття заходів у вирішенні цього головного завдання. Діяльність у галузі технічного співробітництва сприяє зміцненню потенціалу України в області проведення цілеспрямованої і ефективної політики і участі в двосторонніх, регіональних і багатосторонніх переговорах з питань, що стосуються торгівлі, інвестицій та розвитку; активізації інституціонального розвитку; підвищення рівня інформованості з проблем глобального розвитку; обміну досвідом; розширення регіонального співробітництва; та зміцнення співробітництва між різними зацікавленими сторонами, зокрема між урядом, неурядовими організаціями і приватним сектором.

Для забезпечення успішної роботи ринкової економіки і демократії, для розвитку партнерства, поглиблення зв'язків і створення мережі на всіх рівнях, а також для інтегрування України у світову систему, технічна допомога як на двосторонній, так і на багатосторонній основі, відіграє важливу роль і є значним додатковим ресурсом. Насамперед йдеться про такі сфери, як розвиток інфраструктури, реформа системи соціального забезпечення, перебудова фінансового та розвиток приватного секторів, реструктуризації промисловості та державних підприємств, реформа сільського господарства, запобігання безробіттю, ядерна безпека та охорона навколишнього середовища, перепідготовка кадрів, розвиток соціальних послуг і освіти і т.д.

Від налагодження плідного співробітництва між Україною та МО та успішної реалізації проектів МТД залежить розвиток української економіки ефективність її функціонування та, як результат, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності всього народного господарського комплексу. Проблема оцінювання впливу міжнародної допомоги, яка надходить від МО, є одним з ефективних напрямів розвитку економіки та удосконалення державного управління і є вельми актуальною. Саме вирішенню цих проблемних питань присвячена стаття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання залучення МТД досліджувалися зарубіжними та вітчизняними вченими. Серед зарубіжних авторів, хто досліджував окремі питання впровадження програм та проектів МТД, слід виділити: І. Абрамову, О. Бадуліна, С. Брауна, Дж. Вулфенсона, А. Дехера, О. Зявьялову, Г. Колодко, А. Кухарева, Ф. Листа, Д. Перкінса, Дж. Стігліца, Ф. Фукуяму, К. Чулкову. Дослідженням окремих питань недосконалості наявної системи співробітництва з донорами присвячені праці таких вітчизняних вчених, як А. Базиліук, А. Бурляй, Л. Кістерський, В. Колосова, Т. Липова, М. Михайлів, Л. Мусіна, В. Нанівська, Л. Шемаєва, О. Шнірков, А. Щокін та ін.

Разом із тим аналіз опублікованих з даної проблеми робіт дозволив зробити висновок про недостатнє наукове і практичне розкриття питань формування концептуальних і методичних підходів до вирішення завдання впливу обсягів залученої МТД від міжнародних організацій на економічний розвиток України. Тема міжнародного технічного співробітництва представляє великий інтерес для дослідження і проведення наукового аналізу. Це питання поки не стало предметом широкого обговорення, і в даний час досить складно знайти видані для широкого кола читачів публікації, що зачіпають цю проблематику, що привертає особливу увагу, оскільки дозволяє дати незалежну та самостійну оцінку такому виду сприяння.

Мета статті. Оцінити значення міжнародного технічного сприяння, що надається Україні з боку міжнародних організацій з метою подальшого ефективного участі в міжнародному співтоваристві та розвитку економіки України в цілому.

На думку автора, питання міжнародного співробітництва в рамках проблематики «розвитку» є актуальним і предста-

вляє інтерес як для України, так і для провідних міжнародних організацій (МО). Основний її зміст – фінансова, технічна та інша допомога країнам в обмін на «належне управління» (good governance), «верховенство закону» (rule of law), економічні реформи, транспарентність, демократичні вибори, забезпечення прав людини, дотримання екологічних стандартів і т.п. Тема «сталого розвитку», головною складовою якої є збалансоване вирішення проблем соціально-економічного розвитку і збереження сприятливого навколишнього середовища, а також природно-ресурсного потенціалу, є свого роду доповненням проблематики «розвитку». В зв'язку з цим у сфері соціально-економічного співробітництва зберігається стратегічний курс міжнародних організацій на боротьбу з бідністю і злиднями як головними перешкодами на шляху сталого розвитку, а також сприяння використанню позитивних результатів процесів глобалізації та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в інтересах усіх членів світового співтовариства. Отже, визначення сукупного обсягу технічної допомоги міжнародних організацій дозволить визначити стратегічні напрями залучення МТД та оцінити вплив на соціально-економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу. Технічна допомога (або сприяння) – це допомога в придбанні знань і навичок у визначених сферах діяльності, зазвичай в області економіки і управління у вигляді консультації, навчання кадрів, сприяння становленню ринкових відносин і демократичних інститутів і т.д. Технічна допомога (або сприяння) – це вид безоплатної допомоги, яка надається з метою підтримки у здійсненні економічної, соціальної реформ.

Безоплатна технічна допомога – це кошти і товари, що надаються юридичним та фізичним особам країни–реципієнта, а також виконані для них роботи та надані їм послуги на безоплатній основі іноземними державами, їх федеративними і муніципальними утвореннями, міжнародними та іноземними установами, про що повинні свідчити відповідні посвідчення. Технічна допомога займає особливе місце у зовнішній допомозі і, по суті, є каталізатором фінансової допомоги, чи стосується це інвестиційних проектів або програми структурних перетворень в різних секторах економіки, які неможливі без попередніх досліджень і ретельного аналізу. Технічне сприяння – це різноманітна за змістом діяльність, фінансована і здійснювана організаціями міжнародними і національними, приватними і державними. Ця діяльність проводиться на різних рівнях при можливій співпраці з місцевими структурами.

Причинами технічного сприяння можуть виступати:

- глобальна взаємозалежність країн;
- необхідність підтримання політичної та економічної стабільності;
- принципи проведення певної зовнішньої політики;
- просування іміджу країни;
- причини гуманітарного характеру.

Як рівні технічного сприяння можна виділити:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– мікрорівень – взаємодія з певною цільовою групою шляхом надання їй різноманітних послуг (у формі навчання, консультування, фінансування, передачі ноу-хау і т.д.);

– мезорівень – взаємодія з організаціями-партнерами, спрямованими на інституційний розвиток та посилення можливостей надання якісних послуг цільової групи;

– макрорівень – взаємодія з владними органами та некомерційними організаціями, що представляють інтереси цільової групи, спрямована на формування сприятливого середовища для її функціонування.

Необхідно відзначити, що численні перетворення, що відбулися в Україні протягом останніх років, призвели до появи нових для нашої країни форм міжнародного співробітництва, спрямованих на прискорення процесу переходу до ринкової економіки і демократичного суспільства.

У даний час окремо виділяють таку форму сприяння, як консультаційно-технічна підтримка, основною метою якої є надання сприяння в досягненні поставлених політичних, економічних і соціальних цілей, у створенні високоефективної економіки, у збереженні та покращенні науково-технічного потенціалу країни, допомогу по включенню України у світове господарство і т.д.

При аналізі технічної, так само як і інших видів допомоги, що надається Україні, слід оцінювати їхню спрямованість і характер з точки зору відповідності вищим національним інтересам і пріоритетам. У загальному вигляді ефективною може бути допомога, що забезпечує:

– формування сучасної високо динамічної моделі господарювання, що створює умови для досягнення поставлених соціально-економічних цілей і використовує переваги ринкової конкуренції та державного регулювання;

– створення високоефективної економіки, здійснення прогресивних змін в її структурі, збереження і примноження науково-технічного потенціалу країни;

– досягнення високих життєвих стандартів, підвищення рівня та поліпшення якості життя населення на основі поєднання трудової та підприємницької активності з програмами соціального захисту окремих його груп;

– органічне і поетапне включення України у світове господарство, в міжнародні фінансові та інші інститути як високорозвинутої держави і рівноправного партнера; становлення інститутів громадянського суспільства і демократії на основі верховенства прав і свобод особистості.

Технічна допомога має супроводжуватися суворим контролем за цільовим використанням виділених коштів, включаючи будь-яке втручання у внутрішні справи держави.

Саме поняття «технічна допомога» механічно пов'язане з практикою сприяння країнам третього світу. Однак на українському прикладі як західні країни, так і сама Україна віддають перевагу двостороннім переговорам у різних областях, але, перш за все, в науково-технічній сфері, що, природно, потребує більш масштабної фінансової участі з боку українських партнерів. Від самих українських експертів виходить

ряд пропозицій на створення цілої системи щодо підвищення ефективності технічної допомоги, більш повного обліку в ній національних інтересів України та реальних соціально-економічних проблем, що виникають на сучасному етапі. Крім того, вони позитивно висловлюються за пропозицію переходу від одностороннього надання допомоги тієї чи іншої країною України до розвинутого двостороннього партнерства по принципу консолідації коштів, як у випадку міжнародних організацій.

Для забезпечення успішного переходу до ринкової економіки і демократії, для розвитку партнерства, поглиблення зв'язків і створення мережі на всіх рівнях, а також для інтегрування України у світову економіку технічна допомога як на двосторонній, так і на багатосторонній основі відіграє важливу роль і є значним додатковим ресурсом. Передусім йдеться про такі сфери, як розвиток інфраструктури, реформа системи соціального забезпечення, перебудова фінансового сектору, забезпечення прав та поліпшення становища жінок, розвиток приватного сектору, реструктуризація вугільної промисловості, реформа сільського господарства, запобігання безробіттю, реструктуризація державних підприємств, ядерна безпека та охорона навколишнього середовища, перепідготовка кадрів, розвиток соціальних послуг і освіти і т.д.

До конкретних форм технічного сприяння відносять: навчання, розвиток людських ресурсів і передачу досвіду та знань у вигляді занять у класах, семінарів, виробничого навчання тощо, а також надання можливостей для підвищення кваліфікації управлінських кадрів країни; здійснення політики та консультативні послуги: надання ресурсів, спрямованих на розробку, рекомендації та здійснення стратегії компанії або підприємства, надання порад у будь-якій конкретній області, консультування тощо; поставку обладнання: обладнання, пов'язане і доповнює проект технічного сприяння (але відмінне від обладнання, що відноситься до гуманітарної допомоги), наприклад, забезпечення обладнанням лікарень та навчання необхідним навичкам його використання; партнерство: програми з обміну, спрямовані на зміцнення співпраці між країнами, в яких організації-партнери працюють разом для досягнення спільних цілей на взаємовигідній основі і вносячи кожна свій внесок; дослідження: надання коштів, що використовуються для проведення досліджень, що мають на меті сприяти передачі ноу-хау; обмін з професійної та освітньої лінії: програми обміну як фахівцями, так і студентами; інформаційна технологія: заходи, метою яких є вдосконалення технічного ноу-хау по відношенню до інформаційної технології, тобто створення баз даних і т.п.; аналіз економічної діяльності: дослідження, що проводяться з метою перевірки технічної здійсненності та економічної доцільності проекту.

Основними напрямками міжнародної технічної допомоги є: сприяння у знищенні різних видів озброєнь, допомога в утилізації й переробці ядерних, хімічних компонентів, забезпечення безпеки зберігання та транспортування цих компо-

ментів, допомога в забезпеченні безпеки АЕС та інших об'єктів, пов'язаних з використанням радіоактивних матеріалів. Нарешті, екологічні програми, пов'язані із запобіганням шкідливих викидів як в атмосферу, так і у водне середовище.

Економічне співробітництво держав у рамках Організації Об'єднаних Націй є однією з найважливіших галузей міжнародного співробітництва: технічна і частково фінансова допомога надається з багатосторонніх каналів, включаючи ПРООН, спеціалізовані установи, ЮНІДО, ЮНКТАД, ЮНФПА, ФАО та ДР¹. Україна приєдналася до країн – членів ООН у 1992 році після проголошення незалежності, могода держава почала відчувати значну кількість економічних, соціальних та політичних проблем, які могли бути вирішені тільки з використанням нових підходів основаних на принципах демократичного суспільства та поваги до прав людини. Для того щоб прискорити інтеграцію України у світове суспільство, була потрібна підтримка міжнародних організацій. Організація Об'єднаних Націй стала однією з перших, хто надав таку підтримку, відкривши свій офіс у Києві.

В Україні працюють такі установи ООН: Програма розвитку ООН (ПРООН), Дитячий фонд ООН (ЮНІСЕФ), Фонд народонаселення ООН (ЮНФПА), Міжнародне агентство з атомної енергетики (МАГАТЕ), Міжнародна організація з міграції (МОМ), Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБООН), Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Міжнародна організація праці (МОП) та Об'єднана програма ООН з ВІЛ/СНІДу в Україні (ЮНЕЙДС). У країні також діють асоційовані організації ООН, такі як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк (СБ), Управління ООН з наркотиків та злочинності (УНЗ ООН) та Міжнародна фінансова корпорація (МФК), яка знаходиться у підпорядкуванні до банку. Ці установи працюють у різних сферах і мають їхні власні стратегії, але їх об'єднує загальна стратегічна ціль: допомогти народу України побудувати краще майбутнє для своєї держави.

За останні роки організації вдалося значно зміцнити роль ООН у галузі технічної допомоги Україні. Незважаючи на це, програми і підпрограми, що реалізуються, вирішують гострі економічні і соціальні проблеми та вносять свій доробок у подолання економічної кризи і усунення труднощів, хоча ця форма допомоги ще не досягла оптимальних розмірів. Специфічні інтереси України відображені в цілому ряді секторальних резолюцій – з міжнародної торгівлі, зовнішньої заборгованості, оперативної діяльності, розвитку підприємництва, зміцнення державного управління та ін. Серйозна робота проводиться в плані врахування інтересів країни в діяльності оперативних програм і фондів ООН, значно розширена фінансова база надання технічної допомоги по лінії програм і фондів ООН, укріплено в кадровому відношенні представництво в Україні.

Рішення міжнародних економічних організацій (МЕО), серед яких найбільш важливими є органи та організації системи ООН, в економічних і соціальних сферах носять характер рекомендацій. Статут ООН передбачає лише добровільний характер економічного співробітництва, що є одним з най-

важливіших принципів Статуту ООН, а також установчих документів спеціалізованих установ. Останнім часом відзначається збільшення питомої ваги так званої оперативної діяльності в робочих програмах економічних органів ООН та спеціалізованих установах. Під цим зазвичай розуміється діяльність, пов'язана з наданням технічної та частково фінансової допомоги по багатосторонніх каналах, включаючи Програму розвитку ООН, спеціалізовані установи, що виступають як агенти-виконавці ПРООН (і, крім того, мають власні програми), ЮНКТАД, ЮНІДО, різні добровільні фонди і програми (з народонаселення, сільськогосподарського розвитку, промислового розвитку і т.д.).

Фінансування діяльності з надання технічної допомоги з регулярного бюджету почалося з прийняття резолюції 58 (I) Генеральної Асамблеї від 14 грудня 1946 року, в якій Асамблея уповноважила Генерального секретаря включити в бюджет Організації Об'єднаних Націй на 1947 рік асигнування, необхідні для виконання регулярної програми в галузі соціального забезпечення. З роками ця діяльність отримала подальший розвиток в її секторальному і регіональному аспектах.

Підписання в 2011 році Рамкової програми партнерства Уряду України – ООН на 2012–2016 роки та її впровадження стало якісно новим кроком співпраці України з ООН, оскільки вперше наголос робиться на принципі партнерства та ведучої ролі української сторони у визначенні пріоритетів та цілей допомоги з боку ООН, а також спільної відповідальності за досягнення результативності співпраці, що завдяки авторитету організацій системи ООН стимулюватиме інших донорів та інвесторів до розвитку взаємовигідного партнерства з Україною.

Рамкова програма визначає основи стратегічного планування та діяльності ООН в Україні на наступні п'ять років відповідно до чотирьох головних сфер партнерства:

- стає економічне зростання і подолання бідності;
- соціальний розвиток;
- врядування та управління;
- навколишнє середовище та зміна клімату.

У досягненні визначених цілей братимуть участь 20 установ системи ООН, серед яких Програма Розвитку ООН (UNDP), Фонд народонаселення ООН (UNFPA), Дитячий фонд ООН (UNICEF), Об'єднана програма ООН з ВІЛ/СНІДу (UNAIDS), Міжнародна організація праці (ILO), Управління ООН з наркотиків та злочинності у Молдові та Україні, Всесвітня організація охорони здоров'я (WHO), Міжнародна організація з міграції (IOM), Світовий банк (WB) та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Продовольча та сільськогос-

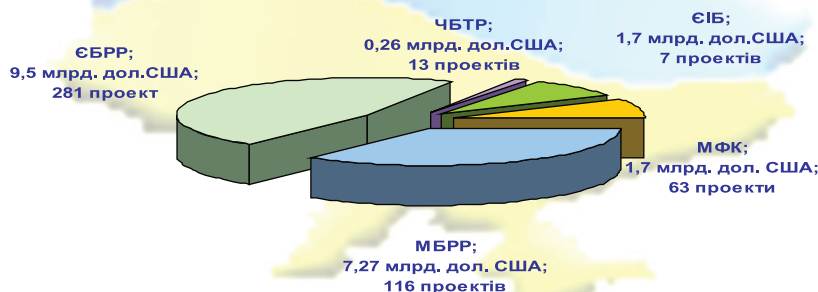
¹ ПРООН – Програма розвитку ООН (UNDP – United Nations Development Programme). ЮНІДО – Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (UNIDO – United Nations Industrial Development Organization).

ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development).

ЮНФПА – Фонд ООН в області народонаселення (UNFPA – United Nations Population Fund).

ФАО – Продовольча і сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй (FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations).

**З 1992 року в економіку України
залучено ресурсів міжнародних фінансових організацій
на суму 20,4 млрд. дол. США**



подарська організація ООН (FAO), Міжнародне агентство з атомної енергії (IAEA), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Європейська економічна комісія ООН (UNECE), Програми ООН з навколишнього середовища (UNEP), Організація ООН з питань освіти, науки та культури (UNESCO), Організація ООН з промислового розвитку (UNIDO), Управління Верховного комісара ООН у справах біженців, ООН – Жінки (UN Women).

Загальний орієнтовний обсяг ресурсів, які організації системи ООН передбачають виділити на реалізацію визначених цілей Рамкової програми, становить \$132 млн. (стале економічне зростання і подолання бідності – \$12 450; соціальний розвиток – \$64 тис.; врядування та управління – 21 585 дол. США; навколишнє середовище та зміна клімату – \$34 730).

Найбільша частка міжнародної технічної допомоги надходить в Україну від Європейського банку реконструкції та розвитку. Банк активно використовує технічну допомогу від ЄС, двосторонніх донорів та спеціальних фондів, в основному для підготовки та 41 впровадження проектів (в основному щодо інфраструктурних та енергетичних проектів та проектів підвищення енергоефективності). Сам банк зробив у 2009 році значний грантовий внесок у сумі 135 млн. євро для проектів, фінансованих з ЧФУ² та Рахунку ядерної безпеки. ІПД, – це фінансування консультантів для визначення стратегічного майбутнього української газотранспортної системи та інвестиційного плану, придатного для банківського фінансування для здійснення необхідної модернізації. Банк також буде продовжувати фінансоване донорами регуляторне та правове технічне співробітництво у ключових стратегічних галузях, включаючи газовий сектор, підвищення енергоефективності та інше. Найбільші обсяги донорської допомоги Україні надає ЄС. Протягом періоду 2005–2008 років на його частку припадало 22% від загальної суми зобов'язань донорів про надання коштів.

Значними донорами є також деякі країни – члени ЄС як у складі міжнародних організацій, так і здійснюючи адресну технічну допомогу самостійно, а саме Німеччина, Швеція,

Франція, Сполучене Королівство та Австрія, і завдяки цьому загальна сума зобов'язань щодо надання коштів від ЄС та країн ЄС досягає 40%. Міжнародні донори співпрацюють з метою створення інтегрованої платформи для обговорення політичних пріоритетів та кращої координації донорської підтримки з органами влади. Продовжується робота зі створення Стратегічної ради з технічного та фінансового співробітництва, яка об'єднає представників урядової та президентської гілок влади, та партнерів агенцій розвитку на високому рівні під егідою Ради економічних реформ. На додаток до конкретних галузей, перелічених вище, протягом наступного періоду стратегії банк розраховує більш тісно співпрацювати з ЄІБ (Європейський інвестиційний банк).

За весь період співробітництва Україні надано ресурсів від МБРР на суму \$7,27 млрд. для фінансування 116 проектів; з боку ЄБРР – на суму близько \$9,91 млрд. для впровадження 294 проектів (65% використано у приватному секторі); ЄІБ – на суму \$1,7 млрд. для семи проектів; МФК – на суму \$1,7 млрд. для 63 проектів; ЧБТР – на суму \$0,260 млрд. для 13 проектів.

Висновки

1. Підбиваючи підсумки, можна сказати, що найбільшим донором серед міжнародних організацій для України вважається Європейський банк реконструкції та розвитку, портфель якого становить 294 проекти, а загальний обсяг технічної допомоги за роки незалежної України становить близько 9,5 млрд. євро.

2. Міжнародна технічна допомога є додатковим джерелом ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних проектів соціального та економічного розвитку, що забезпечує поточну підтримку реформ щодо наближення до розвинених економік у політичному та економічному відношенні. Впровадження проектів у сфері державному секторі покращує адміністративні можливості органів виконавчої влади.

² Чорнобильський фонд «Укриття».

3. Розв'язання спільних проблем у таких напрямках, як подолання бідності, енергетика (підтримка атомних станцій, діяльність Чорнобильського фонду «Укриття») та захист довкілля, охорона здоров'я (зменшення дитячої смертності, поліпшення здоров'я матерів, обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів), забезпечення якісної освіти, забезпечення гендерної рівності, боротьба з організованою злочинністю, надійність та безпека кордонів.

4. Зменшення різниці у стандартах життя з розвиненими країнами. Адаптація національного законодавства до європейських норм та гармонізація стандартів України з нормами законодавства ЄС. Перспектива нового покоління угод про асоціацію, інтеграцію в економіку ЄС, спрощення перетину кордону ЄС

Незалежно від міжнародної організації міжнародна технічна допомога спрямована на якісні структурні зміни в економіці та на покращення соціального становища. Завдяки міжнародним організаціям, які були створені у XX столітті, Україна долає кризові явища в економічній та фінансовій сфері, вирішує проблеми бідності, епідемій, освіти, наукового розвитку. Технічне та фінансове сприяння, що надається міжнародними організаціями Україні, не є лише «широким жестом», такого роду допомога швидше відображає зацікавленість самих донорів в успішному завершенні процесу політичних та економічних реформ. У сучасних умовах технічна допомога набуває нового змісту, залучаючи все більше кількість учасників. Українська сторона бачить в цьому виді сприяння суттєву допомогу в подоланні головних гострих проблем розвитку. В умовах всезростаючого розриву в рівнях економічного розвитку між бідним і багатим населенням посилення проблеми зовнішнього боргу, скорочення офіційної допомоги на цілі розвитку і зростаючої прірви в області інформаційних технологій між країнами значення міжнародної технічної допомоги набуває особливої ваги. Враховуючи той факт, що ключовими напрямками підтримки такого роду змін в Україні є технічне співробітництво та консультування з питань політики в області системних реформ, сприяння економічному розвитку та розвитку людських ресурсів, охорона навколишнього середовища та зростання енергетичного сектору, ядерній безпеці. З урахуванням її багатоплановості і широкого впливу на всі аспекти сталого ро-

звитку, включаючи економічне зростання і викорінювання убогості, ключову роль у цій справі покликана відіграти ООН як найбільш універсальний міжнародний орган у плані повноважень та представленості країн – членів у тісній співпраці з міжнародними фінансовими і торговими інститутами (МБФР, МВФ, СОТ). Будучи міжнародною організацією з найширшим мандатом, Організація Об'єднаних Націй втілює в життя цілісний підхід до концепції безпеки людини, яка включає сприяння розвитку демократії деяких регіонів у вигляді заохочення сталого розвитку, починаючи з підпорядкування фінансової системи потребам реальної економіки, а макроекономічної стратегії та інших підходів – цілям розвитку. Перш за все мова йде про посилення нерівності і бідності. Незважаючи на очевидні досягнення світової економічної науки і науково-технічного прогресу, розрив у рівні добробуту між багатими і бідними країнами продовжує зростати. Однак у рамках технічного сприяння в Україні створюються і реалізуються ефективні програми в області розвитку, одним з головних завдань яких є сприяння реалізації однієї з Цілей Тисячоліття – до 2015 року вдвічі скоротити число осіб, що живуть в умовах крайньої убогості, та забезпечити досягнення загальних міжнародних цілей у галузі розвитку в XXI столітті.

Список використаних джерел

1. Авдеева Т.Г. Екологічна дипломатія // Міжнародне життя, 2001. – №5.
2. Герчикова І.Н. Міжнародні економічні організації. – М.: Консалтбанк, 2000.
3. Інформаційна довідка Міжнародного валютного фонду станом на серпень 2012.
4. Стратегія діяльності в Україні Європейського банку реконструкції та розвитку 2011–2014 років, 13 квітня 2011 року, Київ.
5. Річна доповідь Адміністратора за 2011 рік. – Виконавча рада Програми розвитку ООН і фонду ООН в області народонаселення, Щорічна сесія 2012 року, Нью-Йорк, 2012.
6. Річні доповіді Адміністратора ПРООН та Виконавчого директора ЮНФПА Економічній і Соціальній Раді. – Економічна і Соціальна Рада, Основна сесія 2012 року. Нью Йорк, 2012.
7. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=177850

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 911.375.(188.8)(477):351

Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

Розвиток столичного мегаполіса в сучасних умовах

У статті розглядаються особливості сучасного етапу розвитку мегаполісів та потреба в їх науково-методичному обґрунтуванні.

Ключові слова: мегаполіс, глобалізація, фінансово-економічна криза, теорія та практика управління мегаполісом.

В статье рассматриваются особенности современного этапа развития мегаполисов и потребность в их научно-методическом обосновании.

Ключевые слова: мегаполис, глобализация, финансово-экономический кризис, теория и практика управления мегаполисом.

This article discusses the features of the present stage of development cities and need for their scientific and methodical substantiation.

Keywords: megapolis, globalization, financial and economic crisis, the theory and practice of megapolis management.

Постановка проблеми. Упродовж всієї історії міста відігравали роль провідних центрів еволюції. Розвиток політики та релігії, економіки та технологій, усіх наук та мистецтв зосереджений в цьому особливому типі поселення. Зі вступом людства в останній чверті XX століття в нову фазу свого економічного розвитку, глобальний характер чого породив поняття глобалізації, стає очевидним суттєве посилення економічної потужності та політичного значення провідних

міст, стрімке підвищення їх ролі у світовому господарстві та міжнародних відносинах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням причини глобалізації, фінансово-економічної кризи присвячено багато публікацій, зокрема таких відомих вчених, як А. Філіпенко, В. Геєць, А. Кредісов, А. Кінах, Б. Данилишин, Л. Антонюк, А. Гальчинський, М. Алле, Т. Фрідмен, Ф. Уебстер та інші. Проте деякі питання з вищезазначеної проблематики потребують подальшого наукового дослідження.

Мета статті. Розкрити головні особливості сучасного етапу розвитку мегаполісів, їх науково-методичне обґрунтування. Показати і проаналізувати вплив глобалізації та світової фінансово-економічної кризи на економіку великих міст.

Виклад основного матеріалу. У сучасному світі процеси урбанізації досягли всеохоплюючого рівня, спричинили перетворення цілого ряду міст на категорію надпотужних. І сьогодні вже звичним є говорити про «мегаполіси», «агломерації», «світові» та навіть «глобальні» міста. В теорії та практиці міжнародних відносин динамічно утверджується поняття «особливої дипломатії» великих міст. Вони завдають тон не тільки розвитку своїх регіонів і країн, а й відіграють зростаючу роль у вирішенні глобальних проблем людства, у діалозі культур та цивілізацій.

У контексті глобального конкурентного лідерства переваги сучасної мережевої організації економічної діяльності з гнучкими регіонально-галузевими конфігураціями обумовлюють зростання ролі великих міст, в яких концентрується науково-технологічний і фінансово-інвестиційний потенціал. Ці-

леспрямовано створюваний сприятливий діловий клімат, можливості наднаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально-привабливі умови життєдіяльності і лідерства таких міст – локальне, національне, міжнародно-регіональне, глобальне. При цьому міста світового значення стають не тільки багато в чому автономними структурними елементами глобального ринку, а й своєрідними «пульсами правління» глобальною економікою.

В Європі міста (передусім міста-столиці та мегаполіси), як підкреслює Маніфест нової урбаністики, прийнятий Конгресом місцевих і регіональних влад Ради Європи у травні 2008 року, «стали тією частиною європейської території, яка першою та найбільш суттєво відчула на собі наслідки глобалізації, адже саме міста стали головним місцем адаптації Європи до нових технологічних, екологічних, економічних та соціальних умов, що виникли в результаті глобалізації... вільно або невільно вступили в епоху глобалізації та були вимушені відповідати на її основні виклики» [1].

Вони, як далі йдеться у цьому документі, не тільки усвідомили «ту нову роль, що покладена на них... як на «колективно діючу особу», місце для ініціатив і творчості, привілейований майданчик для виникнення нових форм життєдіяльності, соціальних взаємозв'язків та нової соціальної гнучкості... а й стикнулись одночасно з широкомасштабними соціально-економічними змінами: зменшення ролі робочого класу та деіндустріалізація територій, поглиблення соціальних відмінностей і криза народних кварталів, зростаюча міграція та старіння населення, постійне розширення площі міст і повсюдне використання автомобілю. Вони також повинні були відповісти на виклики, пов'язані з існуючими загрозами нашому навколишньому середовищу» [1].

Із поширенням з 2008 року світової фінансово-економічної кризи у мегаполісах не тільки загострюються всі існуючі проблеми, а й додаються нові, що мають характер структурно-економічних та бюджетотворюючих змін. Згорання економічної та ділової активності, зменшення фінансових та інвестиційних потоків столичні мегаполіси відчують у більшості випадків першими, адже саме вони в країнах є центрами суспільно-політичного, бізнесового та адміністративного простору в країні.

Сьогодні для того, щоб уникнути найбільш значних диспропорцій у соціально-економічному розвитку, щоб зменшити негативний вплив фінансово-економічних кризових процесів на соціальне буття людини, всі міста, та зокрема столичні мегаполіси, звертаються не тільки до запровадження суворого економічного режиму, а й до особливих, іноді інноваційних, інструментів міського управління та планування. Тому на запитання «чим стала економічна криза для розвитку міста: можливістю чи загрозою?» кожне місто має відповісти самостійно виходячи з аналізу власної ситуації. Але слід зазначити, що іноді саме стикнувшись із серйозними економічними загрозами та їх наслідками, міста у вимушеному пошуку інстру-

ментів швидкого реагування знаходять такі моделі планування свого розвитку, які врешті-решт забезпечують нові можливості зростання. Історія знає багато таких випадків. В умовах суттєвих загроз кризи відпрацювати більш ефективну стратегію свого розвитку намагається і Київ, який, безперечно, не лишився осторонь глобальної кризи.

Київ є не тільки столичним містом, а й найпотужнішим мегаполісом України, зосереджуючи на своїй території вагомую частку суспільно-політичних, фінансових, господарських, адміністративних, соціальних та культурних процесів держави. Тому кризові фактори об'єктивно позначились на переважній більшості секторів економіки, матеріальної та ділової інфраструктури міста.

Аналізуючи стан та перспективи розвитку Києва під дією кризових факторів та їх наслідків, перший тезис, на якому потрібно наголосити, це те, що місто увійшло в кризу на фоні власних внутрішніх обтяжливих умов. Будучи столицею країни з перехідною економікою, країни, де практично не завершені численні реформи і процес трансформації суспільно-політичної системи, Київ, як і всі регіони України, а можливо й більше, відчуває неусталеність державо утворюючих систем, дію фактору невизначеності у багатьох сферах економічного та просторового планування. На такі особливі порівняно з іншими столичними мегаполісами умови виходу міста із кризи мають бути зважені всі антикризові програми та заходи.

Протягом останнього десятиліття (у докризовий період) динамічний розвиток внутрішнього ринку, сприятлива світова ринкова кон'юнктура, переваги, пов'язані зі столичним статусом Києва, притік дешевої робочої сили з інших регіонів виступили вагомими чинниками економічного зростання, проте така модель економічного розвитку виявилася неспроможною адекватно відреагувати на зовнішні виклики та мінімізувати негативні наслідки світової фінансової кризи, які суттєво вплинули на загальний стан економіки міста. Вплив світової фінансової кризи та зміна тенденцій розвитку економіки позначилися на основному індикаторі економічного зростання – обсягах валової доданої вартості у м. Києві. Вже у четвертому кварталі 2008 року відбулося різке уповільнення темпу реального зростання ВДВ за рахунок інфляційного тиску, порушення фінансової стабільності на зовнішньому та внутрішньому ринках. За 2008 рік реальний приріст ВДВ становив 2,5% проти 20,5% у 2007 році, тобто скоротився майже у десять разів. При цьому забезпечено це було за рахунок приросту ВДВ у сферах транспорту та зв'язку, готелів та ресторанів, фінансовій діяльності, операцій з нерухомістю та охорони здоров'я. Водночас відчутне її скорочення відбулося в промисловості, будівництві, торгівлі [2].

Зазнало значного негативного впливу світової фінансово-економічної кризи промислове виробництво – одна з важливих ланок економіки Києва, якій належить забезпечувати життєві інтереси міста, його економічну безпеку та соціальну захищеність населення. Вже на початку 2009 року відмічалось значне згорання виробничої та інвестиційної

активності промислового комплексу. Аналіз структурних зрушень у розрізі галузей свідчить про реагування промислового комплексу міста на скорочення реалізації продукції на світових ринках і переорієнтацію його на внутрішні потреби. Погіршення фінансового стану корпоративного сектору економіки, підвищення вартості запозичень стали основною причиною глибокого згортання інвестиційної діяльності, також змінилася і структура інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності.

Споживчий ринок Києва також зазнав суттєвого негативного впливу загальноекономічних рецесійних процесів. Значна обмеженість споживчого кредитування, введення мораторію на зняття депозитних вкладень, падіння купівельної спроможності населення внаслідок зменшення доходів домогосподарств призвели до скорочення обсягів роздрібної торгівлі, передовсім товарами тривалого користування.

Крім того, лібералізація фінансового ринку в Україні обумовила вихід на нього міжнародних банківських груп, які сьогодні є активними учасниками й на місцевому ринку. Для Києва, де розташовані такі банки, разом зі світовим економічним спадом загострилися ризики банківської системи, що привернуло значну увагу до проблем присутності іноземного капіталу в банківській сфері та його використання.

Із початком кризи влада Києва постійно проводить оцінку тенденцій розвитку міста, наявних проблем і можливих ризиків, визначає завдання соціальної та економічної політики, спрямовані на зменшення негативного впливу фінансово-економічної кризи, створення сприятливих умов для посткризового розвитку з метою формування якісного та безпечного середовища в столиці. Так, за чотири роки кризи скорочення інвестиційних надходжень та процесів вплинуло на реалізацію ряду інфраструктурних та соціальних заходів, які є дуже потрібними для столиці сьогодні. Для того щоб відповісти на нові фінансово-інвестиційні режими міжнародних та вітчизняних інвесторів міською владою було змінено підходи до інвестиційної політики. У місті був реорганізований інвестиційний процес, основними принципами чого стали «єдине інвестиційне вікно» та «єдиний стандарт». Усі суб'єкти подання проектів відтепер мають єдину форму, за якою подають свої пропозиції до Головного управління економіки та інвестицій Київської міської державної адміністрації, яке після необхідного вивчення та аналізу виносить ці проекти на розгляд інвестиційної комісії. Інвестиційна комісія стала єдиним міським майданчиком з розгляду та оцінки усіх проектів.

Наприкінці березня 2012 року був проведений міжнародний інвестиційний форум, організований Київською міською державною адміністрацією, фондом «Ефективне Управління» та видавництвом The Financial Times. Його досвід виявився досить позитивним, створивши платформу для діалогу між іноземним і вітчизняним бізнесом та владою. Відтепер його планується проводити щорічно.

У форумі взяли участь більше 300 учасників з 15 країн світу, яким було презентовано проектів на суму більше 100

млрд. грн. З чотирьох «якірних проектів», які були представлені на форумі, два – будівництво четвертої лінії метрополітену та створення інноваційного парку Bionic-Hill – вже почали реалізовуватися. Одним з багатьох питань, що постає перед містами-столицями у кризовий період, є питання щодо реальності продовження реалізації стратегії, запланованих у ній заходів та проектів по досягненню стратегічних пріоритетів розвитку. Яким чином впливає (або не впливає) криза на хід реалізації стратегії, а також чи доцільно столицям (як в принципі й іншим містам) корегувати, розроблювати та приймати нові стратегії?

У Києві після тривалого підготовчого періоду було прийнято Стратегію розвитку м. Києва до 2025 року [3]. У зв'язку із цим спробуємо запропонувати кілька міркувань з приводу питань: «Чи потрібно приймати довгострокову стратегію розвитку столичного міста – мегаполіса під час економічної кризи?» та «Чи доцільно це робити? Як з погляду науково-теоретичної обґрунтованості, так і з суто практичних позицій, зважаючи на особливі соціально-економічні процеси та потреби?».

З одного боку, кризові явища впливають на всі тенденції та показники розвитку столичного мегаполісу, і насамперед, безперечно, на економічно-базові. При цьому саме на рівні столичного мегаполісу (як місця економічної концентрації) прояв кризи може мати найвищий ступінь. Це спричиняє певну деформованість та неточність вихідної аналітики при розробці стратегії, що за принципами стратегічного планування є недопустимим. В основу планувальних процедур можуть бути закладені показники та критерії, що априорі мають «кризову дельту» і можуть відхилити вектори як економічних, так і соціальних прогнозів розвитку міста.

З іншого боку, дія кризових факторів загострює певні проблеми розвитку надпотужного міста, які у звичних умовах не мають такого яскравого прояву. Це дає можливість, навпаки, закласти у прогнози та пріоритети стратегії якомога більше різносторонніх ризиків, чинників, пропорцій та тенденцій, що, навпаки, робить стратегію, прийняту з урахуванням цього, більш обґрунтованою.

Тобто однозначно відповісти на поставлене питання (чи можна вважати ефективним управлінське рішення щодо прийняття стратегії під час кризи) важко. Однак, якщо столичне місто існує без стратегічного бачення свого розвитку, не має відповідним чином узгодженої та затвердженої стратегії, це взагалі суперечить сучасним теоретико-методичним засадам розвитку такої складної соціально-економічної системи, якою він є. Тому стратегію розроблювати та приймати потрібно, але одночасно потрібно передбачити інструменти, за допомогою яких можна було б уникнути (або зменшити вплив) кризової похибки у вихідній аналітичній базі.

Такими заходами можуть бути проведення додаткових досліджень на початковому етапі розробки стратегії, залучення якомога більше зацікавлених сторін до розробки стратегії та врахування їх інтересів, застосування особливих аналітичних методів діагностики для створення належної

вихідної бази стратегії, а також спеціальна методика моніторингу та внесення змін до стратегії (коригування).

Майже півтора року в Києві велася величезна робота з підготовки Стратегії розвитку міста – першого програмного документа, що готувався не лише представниками влади та експертами, а й із залученням жителів міста, всієї київської громади. Вже на першому етапі була сформована система організаційно-інформаційного забезпечення процесу стратегічного планування. Були прийняті необхідні міські нормативні документи, сформовано комітет і робочу групу з розробки Стратегії розвитку міста із залученням представників експертного середовища, громадських організацій, підприємницьких структур та інших зацікавлених сторін.

Було сформовано групу з реалізації Стратегії, яка складає план конкретних дій та супроводжує ці процеси у розрізі конкретних ініціатив, означених у документі. 2010 року в Києві було запроваджено програмно-цільовий метод бюджетування, згідно з яким усі розпорядники коштів подають програми на кілька років із планами їх фінансування. Але не всі з цих програм відповідали цілям Стратегії, тому було проведено роботу, щоб гармонізувати всі програми та плани. При цьому Київська міська державна адміністрація працювала як на перспективу, так і на «швидкі перемоги».

Окрім іншого, досвід стратегічного планування розвитку м. Києва як столичного мегаполісу виявив проблему науково-методичного характеру щодо створення сучасної концепції управління мегаполісами. Швидкий розвиток мегаполісів та прискорені процеси урбанізації зробили міські населені пункти потужними фінансовими та креативними центрами, вплив яких на глобальну економіку в умовах сьогодення є визначальним, натомість використання для пояснення цього феномену старого методологічного апарату класичної економічної теорії вже не завжди є доцільним, адже промислова функція міст, якій в цій теорії приділяли чимало уваги, поступово втрачається, натомість фінансова, інноваційна, інтелектуальна та соціальна складові розвитку мегаполісів є найбільш значимими в постіндустріальній економіці.

І хоча дефініція «мегаполіс» вже потужно закріпилася у практиці територіального управління та інших сфер діяльності різних держав, серед фахівців і досі немає одностайного бачення щодо методології визначення та критеріїв віднесення міського поселення до цього поняття. У вітчизняній науці уточнення категоріального апарату в сфері сучасних підходів до управління мегаполісом має відбуватися одночасно по кількох фахових напрямках:

- у просторовому розумінні (архітектурно-планувальний, містобудівельний аспекти, урбаністика та ін.);
- з погляду економічної політики та економічної географії (як складної виробничо-економічної концентрованої системи,

центру фінансових потоків, центру інвестиційного попиту та пропозицій, транспортного та комунікаційного центру тощо);

- як предмету дослідження соціальних процесів, соціального управління, а також соціології;
- в екологічному менеджменті (як потужного суб'єкта взаємодії з навколишнім середовищем);
- з погляду політології та правничих наукових шкіл (як потужний суспільно-політичний центр та об'єкт політичних технологій);
- а також як один з основних об'єктів дослідження муніципального управління, нового публічного менеджменту та належного врядування.

Також видається актуальною науковою проблемою встановлення взаємозв'язку та врахування у концепції управління мегаполісом двох споріднених явищ: мегаполіс та міська агломерація навколо нього. На нашу думку, їх потрібно розглядати у комплексі, адже в сучасних умовах мегаполіси позиціонують себе як ядро певної агломерації, вбачаючи переваги в укрупненні території та підвищенні рівня керованості нею, у додатковому демографічному потенціалі та людському капіталі, у більшій різноманітності пропозицій на ринку праці, концентрації науково-освітнього, фінансово-інвестиційного та виробничого потенціалу агломерації.

Висновки

Отже, підвищення інтересу до мегаполісів та агломерацій з боку розробників регіональних та місцевих стратегій поставило на порядок денний необхідність розробки даної проблематики на теоретичному рівні. Це передбачає уточнення як самого поняття мегаполіс, так і пов'язаних з ним наукових дефініцій, побудову структурно-динамічних моделей цієї категорії міст, визначення способів регулювання агломераційних процесів, включаючи питання змістовного наповнення відповідних розділів стратегій, обґрунтування параметрів статистичної, економічної та соціологічної діагностики розвитку мегаполісів та багато інших питань.

Усі зазначені питання надзвичайно актуальні для вітчизняної практики та наукової сфери, адже мегаполіси на території України мають «особливу» історію та моделі формування.

Список використаних джерел

1. Маніфест нової урбаністики, прийнятий на 15-й Пленарній сесії Конгресу місцевих і регіональних влад Ради Європи 29 травня 2008 року, м. Страсбург // Режим доступу: https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?id=1210859&Site=COE#P41_488 Европейская хартия городов II.
2. Програма соціально-економічного розвитку м. Києва на 2010 рік, затверджена рішенням Київської міської ради від 14.05.2010 №794/4232 // Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/>
3. Стратегія розвитку Києва до 2025 року // Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/> – Заголовок з екрану.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Т.М. БУЛАХ,
к.е.н., доцент, Київський національний університет культури і мистецтв,
Л.О. ПЛАХОТНІКОВА,
к.е.н., доцент, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Особисті господарства та їхня роль у формуванні рівня добробуту сільського населення

У статті досліджується сучасний стан, результати діяльності господарств населення та їхній вплив на формування доходів сільського населення.

Ключові слова: особисті господарства населення, доходи, споживання.

В статье исследуется современное состояние, результаты деятельности хозяйств населения и их влияние на формирование доходов сельского населения.

Ключевые слова: личные хозяйства населения, доходы, потребление.

The article examines the current state, the results of farms and their impact on the incomes of the rural population.

Keywords: private farms, income, consumption.

Постановка проблеми. Діяльність господарств населення нині виступає як напрям реалізації економічних інтересів селян. Отже, господарства населення в сучасних умовах є необхідною формою створення середнього класу на селі, економічні інтереси якого ефективно реалізуються внаслідок взаємодії з економічними інтересами інших суб'єктів господарювання та держави. Тому назріла потреба здійснення наукових досліджень ролі господарств населення у продовольчому забезпеченні країни, формуванні рівня добробуту значної кількості сільського населення з врах-

уванням принципових змін у відносинах власності та форм господарювання на селі. Саме це зумовлює актуальність даної публікації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У країнах із розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага дослідженню проблем взаємозв'язку між особистими господарствами та формуванням доходів сільського населення. Вагомий внесок у вивчення цих проблем зробили такі відомі вітчизняні вчені, як С. Гудзинський, О. Онищенко, М. Орлатий, І. Прокопа, П. Саблук, М. Хвесик, В. Юрчишин, К. Якуба; зарубіжні – Л. Ван Депенель, Ж. Вілкін, Т. Дуча, Х. Каравелі, М. Кларк, Т. Лонч та багато інших. Однак в Україні ця проблема потребує подальшого дослідження.

Метою статті є дослідження сучасного стану, результатів діяльності господарств населення і їх вплив на формування доходів сільського населення.

Виклад основного матеріалу. У структурі сукупних ресурсів сільських домогосподарств традиційно вагомим залишається таке джерело ресурсів, як доходи від особистого підсобного господарства, які формували 10,9% усіх надходжень. Особисті селянські господарства (ОСГ) – це форма ведення сільськогосподарського виробництва сім'єю на відведеній їй у власність, постійне чи тимчасове користування ділянці землі для виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Вони репрезентують собою в ідеалі вторинну,

тобто додаткову до основної роботи, зайнятість громадян, що базується на їхній власності на землю та інші засоби виробництва. Але останнім часом, коли у сільській місцевості виникло і зростає безробіття, для багатьох сільських жителів – не лише пенсіонерів – селянські подвір'я є єдиним місцем прикладання праці, вагомим джерелом самозабезпечення та одержання прибутку.

Ці господарства виконують такі функції: економічні, соціальні, морально-виховні, репродуктивні, естетичні, екологічні.

До економічних функцій відноситься: забезпечення предмети довготривалого використання та продуктами харчування; виробництво високоякісної сільськогосподарської продукції; поповнення продовольчого фонду країни; підвищення рівня життя сільських мешканців та зростання їх доходів; ефективне використання ресурсів праці і засобів виробництва; налагодження виробничих зв'язків; інтеграція із аграрними формуваннями.

До соціальних – самовираження та самоадаптація до ринкових умов; розвиток традиційного сільського способу життя; покращення якості життя селян та культури сільсько-го побуту.

До морально-виховних – створення психологічного і трудового настрою, прищеплення навичок високоефективної праці; трудове виховання та розвиток особистості; закріплення кадрів на селі; професійна орієнтація підростаючого покоління; підвищення морального та професійного світогляду.

Репродуктивні – відтворення людського роду; забезпечення оптимального співвідношення статеві-вікових груп населення.

Естетичні – спілкування з природою та сприйняття її краси; організація раціонального дозвілля.

Екологічні – відповідальність за ефективне використання земельних ресурсів.

Особисті господарства сільського населення слід класифікувати:

– 1 група – господарства з найбільш слабким потенціалом (19,2%): у своєму складі мають одного–двох непрацюючих пенсіонерів; володіють до 0,5 га землі; характеризуються широкою спеціалізацією; виробництво продукції здійснюється з метою задоволення власних потреб у продуктах харчування;

– 2 група – господарства із середнім потенціалом (32,6%): у своєму складі мають двох–трьох осіб зрілого і похилого віку переважно працюючих; володіють до 1,0 га землі; виробництво продукції широкої спеціалізації; ведення господарства здійснюється з метою повного самозабезпечення сім'ї продуктами харчування і часткової реалізації їх на ринку (інколи за місцем розташування господарства або вздовж транспортних магістралей);

– 3 група – господарства з високим потенціалом (33,5%): у своєму складі мають осіб молодого і середнього віку, а також їх дітей чи батьків; обробляють до 2,0 га землі; глибше виражена спеціалізація виробництва; головною ме-

тою ведення таких господарств є їх орієнтація на реалізацію продукції для задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб всіх членів сім'ї та виховання дітей;

– 4 група – господарства, які отримали земельні паї: володіють ділянками (більше 2 га) для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (14,7%). Отже, розміри ОСГ залежать в основному від складу сім'ї. Із збільшенням чисельного складу сім'ї з'являється можливість розширення оброблюваної сім'єю земельної площі, збільшення кількості поголів'я худоби і птиці [1].

Зважаючи на світовий досвід, можна стверджувати, що через дрібні розміри селянські господарства не можуть бути перспективною розвинутою аграрного сектору на майбутнє, проте в сучасних умовах вони забезпечують основну частку у загальному об'ємі виробництва. За період 1990–2010 років частка селянських господарств у виробництві продукції сільського господарства зросла з 30,5 до 55,1%. Це ще раз засвідчує особливу роль особистих селянських господарств населення в існуванні аграрного сектору. Частка господарств населення у виробництві різних видів сільськогосподарської продукції є різною. Так, якщо основним виробником зернових, цукрових буряків, винограду, м'яса, яєць та соняшнику в Україні залишаються сільськогосподарські підприємства, то виробництво картоплі, овочів, плодів та ягід зосереджене переважно у господарствах населення. У галузі тваринництва особисті селянські господарства виступають основними виробниками за молока та вовни.

Продовжуючи дослідження особливостей сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах, необхідно визначити їхню роль у процесі землекористування, оскільки сільськогосподарські угіддя – один з основних та незамінний ресурс виробництва агропродукції. Після реформування аграрного сектору значна частина земельних угідь сільськогосподарських підприємств області перейшла у використання до особистих селянських господарств.

У 2010 році в Україні нараховувалося майже 22,5 млн. власників землі та землекористувачів, з яких 5,7 млн. громадян мали особисті селянські господарства середньої площею 0,70 га сільгоспугідь. Решта користувачів землі – це власники присадибних ділянок (9,8 млн.), ділянок для садівництва (2,7 млн.), для городництва (2,6 млн.), для дачного та гаражного будівництва (1,3 млн.) тощо [4].

Розмір земельних ділянок для ведення ОСГ за площею сільськогосподарських угідь у середньому по Україні зріс від 0,27 га в 1990 році до 0,7 га у 2010 році. Таке розширення землеволодіння і землекористування громадян відбулося за рахунок безплатного надання їм у власність і користування земельних ділянок, вилючених у колективних, державних та інших сільськогосподарських підприємств і включених у фонд земель запасу й до резервного фонду населених пунктів.

У 2010 році площа сільськогосподарських угідь, що використовуються в Україні, становить 68,9%. Тому можна зробити висновок про те, що значна частина земельних угідь

сільськогосподарського призначення вибула з використання і не обробляється.

Розвиток галузі тваринництва в сільській місцевості у 1990–2010 роках характеризується скороченням поголів'я ВРХ до 81,8%, зокрема за рахунок сільськогосподарських підприємств на 92,8%. У господарствах населення воно скоротилося на 16,1%, проте їх частка у 2010 році зросла до 66%, зокрема корів – до 70,6% порівняно з 26,1% у 1990 році. Це певною мірою пояснює зростання частки особистих селянських господарств у виробництві молока протягом досліджуваного періоду на 70,1,5%, хоча визначальним для цієї тенденції фактором слід вважати продуктивність корів, яка традиційно у цьому виді господарств є вищою. Продуктивність корів за аналізований період має тенденцію до зростання в усіх категоріях господарств. Так, у сільськогосподарських підприємствах вона зросла в середньому на 1034 кг і становила у 2010 році 3975 кг. В особистих селянських господарствах середній річний удій на корову становив у 2010 році 4110 кг, що на 35,8% більше, ніж у 1990 році.

Аналогічна ситуація спостерігається і у продуктивності м'ясних тварин. Середня вага голови ВРХ та свиней, що були здані до підприємств та організацій м'ясної промисловості, вирощених у особистих селянських господарствах, стабільно протягом аналізованого періоду перевищувала вагу тварин, вирощених у сільськогосподарських підприємствах.

Результати діяльності особистих селянських господарств свідчать, що урожайність основних культур в особистих селянських господарствах значно перевищує показники аграрних підприємств. Особливо це стосується картоплі, овочів, плодів та ягід. Примітним є той факт, що за період 1994–2010 років спостерігається зниження урожайності зернових у господарствах населення на 608 тис./т [6].

Врожайність основних сільськогосподарських культур в особистих селянських господарствах населення є основним фактором, що забезпечує їхню частку у виробництві валової продукції рослинництва, незважаючи на значно меншу порівняно з аграрними підприємствами частку у структурі сільськогосподарського землекористування.

З огляду на ситуацію з урожайністю сільськогосподарських культур у діяльності господарств населення протягом періоду 1990–2010 років характерною тенденцією є зростання валового збору картоплі на 34,5%, овочів – на 75%, цукрових буряків – на 99,7%.

У 2010 році особисті селянські господарства виробили 64,6% усієї валової продукції галузі, причому в них було зосереджено лише 16,8% усієї площі сільськогосподарських угідь України. У 2010 році в господарствах населення в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь становило 268,1 тис. грн., а в сільськогосподарських підприємствах – 26,9 тис. грн., або в 10 разів менше. Це свідчить про фінансове знекровлення і повну руйнацію матеріально-технічної бази колективних сільськогосподарських підпри-

ємств. Водночас слід зауважити, що господарства населення використовують частину ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств [5].

На відміну від великих колективних господарств у приватному секторі (фермерські, ОСГ, колективні сади і городи та дачні ділянки) переважає ручна праця і вирощування трудомістких рослинницьких культур (овочі, ягоди, картопля). За даними статистичного щорічника України, пересічне число зайнятих за рік на 100 га сільгоспугідь в усіх категоріях господарств по Україні становить 77,1 особи. У господарствах суспільного сектору цей показник становить 10,7 особи, в особистих селянських господарствах – 401,7 особи, фермерських – 11,1 особи, в колективних садівничих і городніх товариствах – майже 1000 осіб [2].

Особливості діяльності особистих селянських господарств дають підстави для узагальнюючого висновку, що за стрімкого скорочення виробництва в сільськогосподарських підприємствах у 1990 роках господарства населення поступово нарощували обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, саме вони виявилися «стабілізатором» загального розвитку сільськогосподарської галузі, маючи певні переваги щодо стійкості за кризових умов. Цей факт безпосередньо впливає на формування доходів селянських домогосподарств, будучи в умовах ринкової економіки вагомим джерелом їх утворення.

Серед соціально-економічних проблем розвитку господарств населення особливе місце належить проблемі їх доходності, що тісно пов'язана зі способами реалізації виробленої в них продукції. Суть цієї особливості полягає в тому, що економічна доцільність ведення господарства та необхідність самозабезпечення продуктами харчування селянських сімей є головними умовами існування господарств населення. Крім того, ринкова економіка та відносини в ній вимагають від товаровиробників суворого дотримання економії, дбайливого витрачання матеріальних ресурсів, запровадження заходів ресурсозбереження, нових технологій з тим, щоб знизити власні витрати виробництва та підвищити якість продукції, оскільки це єдина можливість отримати максимум прибутку.

Очевидною є обмеженість ресурсів і потенціалу господарств населення щодо забезпечення подальшого економічного зростання. Разом із тим дрібне агрогосподарювання має певні можливості й переваги для забезпечення соціального розвитку. По-перше, воно має вагомий антикризовий потенціал; економічно «помірковане» (максимізація прибутку не самоціль) й досить ефективне, насамперед за рахунок економного використання природно-ресурсного потенціалу. Дрібні форми господарювання засвідчили кращу життєздатність, виживання за період 1990–2010 років, практично «винесли на своїх плечах» агровиробництво в період трансформації вітчизняного аграрного сектору, на їхній потенціал можна розраховувати й в умовах нинішньої глобальної фінансової кризи.

По-друге, соціальна спрямованість такого господарювання є очевидною – перш за все, це засіб виживання за скрутних умов у суспільному господарстві, самореалізації, творчості, диверсифікації діяльності, аматорства, виховання у підростаючого покоління сумлінного ставлення до праці, зрештою засіб приваблення громадян до проживання в сільській місцевості, внаслідок чого забезпечується соціальний контроль на цих територіях. Завдяки значним суспільним функціям, які виконують малі форми господарювання в аграрному секторі, останнім часом їх називають соціальними господарствами.

По-третє, дрібні господарства краще «вписуються» в сформовані екосистеми, використовують невеликі земельні ділянки, зберігаючи природну специфіку ландшафтів; вони переважно екстенсивні та загалом менш екологоструктуривні й екологонебезпечні у порівнянні з великими підприємствами.

Зрештою, великі й дрібні господарства не є конкурентами, оскільки спеціалізація їх різна: перші спеціалізуються на інтенсивних комерційних культурах, а саме зернових, цукрових буряках, соняшнику; другі – переважно на трудомістких овочах, картоплі, плодах та ягодах. Зважаючи на значну палітру регіональної специфіки України, слід визнати, що в переважній більшості регіонів господарства населення становлять нині основу аграрного виробництва.

Отже, є підстави для висновку, що внутрішній ринок агропродовольства в широкому спектрі трудоемних продуктів – картоплі та овочів, плодів і ягід, молока, м'яса, яєць – забезпечуватимуть й в подальшому господарства населення. Можна прогнозувати, що вагома частка сімейних і індивідуальних фермерських господарств зберігатиметься тривалий час, становлячи, так би мовити, «контрольний пакет» аграрного сектору, який жорстко відслідковуватиметься урядом країни. Життєдіяльність фермерів дозволяє не лише зберегти сільські громади, а й не допустити деколонізації значних земельних територій країни. Отже, як видно з проведеного аналізу, засадам ринкової економіки досить добре відповідає трисекторна модель сільського господарства, яка забезпечує зрівноваженість, сталість як галузевого, так і територіального сільського розвитку. Перший субсектор – так зване соціальне сільське господарство, в якому сільськогосподарська діяльність орієнтована виключно на задоволення власних продовольчих потреб. Другий субсектор – традиційне сімейне сільське господарство, яке завдяки

кооперуванню стає конкурентним на ринку. Третій субсектор – сільське господарство високотоварних сільськогосподарських підприємств. Усі три субсектори мають більші чи менші перспективи розвитку, а відтак мають бути об'єктами державного стратегічного регулювання [3].

Висновки

Роль ОСГ у сучасних умовах вагома і на період реорганізації товарного сільськогосподарського виробництва на ринкових засадах буде певний час зростати. Необхідно усунути перешкоди у його розвитку. Як відомо, ОСГ із часів суцільної колективізації були зорієнтовані на виробництво різноманітної сільськогосподарської продукції для власного споживання. Функція самозабезпечення селянських сімей продовольством і сьогодні залишається основною для цих господарств, особливо в умовах різкого зменшення платоспроможності сільського населення. Більше того, для компенсації скорочення доходів від виробництва у суспільному секторі господарювання значна чисельність селян вимушена нарощувати товарність своїх особистих селянських господарств. Деяка частина ОСГ уже сформувалася як товаровиробники, що, у свою чергу, посилює їхню роль у розв'язанні продовольчого забезпечення міського населення через продовольчі ринки та споживчу кооперацію.

Список використаних джерел

1. Булавка Л.В. Функціонування особистих підсобних господарств населення в умовах ринкової трансформації / Л.В. Булавка. – Режим доступу: <http://intkonf.org/bulavka-lv-funktsionuvannya-osobistih-pidsobnih-gospodarstvnaselennya-v-umovah-rinkovoyi-transformatsiyi/>.
2. Онищенко О. Ефективність господарств населення / О. Онищенко // Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 60–69.
3. Підгородецький Д.О. Доходи господарств населення та шляхи подолання бідності селян / Д.О. Підгородецький. – Режим доступу: <http://ir.kneu.kiev.ua:8080/handle/2010/1113>.
4. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК / За ред. М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 269 с.
5. Саблук П.Т., Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3–14.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / за ред. О.Г. Осуленка. – К., 2011. – 560 с.

Реформування системи професійно-технічної освіти в Україні

У статті проведено аналіз елементів системи професійно-технічної освіти в Україні.

Ключові слова: професійно-технічна освіта, система професійно-технічної освіти.

В статье проведен анализ элементов системы профессионально-технического образования в Украине.

Ключевые слова: профессионально-техническое образование, система профессионально-технического образования.

Постановка проблеми. Професійно-технічна освіта (далі – ПТО) є важливим елементом економічного розвитку держави. Реформування ПТО набуває актуального значення в умовах посткризового стану економіки держави. Спеціалісти, яких готують в професійно-технічних навчальних закладах (далі – ПТНЗ), повинні допомогти Україні якнайшвидше подолати наслідки фінансової кризи та стимулювати подальший розвиток країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При написанні статті використовувалися всі відкриті джерела мережі Інтернет, що дало змогу проаналізувати сучасний стан системи ПТО в Україні та запропонувати способи її подальшого розвитку. Були використані матеріали власного дослідження та інформаційно-аналітичні матеріали Міністерства освіти і науки, молоді та спорту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Недосконалість системи ПТО призводить до гальмування процесів економічного розвитку держави, в той час як її реформування є однією з найактуальніших проблем в Україні. Тривалий час йде дискусія щодо способів і методів реформування, демократизації форм управління системою ПТО.

Мета статті – сформулювати рекомендації щодо розвитку системи ПТО в Україні.

Виклад основного матеріалу. Система ПТО як складова всієї системи освіти країни має відігравати вирішальну роль у забезпеченні економічного розвитку та задоволенні потреб громадян у професійній сфері в будь-якій країні світу.

ПТО є фундаментальним елементом для генерації покоління кваліфікованих фахівців різних спеціальностей та профільованих. Важливість ПТО як галузі освітньої системи пояснюється широким ринковим попитом на фахівців робітничого напрямку. Близько тисячі ПТНЗ, які знаходяться під підпорядкуванням Міністерства освіти і науки, молоді та спорту, здійснюють освітню діяльність в Україні та навчають майже півмільйона учнів.

За словами міністра освіти і науки, молоді та спорту Д.В. Табачника, удосконалення ПТО шляхом модернізації системи її управління, оптимізація мережі навчальних закладів, створення сучасних регіональних навчально-практичних центрів відповідного галузевого спрямування, підвищення престижності робітничих професій є пріоритетними напрямками реформування освітньої системи в цілому [1].

Державна політика у сфері професійно-технічної освіти спрямована на її розвиток та вдосконалення. Для цього було прийнято законотворчі ініціативи та проведено заходи, головною метою яких є реалізація запланованих програм. Зрозуміло, що система ПТО потребує модернізації. Постановою Кабінету Міністрів України від 13.04.2011 №495 було прийнято та затверджено Державну цільову програму розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 роки (далі – Програма), яка передбачає виділення фінансування в розмірі понад 3,5 млрд. грн.

Метою Програми є створення сприятливих умов для якісної підготовки робітничих кадрів згідно з пріоритетами державної соціально-економічної політики, орієнтованої на задоволення потреб особистості, суспільства і держави, а також забезпечення рівного доступу до професійно-технічної освіти. Основними завданнями програми є: створення умов для здобуття ПТО належної якості; удосконалення механізму управління ПТО та її фінансового забезпечення; збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг; оновлення нормативно-правової бази професійно-технічної освіти; відновлення престижності робітничих професій у суспільстві шляхом профорієнтаційної роботи з населенням; створення соціальної реклами престижності робітничих професій [2].

Позитивні результати дало інноваційне удосконалення системи професійно-технічної освіти. Національна рамка кваліфікацій стала органічним продовженням процесу реформування української системи ПТО та впровадження і розвитку кваліфікацій в державі. Одним з основних завдань її прийняття є узгодження всіх майбутніх галузевих та міжгалузевих кваліфікаційних рамок і професійних стандартів. Ефективність роботи була перевірена та оцінена європейськими освітніми установами, Радою Європи і відповідає європейським стандартам.

Потреби ринку праці є одним із головних стимуляторів модернізації професійно-технічної освіти. Важливо усвідомлювати, що для їх задоволення необхідно не тільки забезпечити достатнє фінансування та ефективний інституційний механізм управління системою освіти, а й створити умови для співпраці всіх суб'єктів освітнього процесу. Для того щоб освіта була дійсно квитком у майбутнє для людини, вона має

максимально забезпечити здобуття професійних навичок, затребуваних на ринку праці.

Ураховуючи постійно зростаючу динаміку розвитку технологій, для забезпечення зазначеної мети необхідно залучити до освітнього процесу роботодавців – як силу, що формує попит на ринку праці.

В Європі така система практикується вже досить давно. З 2003 року у Великобританії діє Рада з національних професійних стандартів. Рада координує складну систему розробки сучасних стандартів. На сьогодні зазначена система описала більш ніж 50 тис. одиниць професійних стандартів [3].

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, враховуючи міжнародний досвід, при розробці НРК та нових стандартів професійно-технічної освіти активно залучає до процесу розробки роботодавців.

За їхньої безпосередньої участі вже розроблено 34 державні стандарти, які були затверджені в 2011 році та направлені на професії, що користуються попитом. У розробці стандартів активну участь брали науковці, які визначали кваліфікаційні вимоги для кожної професії. Співпраця науковців і роботодавців стала важливим елементом забезпечення ефективності стандартів. Кожен здійснював свій внесок, спираючись на власний досвід і потреби. Яскравим прикладом їхньої співпраці став новий державний стандарт з професії «Зварник», який було розроблено спільно з Інститутом електрогазозварювання ім. Є.О. Патона Національної академії наук України. Робота з розробки та затвердження нових державних стандартів продовжується. На стадії розроблення знаходяться ще понад 60 державних стандартів з актуальних на ринку праці професій. «Деревообробник будівельний», «Верстатник широкого профілю», «Опоряджувальник будівельний», «Оператор інформаційно-комунікаційних мереж» – ці та інші стандарти проходять апробацію. У кожному укрупнену професію увійшли від трьох до п'яти монопрофесій.

Проводиться ефективна соціальна співпраця між різними суб'єктами професійно-технічної освіти. Зокрема, вже сьогодні на базі ПТНЗ функціонує 24 навчально-практичних інноваційних центри з впровадження будівельних технологій компанії «Хенкель Баутехнік Україна», 13 центрів компанії «Кнауф Маркетинг Україна».

Ще одним кроком покращення роботи системи професійно-технічної освіти стало відкриття Центру навчання кваліфікації «укладальник підлогових покриттів», який функціонує на базі Київського професійно-педагогічного коледжу імені Антона Макаренка. Центр створено за ініціативи концерну UzinUtzAG (ФРН), Міністерства з економічної співпраці і розвитку Федеративної Республіки Німеччини, Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

Державна програма розвитку професійно-технічної освіти, розроблена терміном на п'ять років, передбачає виділення фінансування в розмірі п'яти мільярдів гривень. Основним напрямом реформування професійно-технічної освіти є залучення роботодавців до участі в замовленні і формуванні нав-

чальної програми робітників. Для цього Міністерство освіти і науки, молоді та спорту готує договори між великими підприємствами і професійно-технічними училищами, які випускають спеціалістів за спеціальностями, на яких спеціалізуються організації. Саме підприємства мають вирішувати, які професії є найбільш затребуваними, скільки часу необхідно навчати спеціалістів, і відразу забирали їх до себе на практику.

Хоча Програма і передбачає виділення значного фінансування з бюджету, направлена на зміцнення навчальної бази професійно-технічних навчальних закладів і фінансується державою, але підготовка кадрів буде здійснюватися на основі державно-приватного партнерства. Також передбачається пропонування різних модулів підготовки. Якщо, наприклад, раніше кожен студент ПТНЗ навчався три роки, зараз пропонуються різні модулі: шість, вісім, дванадцять, вісімнадцять, двадцять чотири і тридцять шість місяців. Підвищити якість підготовки кадрів іншим способом, без залучення підприємств, не видається можливим.

Основними аспектами змін, що стосуються професійно-технічної освіти та мають сприяти позитивним зрушенням, є:

- оновлення змісту ПТО, визначення державних вимог щодо її якості та обсягу на рівні світових досягнень науки, техніки, технологій і передового досвіду – визначення науково обґрунтованої номенклатури професій відповідно до нових соціально-економічних і культурно-освітніх проблем та у створенні державних стандартів професійно-технічної освіти;

- оптимізація мережі ПТНЗ та структури підготовки фахівців – визначення тенденцій потреби у кадрах за професійними спрямуваннями і рівнем кваліфікації, аналіз потенціалу ПТНЗ тощо;

- удосконалення і демократизація форм управління професійно-технічною освітою – вдосконалення управління системою ПТО, впровадження нових сучасних механізмів управління;

- створення правової бази взаємовідносин професійно-технічних навчальних закладів та замовників підготовки робітничих кадрів – надання пільг підприємствам, організаціям, установам, які беруть активну участь у професійному навчанні, виділяють відповідні кошти, матеріальні цінності на розвиток професійно-технічної освіти;

- розвиток професійно-технічних навчальних закладів різних типів – створення нормативно-правової бази та організаційно-педагогічних засад діяльності нових типів ПТНЗ, впровадження ступеневої системи професійно-технічної освіти;

- участь професійно-технічних навчальних закладів у реалізації Державної програми зайнятості населення – розроблення та впровадження правової основи і механізмів працевлаштування випускників ПТНЗ, організація своєчасного методичного забезпечення професійної підготовки та перепідготовки незайнятого населення;

- фінансове та матеріально-технічне забезпечення потреб професійно-технічної освіти – розроблення нормативів матеріально-технічного забезпечення, зміцнення мате-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ріально-технічної бази, розроблення механізмів самофінансування;

- кадрове забезпечення професійно-технічної освіти – узгодження відповідно до потреб системи підготовки інженерно-педагогічних кадрів, розробка і впровадження нових механізмів у системі підвищення кваліфікації кадрів;

- наукове забезпечення професійно-технічної освіти – впровадити цільове фінансування науково-дослідних та експериментальних робіт з актуальних проблем професійно-технічної освіти;

- створення правової бази професійно-технічної освіти – розробити (оновити) та впровадити систему нормативних документів щодо організації та здійснення підготовки кваліфікованих робітників [4].

Робота системи ПТНЗ поліпшується. У 2012 році вперше сформовано держзамовлення на підготовку робітників високого рівня кваліфікації з технологічно складних і наукоємних професій та спеціальностей з отриманням освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста – всього на 4,6 тис. осіб. Українським підприємствам потрібні висококваліфіковані працівники, тому на ринку праці користуються попитом не лише спеціалісти вузького профілю, а й робітники, які володіють кількома професіями.

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту своїм наказом затвердило Положення про навчально-практичний центр (за галузевим спрямуванням) ПТНЗ. Завдяки роботі даного центру реалізовуватимуться завдання щодо впровадження в навчально-виробничий процес сучасних методик навчання, технологій, обладнання, інструментів і матеріалів. Також поліпшиться якість професійної підготовки учнів професійно-технічних навчальних закладів, забезпечиться більш ефективне виробниче навчання [5].

Необхідною зміною є підвищення престижності робітничих професій і формування показників якості підготовки випускників. Значущим елементом є проведення конкурсів фахової майстерності серед учнів і педагогічних працівників ПТНЗ.

Змінилися правила прийому до всіх навчальних закладів. Це стосується насамперед термінів подачі документів та заяв абітурієнтами. Цьогоріч у зв'язку з прийняттям закону, що стосується мов національних меншин, навчальним закладам дозволено опубліковувати Правила прийому після прийняття місцевою владою відповідного рішення, не тільки державною мовою, а й іншими мовами [6].

Проект концепції розвитку професійної освіти і навчання в Україні (2010–2020), розроблений Головним управлінням освіти і науки Дніпропетровської ОДА, забезпечує:

- оновлення державної політики в галузі освіти шляхом розроблення та введення в дію нормативно-правових актів у сфері професійної освіти;

- створення цілісної, гнучкої і відкритої системи професійної освіти та навчання робітничих кадрів;

- перехід на державно-громадське управління професійною освітою, залучення до цього процесу соціальних

партнерів, суб'єктів господарювання та інших зацікавлених сторін;

- посилення орієнтації профтехосвіти на регіональні ринки праці;

- підвищення якості освітнього процесу відповідно до рівня сучасних вимог і міжнародної конкурентоспроможності;

- нормативні обсяги бюджетного фінансування державних ПТНЗ відповідно до їх потреб і можливостей;

- підвищення соціального статусу і престижності праці педагогічних працівників;

- активніше застосування інформаційно-комунікативних технологій;

- впровадження безперервної професійно-технічної освіти;

- інтеграцію професійно-технічної освіти у світовий освітній простір [7].

Система професійно-технічних навчальних закладів постійно модернізується, враховуючи перспективні потреби економіки, демографічну ситуацію, потреби ринку праці. Удосконалення мережі ПТНЗ здійснюється за рахунок їх укрупнення. З цією метою КМУ ухвалив розпорядження про затвердження методичних рекомендацій щодо формування регіональних планів створення освітніх округів від 05.09.2012 №675–р. Ці методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення довгострокового планування розвитку регіону, формування системи навчальних закладів, необхідної для надання високоякісних освітніх послуг кожній дитині, з урахуванням ефективного використання наявних ресурсів та складання планів модернізації мережі професійно-технічних, загальноосвітніх навчальних закладів, у тому числі шкіл-інтернатів [8].

Висновки

Реформування системи професійно-технічної освіти є першочерговим завданням для органів державної влади, соціальних партнерів та інших суб'єктів освітнього процесу. До роботи потрібно залучати науковців, працівників навчальних закладів, представників органів місцевого самоврядування, роботодавців та активно використовувати міжнародний досвід. Зарубіжні країни вже давно зрозуміли, що без розвиненої ПТО неможливий ефективний економічний розвиток.

Прийняття Державної цільової програми розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 роки має стати своєрідним фундаментом для комплексної державної політики реформування системи ПТО. Активне використання міжнародного досвіду у процесі прийняття стандартів, які стосуються нових професій, забезпечить вирішення багатьох проблем, що виникають на початкових етапах впровадження нових кваліфікацій та вимог до них.

Створення освітніх округів забезпечує певну децентралізацію та демократизацію форм управління системою професійно-технічної освіти.

Список використаної літератури

1. Табачник Д. Реформування системи освіти та її зв'язок з вимогами ринку праці / Д. Табачник [Електрон. ресурс]. – 17.10.2012 / Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ua/about-ministry/47/113/>
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 13.04.2011 №495 «Про затвердження Державної цільової програми розвитку професійно-технічної освіти на 2011–2015 роки». [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/495-2011-p>
3. Сайт Центрального бюро нормативів з праці в Російській Федерації. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://cbnt.ru/analitics/professional_standarts/2012/6
4. Указ Президента України від 08.05.96 №322/96 «Про основні напрями реформування професійно-технічної освіти в Україні». [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://uazakon.com/document/spart91/inx91329.htm>
5. Супрун В. [Інтерв'ю] / В'ячеслав Супрун // «Освіта України», 17.09.2012 [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ua/comments/263-v-yacheslav-suprun-proftehosvita-modernizuetsya-intervyu-direktora-departa-mentu-profesiyno-tehnichnoyi-osviti-monmolodsportu-gazeti-osvita-ukrayini-38-vid-17.09.2012>
6. Табачник Д. [Інтерв'ю] / Дмитро Табачник // «ПЕдпреса», 26.11.2012. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://pedpresa.com/blog/zayavy-v-elektronnij-formi-podavatymut-pri-vstupi-j-na-molodshoho-spetsialista.html>
7. Проект Концепції розвитку професійної освіти і навчання в Україні (2010–2020) Головного управління освіти і науки Дніпропетровської обласної державної адміністрації. [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://osvita-dnepr.com/index.php/normativno-pravova-baza/41-profesijno-tehnichna-osvita/484-kontseptsiya-rozvitku-profesijnoyi-osviti-i-navchannya-v-ukrajini-2010-2020r-proekt>
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.09.2012 №675-р «Про схвалення методичних рекомендацій щодо складення регіональних планів створення освітніх округів та модернізації мережі професійно-технічних, загальноосвітніх навчальних закладів, у тому числі шкіл-інтернатів». [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://document.ua/pro-shvalennja-metodichnih-rekomendacij-shodo-skladennja-reg-doc112801.html>

УДК 330.101:316.422

О.О. РЕВЯКІН,
аспірант, Європейський університет

Економіко-організаційні аспекти мотивації персоналу в процесі детінізації підприємницької діяльності

У статті проведений аналіз теоретико-методологічних і практичних проблем створення та раціонального використання систем мотивації персоналу в процесі детінізації підприємницької діяльності, здійснено наукове осмислення проблем взаємозв'язку офіційної та тіньової економік, носіями яких виступають капітал і праця і відбувається через складові елементи структури тіньової економіки.

Ключові слова: мотивація персоналу, детінізація підприємницької діяльності, взаємозв'язок офіційної та тіньової економік, складові елементи структури тіньової економіки, інтереси соціальних груп, механізм корисливого розподілу.

В статье проведен анализ теоретико-методологических и практических проблем рационального использования систем мотивации персонала в процессе детенизации предпринимательской деятельности, осуществлено научное осмысление проблем взаимосвязи официальной и теневой экономик, носителями которых выступают капитал и труд.

Ключевые слова: мотивация персонала, детенизация предпринимательской деятельности, взаимосвязи официальной и теневой экономик, составляющие

структуры теневой экономики, интересы социальных групп, механизм корыстного распределения.

In the article is devoted to scientific research of the problems of correlation of the official and the shadow economics, the problems of creation and extension of the shadow economic activity, and also to possibilities of limitation of influence of the shadow sector on economic safety at a stage of total distribution.

Keywords: correlation of the official and the shadow economics, carriers of correlation, components of the structure of the shadow economy, interests of social groups, mechanism of mercenary allocation, corruption of imperious structures.

Постановка проблеми. Поширення тінізації економіки, глибина її вкоріненості в трансформаційних суспільствах зумовлює макро-, мезо- та мікроекономічні диспропорції та структурні деформації суспільно-економічного розвитку, що призводить до різкого зниження ефективності державної політики, визнання тіньової економіки однією із загроз національним інтересам країни і національній безпеці в економічній сфері. Це зумовлює об'єктивну необхідність роз-

робки теоретико-методологічної концепції щодо практичної реалізації шляхів і способів ілєгалізації підприємницької діяльності, створення та раціонального використання систем мотивації персоналу в процесі її детінізації.

Тінізація підприємницької діяльності підприємств істотно впливає не лише на їх економічну діяльність, а й на соціальні процеси, що відбуваються як на мікро-, так і на мезо- та макрорівні. Тіньова економічна діяльність притаманна багатьом суб'єктам господарювання, що пояснюється зіткненням новітніх та застарілих прав, правил і норм, готовністю суб'єктів підприємницької діяльності діяти в умовах правової невизначеності з метою задоволення власних потреб. За таких обставин поступово сформувалися неформальні правила, інфраструктура та ін., тобто практично інституціоналізація тіньової економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні питання стосовно проблем існування та функціонування тіньової економіки у вітчизняній науковій літературі за останній час набули досить активної розробки у працях таких економістів, як З. Варналій, В. Гончарова, І. Мазур, В. Мандибур, П. Михайленко, М. Павловський, В. Попович, Т. Приходько, Ю. Симачев, О. Турчинов, Ю. Цал-Цалко та ін. [1–4]. Відомі сучасні дослідження тіньової економіки в інших країнах надруковані David E.A. Giles, L.M. Tedds [5] та деяких інших закордонних публікацій.

Загалом дослідження проблем тіньової економіки в Україні ще не отримало фундаментального та комплексного відображення в науковій літературі. У вітчизняній науковій літературі питання тіньової економіки безпосередньо на мікрорівні розроблені доки ще досить поверхово. Зокрема, окремі аспекти цих проблем з'являються в періодичних публікаціях здебільшого у плані постановки питання та часткового висвітлення. Теоретичні і практичні питання тіньової економіки потребують подальшого розширення наукових досліджень. При цьому не слід виключати досвід вчених зарубіжних країн щодо цих проблем і необхідність вивчення його для використання в Україні.

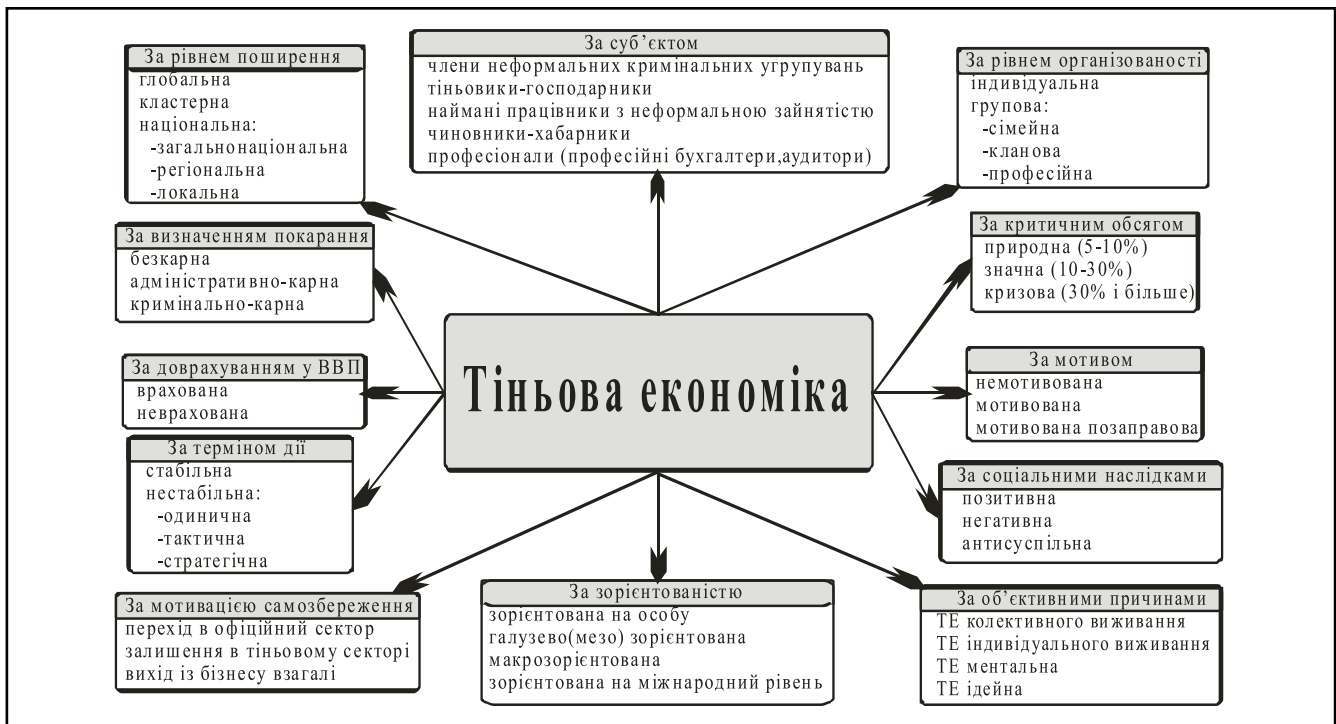
Невирішеність проблеми обумовлена такими чинниками: недостатньою розробленістю в економічній теорії категорій «офіційна економіка», «тіньова економіка» та пов'язаних з ними понять; відсутністю обґрунтованої системи показників дослідження взаємозв'язку офіційної та тіньової економіки; однобічним визначенням негативних наслідків існування тіньової економіки; необхідністю пошуку оптимального співвідношення між відкритістю економіки та мотивацією працівників та власників підприємств щодо відкритості підприємницької діяльності.

Метою статті є уточнення визначення категорії «тіньова економіка» як об'єкта економічної теорії та пов'язаних з нею інших економічних категорій; аналіз складових елементів тіньової економіки та методів її оцінки; обґрунтування економіко-організаційних складових системи мотивації персоналу щодо детінізації підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. Тіньова економіка, маючи об'єктивний характер, існує в будь-яких економічних системах. Проте в країнах з трансформаційною економікою проблема обсягів та динаміки розвитку тіньової економіки набуває особливої актуальності. Недооцінка, неврахування обсягів тіньової економіки призводить до значних помилок у визначенні як мікроекономічних показників розвитку окремих господарюючих суб'єктів, так і економічних і фінансових пропорцій реалізації економічної політики в цілому. На думку автора, зміст такого соціального явища, як «тіньова економіка», представляється, по-перше, як сукупність економічних відносин з приводу виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних благ та послуг між суб'єктами господарювання в умовах конфлікту між зростаючими їхніми потребами і обмеженими можливостями легального суспільного виробництва, що не контролюється, не враховується і не регулюється державою; по-друге, як економічна діяльність суб'єктів господарювання, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою та (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства; по-третє, як зріз суспільної свідомості, сукупність поглядів та переконань щодо легальних, напівлегальних і нелегальних форм і методів економічної діяльності в умовах суперечності між зростаючими потребами громадян і обмеженими можливостями легальної економіки; по-четверте, як тіньовий сектор економіки країни, тіньова інфраструктура, тобто матеріалізація в просторі й часі конфлікту між сучасними потребами громадян і легальними можливостями їх задоволення [6].

Для визначення економіко-організаційних аспектів мотивації персоналу щодо детінізації підприємницької діяльності необхідно систематизувати види тіньової економіки за удосконаленими класифікаційними ознаками та визначити місце тіньового сектору економіки у порівнянні з легальним. Лише при чіткому детермінуванні того чи іншого виду тіньової економіки можливе створення ефективного комплексу заходів, що забезпечить ефективну мотивацію щодо легалізації всіх видів підприємницької діяльності та визначити місце людини в створенні легального продукту [7]. Враховуючи ключові аспекти: наслідки, мотиви, рівень поширення та організованості, обсяги, суб'єкти «тіньової діяльності», пропонується така класифікація тіньової економіки (див. рис.).

Однією з основних умов підвищення ефективності мотивації праці, зацікавленості працівників та роботодавців у легалізації результатів підприємницької діяльності є визначення її критеріїв, основними з яких пропонується використовувати: можливість пристосування системи мотивації праці до конкретних умов діяльності підприємств та їх підрозділів; максимальна реалізація особистого потенціалу працівника з метою досягнення легальних результатів діяльності підприємства на основі застосування правильно підібраних засобів, методів та правил стимулювання праці; врахування цінностей та сподівань працівників; забезпечення тісного зв'язку між стиму-



Класифікація видів тіньової економіки

лючими виплатами та ефективністю праці; підтримання певної структури винагороди; максимальна реалізація інтересів як працівника, так і підприємства; систематичне оцінювання та корегування системи стимулювання праці з метою визначення її ефективності.

Однак одним з головних критеріїв ефективності системи мотивації і стимулювання праці в підприємницькій діяльності, особливо в умовах необхідності її детінізації, має бути прибуток, що забезпечує єдність вартісної форми оцінки міри праці та її оплати. Обов'язковою умовою створення ефективною системи мотивації в процесі детінізації підприємницької діяльності є встановлення раціонального співвідношення доходів від праці та власності, особливо для осіб, які є власниками та працюють на підприємстві. Соціальним наслідком вирішення цього питання є поліпшення ситуації на ринку праці, підвищення загального рівня привабливості легального способу ведення підприємницької діяльності.

У зв'язку з тим, що ніяких офіційних даних щодо обсягів прихованих видів підприємницької діяльності не існує, автором пропонується такий метод оцінки обсягів тіньової економіки, який складається із трьох етапів:

1. Розрахунок кореляційної матриці за відомими (явними) факторами. Оцінка зв'язку між чинниками.

2. Побудова моделі за допомогою використання діаграми шляхів, яка відбиває інтуїтивне бачення про те, яким чином явні і приховані змінні пов'язані між собою. Перехід від простого до складного, тобто побудування спочатку однофакторної, а потім двофакторної та, нарешті, регресійної моделі, та їх поєднання.

3. Виконання аналізу отриманих результатів структурного моделювання, далі – оцінка невідомих параметрів.

За результатами проведеного автором дослідження було з'ясовано, що на обсяг тіньового сектору підприємницької діяльності істотний вплив здійснюють: частка товарообмінних операцій у загальній кількості реалізованої продукції; індекс основних фондів. На обсяг тіньової торгівлі впливають такі явні фактори, як індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту та індекс основних фондів.

Формально регресійну модель можна записати у вигляді:

$$\begin{aligned} SE &= a_{10} * SRE + ZETA1 + S, \\ RE &= a_{11} * SRE + a_{12} * SE + ZETA2 + S \end{aligned} \quad (1)$$

де SRE – міра державного регулювання економіки, SE , RE – тіньова та реальна економіки, a_{10} , a_{11} , a_{12} – невідомі коефіцієнти, $ZETA1$, $ZETA2$ – помилки, дисперсії яких також є вільними параметрами, S – стандартна помилка.

Отримавши оцінку параметрів тіньового та реального секторів економіки, за допомогою розрахунку за формулою (1) визначимо коефіцієнт тіньовізації підприємницької діяльності як частку обсягу тіньової сфери в реальній, тобто перший коефіцієнт тіньовізації:

$$K_{(SE)i}^t = \frac{SE_i^t * 100}{OE_i^t + SE_i^t} = \frac{SE_i^t}{RE_i^t} * 100, \quad (2)$$

де $K_{(SE)i}^t$ – перший коефіцієнт тіньовізації в i -й галузі в t -му році, SE_i^t , OE_i^t , RE_i^t – відповідно тіньова, офіційна та реальна економіки в i -й галузі в t -му році.

Відповідно до цього методу отримали оцінки обсягу тіньового сектору підприємницької діяльності за деякими галузями сфери матеріального виробництва (див. табл.).

Підприємницька діяльність, очевидно, є одним із найважливіших видів діяльності людини, стан і розвиток якої постійно

Оцінки коефіцієнтів тінювізації за деякими галузями сфери матеріального виробництва України, %

	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	26,1	27,0	27,0	27,3	27,4
Сільське господарство	4,0	3,9	3,9	3,9	3,9
Транспорт	40,5	39,7	39,7	39,4	39,3
Торгівля	75,7	74,3	74,3	73,7	73,6

підпорядковуються дії соціально-економічних мотивацій. До механізмів і методів реалізації мотивацій розвитку підприємства з погляду власників слід віднести такі, як: забезпечення одержання прибутку; забезпечення соціально-економічного престижу в громаді та ін. До соціально-економічних мотивацій підприємницької діяльності з погляду найманих працівників відносяться мотивації: отримання заробітної плати за виконання завдання; отримання премій за високу якість виконання завдання; отримання складнішого завдання; отримання спеціальних винагород та ін. Тому механізм мотивації підприємницької діяльності можна представити як сукупність засобів, важелів, інших чинників, що спонукають розвиток підприємництва у напрямках вирішення найважливіших проблем даного підприємства, а також певних правил їх взаємодії, які реалізуються суб'єктом мотивації підприємницької діяльності щодо найманих працівників. До основних з таких чинників, на наш погляд, належать: можливість реалізації права на самостійну підприємницьку діяльність, можливість бути власником майна і засобів виробництва, можливість отримання прибутку (доходу). Відповідно до діючого законодавства в Україні на сьогодні має місце широкий (практично необмежений) спектр можливостей здійснення прибуткової діяльності. Цей спектр можливостей реалізується залежно від регіональних і галузевих особливостей господарського комплексу, від особисто-інтелектуальних інтересів підприємця, від здібностей та сподівань працівників тощо. Разом із тим можна виділити як найбільш типовий напрям реалізації цих можливостей – це адаптація діяльності підприємства, по-перше, до потреб ринку у продукції і послугах, по-друге, до умов ринку (конкуренції товарів та послуг), по-третє, до заповнення потреб ринку привезеними товарами та послугами. Реалізація кожного з цих напрямів часто спонукає підприємство частково або повністю скривати або певні напрями діяльності, або доходи від оподаткування [8].

Основна організаційно-економічна засада вдосконалення механізму мотивації організації персоналу підприємства, на наш погляд, може бути сформульована таким чином: для кожного працівника найвищий матеріальний достаток можливий лише в тому разі, коли цей працівник досягне найдоступнішого для нього рівня продуктивності праці за умов повної легалізації результатів його праці. До основних напрямів вдосконалення механізму мотивації діяльності персоналу підприємства за умов детінізації підприємницької діяльності, на нашу думку, слід віднести такі: підвищення конкретності показників преміювання; підвищення ролі кінцевих результатів господарювання у преміюванні працівників. Важливою складовою системи соціально-економічних мотивацій підприєм-

ництва є мотивації завоювання соціального престижу в суспільстві, у громаді. Останніми роками в Україні цей вид мотивацій широко використовується практично на всіх рівнях державного і громадсько-політичного управління. Проводяться різноманітні конкурси на здобуття звання «краща людина року», «кращий підприємець року», «кращий меценат року» тощо. Зокрема, одним з таких конкурсів є Всеукраїнський конкурс на звання «Кращий роботодавець року» [9].

Відповідно до цього підходу нами запропоновано систему показників, первинних показників, яка включає показники: обсяг виробництва; чисельність зайнятих; заробітна плата; кошти на благоустрій території підприємства; кошти на соціальну допомогу; інвестиції в основний капітал підприємства, кошти на навчання персоналу [10].

Інтегральний індекс визначається методом розрахунку середньо геометричного з добутку значень індивідуальних індексів за формулою [3]:

$$I_j = \sqrt[8]{\prod_{i=1}^8 (1 + I_{ij})} - 1, \quad (3)$$

де j – номер підприємства ($j = 1, \dots, 8$);

i – номер показника ($i = 1, \dots, 8$);

$$I_{ij} = \frac{L_i}{\sum L_{ij}} - \text{індивідуальний індекс;}$$

L_{ij} – значення первинного показника.

Висновки

Проведене комплексне дослідження наукової проблеми співіснування і взаємозв'язку офіційного та тінювого секторів економіки, місця мотивації працівників щодо детінізації підприємницької діяльності дає змогу визначити такі теоретичні узагальнення і практичні висновки: наведені терміни «офіційна економіка» та «тінюва економіка» дозволяють чітко розмежувати легальну та нелегальну економічну діяльність; осмислення тінювої економіки як економічного явища та визначення сутності та масштабів, а також факторів, які забезпечують неухильний розвиток і поширення тінювих структур, дозволяє стверджувати, що при будь-якому державному устрою ці процеси обумовлюються штучним створенням умов для їх існування та подальшого розширення. Для більш повного розуміння такого явища, як тінюва економіка, була обґрунтована структура тінювого сектору економічної діяльності, яка дозволяє: більш ширше бачити ініціативу фізичних і юридичних осіб у пошуках корисної економічної діяльності; взаємозв'язку даного виду діяльності з легальною економікою; охарактеризувати самовизначення особистості фізичної

або юридичної особи, а також їх правові та економічні умови, що призводять до соціально-політичних наслідків тіньової економічної діяльності та ін.

На основі обґрунтованої структури тіньової економіки визначено носії та основні класифікації взаємозв'язку офіційної та тіньової економічної діяльності. Класифікація взаємозв'язку офіційної та тіньової економіки дозволяє окрім негативних наслідків впливу тіньової економічної діяльності на офіційну виділити й позитиви, до яких слід віднести те, що тіньовий сектор є тимчасовим засобом виживання значної кількості населення незалежно від соціального стану. Запропоновано власний метод оцінки тіньового сектору за деякими галузями економіки, який допоможе одержувати реальні значення мікроекономічних показників офіційної економічної діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Соціально-економічні мотивації персоналу в процесі детінізації підприємницької діяльності – це сукупність чинників, що спонукають власників, керівників, менеджерів, персонал підприємств до легалізації підприємницької діяльності з метою отримання прибутку і ефективної праці.

Список використаних джерел

1. Гончарова В.А. Макроэкономический анализ процессов тенизации экономики Украины / В.А. Гончарова // Ринкова трансформація економіки. – Вип. 4. – Х.: Основа. – 1999. – С. 56–64.
2. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: Монографія / За заг. ред. З.С. Варналія К.: НІСД, 2006. – 576 с.
3. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: Монографія / І.І. Мазур. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
4. Мандыбура В. Проблемы определения объемов денежной массы, коэффициента монетизации и направлений реформирования финансового сектора Украины / В. Мандыбура, О. Ходачук // Финансовые Риски. – 1998. – №4. – С. 61–71.
5. David E. A. Giles. Taxes and the Canadian Underground Economy / David E. A. Giles, L. M. Tedds. Toronto: Canadian Tax Foundation. – 2000. – 320 p.
6. Кіржецький Ю.І. Тіньова економіка: суть та ідентифікація / Ю.І. Кіржецький // Економіка: проблеми теорії та практики: [зб. наук. праць]. – Вип. 239. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2008. – С. 343–350.
7. Черевко О.В. Мотиваційні механізми зниження тіньової діяльності у сфері підприємництва // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Фінансова політика приватизованих підприємств і механізми її реалізації (Збірник наукових праць) / НАН України. Інститут регіональних досліджень; Редкол.: відп. ред. акад. НАН України М.І. Долишній. – Львів, 2003. – Вип. 4 (XLII). – С. 289–298.
8. Полищук Е.А. Малое теневое предпринимательство в структуре рекреационного комплекса АР Крым / Е.А. Полищук, А.Н. Бузны // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Сер. «Экономические науки». – Симферополь, 2008. – Вип. 12. – С. 172–175.
9. Михайленко Д.Г. Социально-психологические методы управленческой деятельности: сущность и содержание / Д.Г. Михайленко, М.С. Доронина // Бизнес Информ. – 2008. – №1. – С. 72–77.
10. Параскеева А.М. Напрямки економічної оцінки рівня тінізації вугільної галузі // Економічні проблеми адаптації та розвитку вищої школи в умовах ринку. Зб. наук. праць Інституту економіко-правових досліджень НАН України. Ч. II. – Донецьк: ІЕПД НАНУ, 2004. – С. 135–143.

О.В. УЛЬЯНЧЕНКО,
д.е.н., професор Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

Застосування сучасного математичного апарату в консалтинговому забезпеченні агропідприємств

Стаття висвітлює особливості консалтингового забезпечення сільськогосподарських підприємств на основі сучасного математичного апарату.

Ключові слова: консалтинг, рекомендації, математичний апарат, математичні методи, консультування, інформаційні технології.

Статья освещает особенности консалтингового обеспечения сельскохозяйственных предприятий на основе современного математического аппарата.

Ключевые слова: консалтинг, рекомендации, математический аппарат, математические методы, консультирование, информационные технологии.

Article highlights the features of software consulting farmers on the basis of modern mathematics.

Keywords: consulting, advice, mathematical tools, mathematical methods, consulting, information technology.

Постановка проблеми. Розвиток і вдосконалення ринкових відносин в умовах постійно зростаючої конкуренції, потребує допомоги кваліфікованого консультанта або компанії, які спеціалізуються на наданні консалтингових послуг. Залучення консалтингових компаній відбувається тоді коли підприємство само не в змозі вирішити проблеми, що з'являються в процесі його діяльності. Саме тут і виникає потреба платити не тільки за матеріальні ресурси, але і за дослідження, аналіз та рекомендації [1].

Основною **метою статті** є розкриття значення сучасного математичного апарату для надання консалтингових послуг сільськогосподарським підприємствам.

Виклад основного матеріалу. Консультування використовує різні підходи, методи, методики, що відрізняються як якісними так і кількісними характеристиками. В кожному конкретному випадку консультант повинен вміти застосовувати необхідні методи, способи та прийоми для вирішення поставленої задачі, тобто розробляти певну технологію консультування. Отже, технологія консультування це сукупність методів, способів та прийомів, що застосовуються в певній послідовності дій – фазах, етапах, переходах з використанням технічних або програмних засобів знаходження рішення та являє собою нову консалтингову фірму або консультанта.

Консультування – це інтелектуальна діяльність, що потребує значних здібностей від консультантів. Специфічні характеристики консультанта, що відрізняють його від інших фахівців представлені в табл. 1 [2].

Консультант надає рекомендації і від нього залежить їх належне наукове обґрунтування. Для цього консультант повинен володіти сучасним математичним апаратом, що включає методи економічного аналізу, статистики, математики, теорії ймовірностей, теорії ігор, експертні оцінки тощо.

У консалтинговому забезпеченні широко використовуються математичні моделі: лінійні та нелінійні – динамічні, стохастичні в умовах ризику та невизначеності тощо, які ґрунтуються на формально-логічному апараті математики. Математична модель завжди є більш об'ємною стосовно мети та об'єкта дослідження, ніж використовуваний математичний апарат, з допомогою якого оцінюються властиво-

сті об'єкта. Математичний апарат – це чудовий музичний інструмент з величезними можливостями.

Але результати лише кількісного аналізу, одержані при використанні відповідної математичної моделі, не можуть бути єдиною переконливою підставою для прийняття певного стратегічного рішення. Навіть за умов, коли кількісний аналіз відіграє визначальну роль у прийнятті управлінських рішень, не можна досягти розбудови таких моделей управління, щоб одержати інформацію в обсязі, достатньому для обґрунтування майбутнього способу дій. Управлінські рішення завжди приймає людина; розрахунки, якими б якісними вони не були, є лише підґрунтям [3].

В консультуванні головним є правильний вибір методу консультування для досягнення визначеної мети.

Для вибору методу консультування спочатку визначають цільову сферу консультування, пасивні та активні його прийоми (табл.2).

Методи консультування поділяються на масові, групові та індивідуальні [4]. В табл. 3 представлений розподіл методів по фазах консультаційного процесу: підготовка, діагноз, планування дій, впровадження, завершення [5].

Розвиток інформаційних технологій стимулює появу нових технічних засобів для створення консультаційних систем підтримки формування рекомендацій.

Сучасні інформаційні технології все більше переходять від крапкових до комплексних, від жорстких до гнучких, від індивідуальних до сітьових.

Таблиця 1. Вимоги до консультантів

Здібності	Характеристика
Інтелектуальні здібності	• здатність аналізувати • швидке засвоєння великих інформаційних масивів • логіка, творчість та оригінальність мислення • здатність синтезувати, узагальнювати, продукувати нові ідеї
Емоційна зрілість	• чесність, об'єктивна оцінка власних можливостей • рівноваженість • незалежність поглядів • можливість протистояти пресингу
Особисті якості	• почуття власної гідності • дух підприємництва • ініціативність • ділова етика
Контактність	• вміння встановлювати контакти, оцінювати та передбачувати людські реакції • здатність входити у довіру • вміння слухати, переконувати, навчати та заохочувати
Фізичні якості	• вміння адаптуватися до роботи у інших соціально – психологічних умовах • здатність витримувати певні інтелектуальні і фізичні навантаження, стрес.

Таблиця 2. Визначення методів консультування

Цільова сфера консультування	Інформування (пасивне)	Побудова думки (активна)	Практичні дії
Стратегії	• розповсюдження інформації (зовнішня інформація)	• навчання з досвіду (внутрішня інформація)	• практикування для готовності впровадити на практиці
Методи, яким надається перевага	• доповіді • брошури • поради в засобах масової інформації • пряме індивідуальне консультування • фронтальні заняття	• групові дискусії • не прями індивідуальні розмови • ділові ігри • огляд фільмів, • інсценування	• всі методи, які надають можливість: випробувати, тренувати

Таблиця 3. Розподіл методів по фазах консультаційного процесу агропідприємства

Фази процесу консультаційного супроводу інвестиційних змін	Методи та прийоми, які застосовуються в консультуванні з інвестиційної діяльності		
	Методи економічного аналізу		Методи консультування з інвестиційної діяльності
	Методи діагностики проблем розвитку інвестиційної діяльності	Методи економічного аналізу ефективності інвестиційних змін	
ПІДГОТОВКА	Попередній діагноз інвестиційних змін Експрес-аналіз: • збір даних та загальний аналіз даних про господарство • SWOT-аналіз Методи ситуаційного аналізу Метод «часткових бюджетів» Метод порівнянь	Визначення норми прибутку Визначення показника терміну окупності інвестиційних змін	Масові методи збору інформації про клієнта: • інформаційні бюлетені • спеціалізовані журнали Індивідуальні методи: • записи та прогнози • індивідуальні бесіди
ДІАГНОЗ	Експрес-аналіз: • аналіз фінансової звітності Статистичні методи Методи математичного моделювання Графічні побудови Методи кількісного аналізу Методи причинно-наслідкового аналізу Метод силового поля Метод порівняння	Визначення стадій життєвого циклу інвестиційних змін Прогнозування обсягів інвестицій за стадіями життєвого циклу	Індивідуальні методи: • спостереження • записи • інтерв'ю • оцінка
ПЛАНУВАННЯ ДІЙ	Метод «часткових бюджетів» Метод «вартість-ефективність» Метод порівняння Методи кількісної оцінки: • метод середньої точки • метод Черчмена-Акофа Метод лотерей	Визначення структури джерел інвестицій та вартості кожної частини	Методи творчого мислення Індивідуальні бесіди Демонстрація завдань Групові методи: • дискусійні групи
ВПРОВАДЖЕННЯ	Методи якісної оцінки: • метод попарних порівнянь • метод експертної класифікації Методи кількісної оцінки	Визначення доходу та розподіл його між учасниками інвестиційних змін . Розподіл інвестицій та прибутку за роками реалізації інвестиційних змін	Групові методи: • семінари • метод case study • метод мозкової атаки • демонстраційні покази Масові методи: • випуск бюлетенів
ЗАВЕРШЕННЯ	Методи причинно-наслідкового аналізу Методи якісних та кількісних оцінок	Розрахунки річних обсягів незаконченого виробництва Визначення ефекту за роками змін	Індивідуальні методи: • листи • доповіді Демонстрація завдань

Самі інформаційно-обчислювальні системи будуються на трьох рівнях: локальному – у межах підприємства, організації; регіональному – у межах міста, області та глобальному, що об'єднує користувачів країни, континенту, всього світу.

У зв'язку із здійсненням аграрної реформи, удосконаленням земельних і майнових відносин, розвитку фермерства та підприємництва значну роль набуває наближення інформаційно – консультаційного обслуговування до сільськогосподарських виробників та застосування нових прийомів і методів роботи з ними для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Система поширення інновацій в агропромисловому виробництві вже відпрацьована в світі у вигляді системи інформаційно – консультаційного обслуговування фермерів – Екстеншн сервісу і переконливо свідчить про ефективність її дії в ринкових умовах [6].

Web-технології та Інтернет дають унікальні можливості доступу до інформації та реалізації інтерактивного дистанційного навчання і консультування. В українському сегменті Інтернет з'явилося багато сайтів для аграрників, на яких розміщено досить велику кількість корисної інформації, що до агропромислового комплексу. Це і сайт Національної асоціації сільськогосподарських дорадчих служб України (www.dorada.org.ua), Web-портал «Аграрний сектор України» (www.agroua.net) як централізований універсальний інформаційний ресурс для задоволення потреб в інформації аграрного спрямування та ін.

Висновки

У сучасному сільськогосподарському виробництві інформація є не менш важливим фактором, ніж земля, праця та капітал, проте вона не має ні форми, ні виміру, і для надання їй вигляду та форми, придатної для використання, необхідна

впорядкована система її кругообігу, яку й забезпечує інформаційно-консультаційна діяльність. Така діяльність сприяє конкурентоспроможному розвитку агропідприємств. Проте консультування є ефективним інструментом тільки у разі комбінування його з якісними і кількісними математичними методами з використанням сучасних інформаційних технологій для створення інноваційних консалтингових систем.

Список використаних джерел

1. Блинов А. О. Управленческое консультирование: Учебник для магистров / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К*», 2013. – 212 с.

2. Хміль Ф. І. Основи управлінського консультування / Ф. І. Хміль – Київ: Академвидав, 2008. – 240 с.

3. Ульянченко О. В. Дослідження операцій в економіці: Підручник / О. В. Ульянченко. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2010. – 594 с.

4. Кропивко М. Ф. Основи аграрного консалтингу: Підручник / М. Ф. Кропивко, Т. П. Кальна-Дубінюк, М. Ф. Безкровний, І. М. Криворучко. – К.: Освітня книга, 2006. – 224 с.

5. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності / В. А. Верба, Т. І. Решетняк // Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 244 с.

6. Організація інформаційно-консультаційного забезпечення АПК України / П. Т. Саблук, В. К. Скулий та ін.; За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 440 с.

УДК [336:351.746.1](005.36)

Ю.М. ПЕТРЕНКО,
здобувач, Українська Академія банківської справи Національного банку України

Механізм корпоративної соціальної відповідальності як складова забезпечення фінансової безпеки підприємств в структурі проактивної системи корпоративного управління

В статті розглянуто особливості корпоративної соціальної відповідальності через призму ресурсно-функціонального підходу; запропоновано механізм корпоративної соціальної відповідальності, як необхідного базису розвитку проактивної системи корпоративного управління та забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства; механізм корпоративної соціальної відповідальності; проактивна система корпоративного управління.

В статье рассмотрены особенности корпоративной социальной ответственности через призму ресурсно-функционального подхода; предложен механизм корпоративной социальной ответственности, как необходимого базиса для развития проактивной системы корпоративного управления и обеспечения финансовой безопасности предприятий.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия; механизм корпоративной социальной ответственности; проактивная система корпоративного управления.

The article consists corporate social responsibility overview, based on resource-functional approach; corporate social responsibility mechanism been proposed, as the basic requirement to develop proactive corporate governance system and maintain financial stability of the company.

Key words: financial stability of the company; corporate social responsibility mechanism; proactive corporate governance system.

Постановка проблеми. Однією з головних причин кризових процесів 2008–2009 років в акціонерних товариствах було визнано недосконалість системи корпоративного управління та неспроможність корпоративних структур до повного й всебічного захисту фінансових інтересів ключових груп впливу, що призвело до ослаблення не лише фінансової, а й безпеки підприємств взагалі.

Залежність між корпоративним управлінням та фінансовою безпекою підприємства характеризується прямим та зворотнім впливом. Найчастіше, для досліджень даного взаємозв'язку на мікро рівні використовуються наступні елементи корпоративного управління: склад та структуру ради директорів; структуру власності; відношення з аудитором; політику прозорості; корпоративну соціальну відповідальність [2]. Корпоративна соціальна відповідальність та механізм її дії є найменш дослідженими елементами корпоративного управління в частині впливу на фінансову безпеку підприємства, що зумовило напрями даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій аналізу проблем взаємозв'язків між фінансовою безпекою підприємства та корпоративним управлінням й корпоративною соціальною відповідальністю приділяється увага вітчизняними та іноземними дослідниками, серед яких варто відмітити: О.І. Баранов–

ського, І.А. Бланка, М. Єрмошенка, А. Чандлера, К. Ендрюса, П.Ф. Дракера, К.С. Горячової, О. Лобанова, Л.С. Мартюшевої, М. Мальської, Т. Момот, Дж.С.Колінза, В. Павлова, Н. Пойда-Носик, Н. Рудя, О.І.Уільямсона, К.Кула, Б.Коуга, Е. Шуена, Ф. Селзника, Й. Шумпетера, В.С. Каткало, О.Р. Верховської, О.П. Савичева, В. Катикало та інших авторів.

Незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, питання розвитку механізму корпоративної соціальної відповідальності залишаються недостатньо обґрунтованими, особливо в частині взаємозв'язку та взаємовпливу з фінансовою безпекою підприємства.

Метою статті є побудова механізму корпоративної соціальної відповідальності, як необхідного базису розвитку проактивної системи корпоративного управління та забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу. Динамізм середовища існування підприємницьких структур вимагає побудови проактивної системи корпоративного управління, яка б гарантувала забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства на безперервній основі в процесі досягнення стратегічних цілей його розвитку.

Основними характеристиками проактивної системи корпоративного управління пропонуємо вважати наступні положення:

- необхідність зміни критеріїв корпоративної стратегії з максимізації вартості на оптимізацію;
- удосконалення організаційної структури підприємства на основі міжфункціонального характеру впроваджувальних змін;
- забезпечення механізмів та інструментів здійснення належного контролю процесів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також результатів створення вартості;
- забезпечення спільного розвитку внутрішніх та зовнішніх можливостей підприємства з метою досягнення конкурентних переваг на ринку;

– виявлення та врахування балансу інтересів, а також каналів впливу фінансових і нефінансових стейкхолдерів на діяльність підприємства за допомогою розроблення механізму корпоративної соціальної відповідальності.

Остання характеристика проактивної системи корпоративного управління в частині гарантування фінансової безпеки має бути розкрита через призму ресурсно-функціонального підходу.

Ресурсно-функціональний підхід проявляється у розумінні важливості ресурсів підприємства для забезпечення фінансової безпеки в умовах мінливості внутрішнього та зовнішнього середовищ. Саме оптимальний баланс ресурсів в змозі гарантувати реалізацію підприємницьких можливостей, адаптацію до змін ринкової кон'юнктури та в кінцевому варіанті – досягнення конкурентних переваг і забезпечення фінансової безпеки.

Будь-які ресурси (як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ), мають бути згенеровані (отримані) підприємством в процесі діяльності. Розповсюджена в наукових джерелах теза про те, що корпоративна соціальна відповідальність спрямована на налагодження зв'язків зі стейкхолдерами, в межах ресурсно-функціонального підходу набуває нового значення, а саме: «генерування потоків ресурсів» (в тому числі і фінансових).

Створені таким чином вхідні та вихідні потоки ресурсів, використовуються підприємством з метою збільшення власної вартості та забезпечення конкурентних переваг на ринку, з одночасним задоволенням фінансових інтересів стейкхолдерів.

Слід звернути увагу на те, що створення вартості корпорації здійснюється в межах основних видів діяльності, затверджених на підприємстві. Саме тому, дослідження потоків ресурсів відповідних видів діяльності становлять першочерговий інтерес з позиції виявлення пріоритетних груп стейкхолдерів для діяльності підприємства як суб'єктів управління

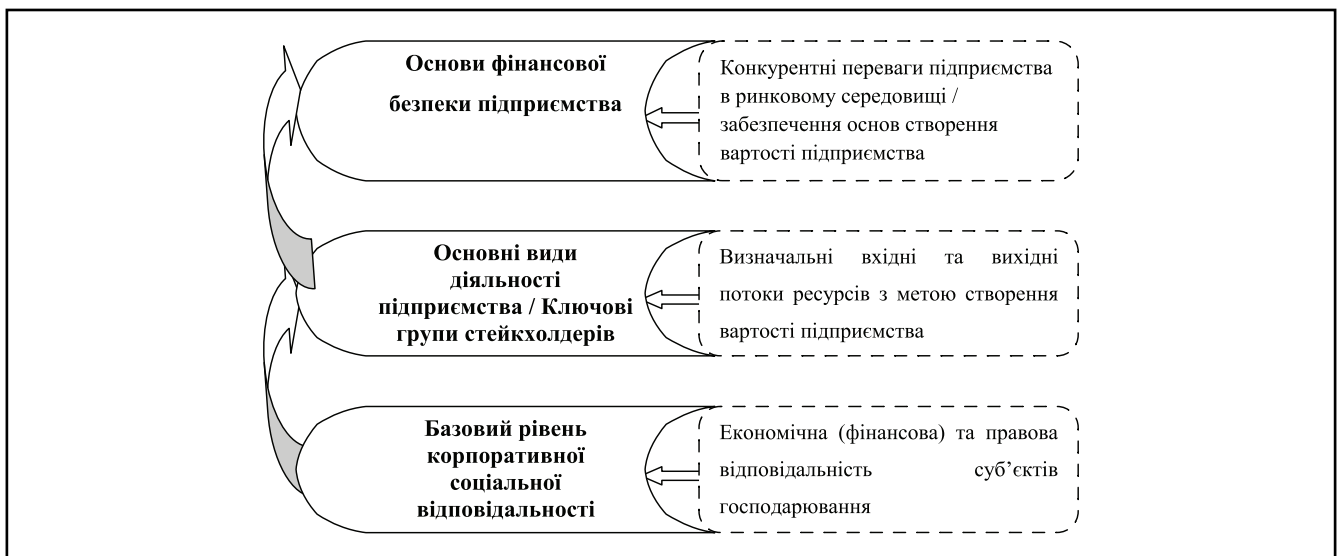


Рисунок 1. Алгоритм забезпечення основ фінансової безпеки підприємства через призму базового рівня корпоративної соціальної відповідальності

фінансовою безпекою; узгодження їх фінансових інтересів з загальними інтересами підприємства в контексті забезпечення фінансової безпеки; здійснення контролю та впливу на процес створення вартості підприємства як результату забезпечення фінансової безпеки тощо.

Це визначає спрямованість корпоративної соціальної відповідальності не на засоби, що використовує підприємство в процесі побудови системи корпоративного управління, а на кінцеві цілі – забезпечення фінансової безпеки та досягнення конкурентних переваг підприємства в ринковому середовищі.

Таке розуміння корпоративної соціальної відповідальності визначає її не як реактивним, а скоріше проактивним елементом корпоративного управління. Відповідно до вищезазначеного, в межах даного дослідження пропонується включити філантропічні, культурно-етичні, екологічні та планетарні ініціативи в структуру корпоративної соціальної відповідальності. Основу подальшого аналізу складатиме її базовий рівень (рис. 1).

Всі ризики і загрози, які впливають на фінансову безпеку залежать від фінансових інтересів, які перед собою ставлять суб'єкти господарювання та управління. Фінансові інтереси – це життєво важливі фінансові потреби особи, суб'єктів господарювання, захист і забезпечення яких за допомогою правових, економічних, політичних, кадрових, інформаційних, наукових та інших заходів гарантує фінансову незалежність та захист від внутрішніх і зовнішніх загроз. Отже, фінансові інтереси впливають з основної мети діяльності суб'єктів господарювання і стратегій господарювання [8, с. 71.]

Правильно сформовані організаційно-економічні та правові відносини на підприємстві за допомогою корпоративної соціальної відповідальності, дають змогу виконати основні завдання фінансової безпеки, а саме: забезпечити стійкий розвиток підприємства, нейтралізувати негативні дії фінансових і банківських криз і умисних дій конкурентів, тінювих структур на розвиток підприємства; запобігти агентським конфліктам між акціонерами, менеджерами і кредиторами підприємства, найбільш оптимально для підприємства притягати і використати різні джерела фінансування [13, с. 98].

Беручи до уваги вищезазначене, корпоративна соціальна відповідальність може бути визначена як організаційно-економічний та правовий елемент корпоративного управління, спрямований на забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку шляхом генерування ресурсів (потоків вартості) від широкого кола стейкхолдерів.

Систематизація літературних джерел дозволяє визначити організаційний та правовий механізми сукупністю адміністративних важелів, форм, взаємозв'язаних принципів, способів і методів цілеспрямованого впливу суб'єктів корпоративних відносин на процес прийняття рішень з метою реалізації власних інтересів, застосування яких відбувається у відповідності до правового, нормативного, інформаційного забезпечення та передбачає організацію та регулювання

діяльності корпоративних відносин [9, 10, 14, 17]. Відповідно, економічний – сукупність економічних важелів, способів та методів цілеспрямованого впливу суб'єктів корпоративних відносин на зовнішні та внутрішні економічні зв'язки підприємства з приводу формування та використання ресурсів та прибутку для забезпечення його стабільного функціонування та розвитку в інтересах цих суб'єктів [17, с. 135].

Розуміння корпоративної соціальної відповідальності як сукупності механізмів відображає систему взаємодії суб'єктів та об'єктів управління в певних умовах, передбачає набір важелів, форм, способів і використовуваних методів, з одночасним визначенням кінцевої мети такої взаємодії як для суб'єктів, так і підприємства в цілому. Досягнення конкурентних переваг в межах ресурсного підходу означає реалізацію підприємством такої стратегії створення додаткової вартості (з використанням наявних ресурсів), яка одночасно не може бути реалізована іншими підприємствами [6, с. 11]. Це також відповідає принципам ресурсно-функціонального підходу в частині подальшого виявлення та аналізу взаємозв'язків та взаємовпливу з корпоративної соціальної відповідальності та фінансовою безпекою підприємства.

Представлений таким чином механізм корпоративної соціальної відповідальності (рис. 2.) виступає дієвим елементом проактивної системи корпоративного управління та забезпечує саморегуляцію на рівні підприємства, оскільки:

- розроблений у відповідності до положень плюралістичної концепції;
 - використовує в першу чергу не лише законодавчі, а й корпоративні механізми;
 - заснований на міжфункціональному підході до управління.
- Механізм корпоративної соціальної відповідальності містить алгоритм Нвирішення трьох головних завдань, сформованих в моделі Мітчелла та агентській теорії зацікавлених сторін, а саме:
- практичного вибору ключових груп впливу стейкхолдерів серед численного розмаїття зацікавлених сторін;
 - виявлення інтересів сформованих груп стейкхолдерів та оцінка їхньої порівняльної важливості з погляду підприємства та його стратегії, що допоможе підвищити об'єктивність стратегічного аналізу та якість реалізованої стратегії через затвердження моделі взаємодії зі стейкхолдерами: інформування, реагування, залучення [опис моделей взаємодії наведено в 10, с. 122];
 - виділення важелів та каналів, за допомогою яких стейкхолдери здійснюють реалізацію своїх інтересів.

Подібний інструмент узгодження інтересів стейкхолдерів в процесі реалізації корпоративної стратегії та забезпечення фінансової безпеки не ускладнює, а навпаки – підвищує ефективність та прозорість системи управління.

Дійсно, розроблений механізм корпоративної соціальної відповідальності відповідає запропонованим ключовим характеристикам проактивної системи корпоративного управління:

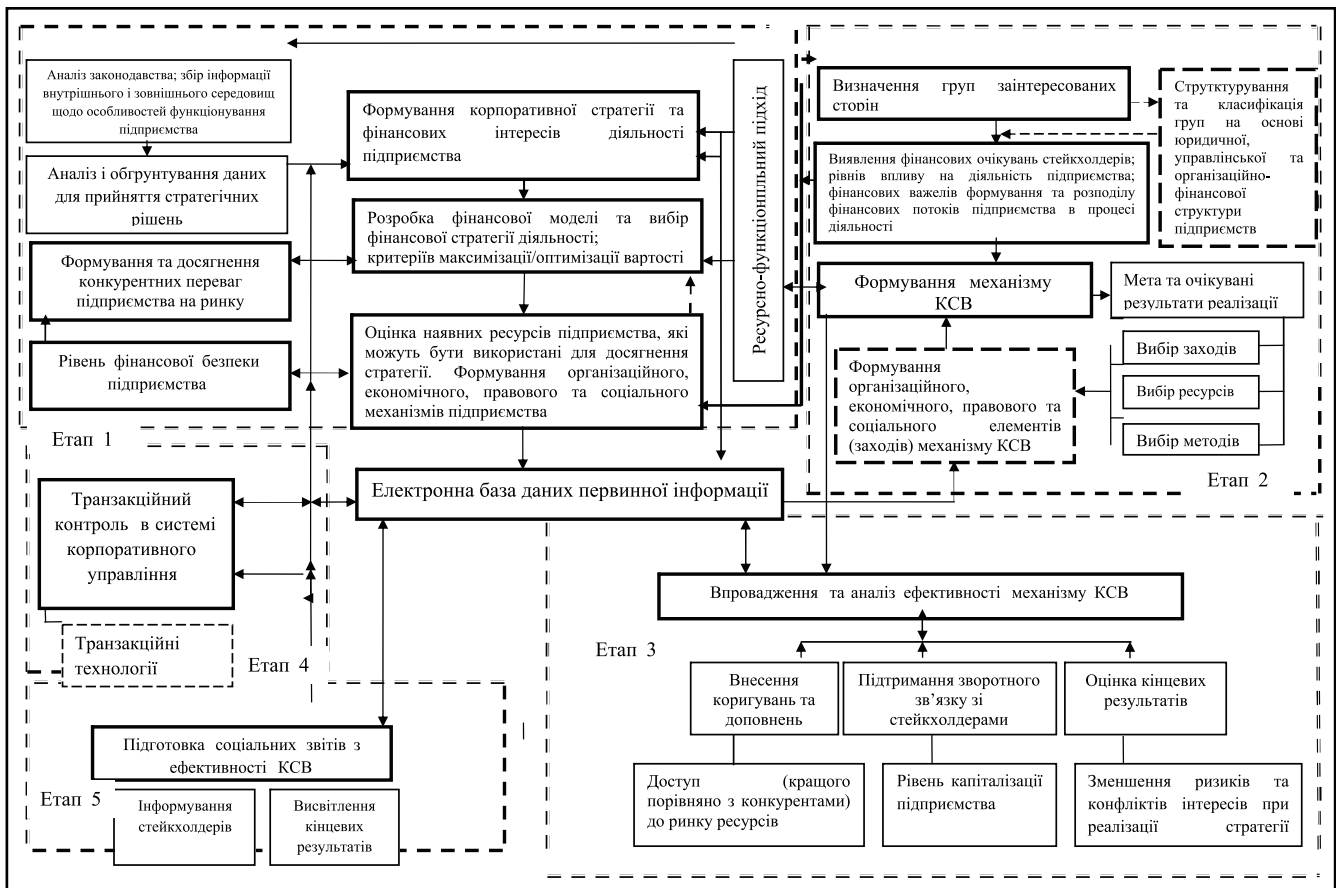


Рисунок 2. Модель механізму корпоративної соціальної відповідальності

– зміни критеріїв корпоративної стратегії з максимізації вартості на оптимізацію. Дане положення забезпечується зворотністю потоків інформації між 2 та 1 етапами механізму в частині переоцінки наявних ресурсів підприємства, які можуть бути використані для досягнення стратегії; переформування організаційного, економічного, правового та соціального механізмів підприємства; коригування фінансової моделі та фінансової стратегії діяльності на основі виявлення фінансових очікувань стейкхолдерів; рівнів впливу на діяльність підприємства; їх фінансових важелів формування та розподілу фінансових потоків підприємства;

– виявлення та врахування балансу інтересів, а також каналів впливу фінансових і нефінансових стейкхолдерів. Дане положення забезпечується процесами 2 етапу механізму, а саме структуруванням та класифікацією груп на основі юридичної, управлінської та організаційно-фінансової структури підприємства; формування організаційного, економічного, правового та соціального елементів механізму КСВ;

– удосконалення організаційної структури підприємства на основі міжфункціонального характеру впроваджувальних змін. Дане положення забезпечується зворотністю потоків інформації між 1 та 2–3 етапами механізму в частині аналізу проміжних та кінцевих результатів ефективності впровадження та реалізації як механізму в цілому, так і окремих його організаційних, економічних, правових та соціальних складових;

– забезпечення механізмів та інструментів здійснення належного контролю процесів внутрішнього та зовнішнього середовища, а також результатів створення вартості. Дане положення забезпечується зворотністю потоків інформації між 3, 4, та 1 етапами механізму в частині формування бази даних при впровадженні, реалізації та аналізі проміжних та кінцевих результатів дії механізму корпоративної соціальної відповідальності; здійсненні всебічного контролю (транзакційного контролю); переформування організаційного, економічного, правового та соціального механізмів підприємства; коригування фінансової моделі та фінансової стратегії діяльності на основі результатів транзакційного контролю; формування та досягнення конкурентних переваг підприємства на ринку; підтриманні достатнього рівня фінансової безпеки;

– забезпечення спільного розвитку внутрішніх та зовнішніх можливостей підприємства з метою досягнення конкурентних переваг на ринку. Дане положення забезпечується зворотністю потоків інформації між 3, 4, та 1 етапами механізму в частині переформування організаційного, економічного, правового та соціального механізмів підприємства за результатами транзакційного контролю тощо.

Висновки

Із зростанням залежності суб'єктів господарювання від факторів зовнішнього середовища (відповідно до ресур-

сно-функціонального підходу), підсилюється вплив ресурсних потоків стейкхолдерів на забезпечення фінансової безпеки. Відповідно, зростає значення механізму корпоративної соціальної відповідальності в оптимізації і балансуванні фінансових інтересів стейкхолдерів в процесі впровадження корпоративної стратегії, побудови системи корпоративного управління, та забезпечення фінансової безпеки зокрема.

Запропонований механізм надає чітке розуміння послідовності всіх етапів формування та генерування ресурсних потоків стейкхолдерів при створенні вартості; визначає особливості та фактори впливу організаційно-економічних та соціально-економічних механізмів при реалізації корпоративної стратегії.

Механізм корпоративної соціальної відповідальності може бути використаний у практичній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання в якості методології розвитку та впровадження проактивної системи корпоративного управління, спрямованої на підтримання конкурентної позиції підприємств на ринку та забезпечення їх фінансової безпеки.

Перспективи подальших розвідок полягають у побудові методології розрахунку рівня корпоративного управління та фінансової безпеки, які б відображали ефективність використання внутрішнього та зовнішнього потенціалів підприємства (як похідних розвитку запропонованого механізму корпоративної соціальної відповідальності) та можливість досягнення й утримання конкурентних переваг в ринковому середовищі з одночасним збільшенням вартості суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Волков Д.Л. Управление стоимостью компании: проблема выбора адекватной модели оценки [Текст] Д.Л. Волков // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – №32. – С.79–98.
2. Гизатуллин А. Корпоративное управление и финансовая эффективность компании [Електронний ресурс]: [Текст] А. Гизатуллин Режим доступу: // <http://institutiones.com/general/966-korporativnoe-upravlenie-i-finansovaya-effektivnost-kompanii-meta-analiz.html>.
3. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: дис. на здобуття ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / Л.А. Грицина. – Хмельницький, 2009. – 224 с.
4. Івасів І.Б. Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту [Текст] І.Б.Івасів // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С.87–101.
5. Ивашковская И.В. Стратегический мониторинг создания стоимости для всех стейкхолдеров компании [Текст] И.В. Ивашковская // Вестник ФА.2008. – №3 – С.69–86
6. Катяло В.С. Место и роль ресурсной концепции в развитии теории стратегического управления [Текст] В.С. Катяло // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2003. – №3(24). – с.8–17.
7. Кракос Ю.Б. Управление финансовой безопасностью предприятия [Текст] Ю.Б. Кракос, Р.О.Разгон // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1. – С.86–97.
8. Магас Н.В. Зовнішні фактори формування фінансової безпеки суб'єктів господарювання [Текст] Н.В. Магас // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2012. – №38. – С. 70–75.
9. Мальська М. П., Мандюк Н. Л., Занько Ю. С. Корпоративне управління: теорія та практика. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 360 с.
10. Михайлова Н.С. Концепція удосконалення організаційно-економічного механізму корпоративного контролю в сучасних умовах [Текст] Н.С. Михайлова // Вісник ЖДТУ. – 2001. – №4(58). – С.257–260.
11. Момот Т.В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг: монографія // Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н. В. рудь. – Х.: Фактор, 2010. – 220с.
12. Нагорнов А.В. Исследования социальной ответственности компании [Текст] А.В. Нагорнов, Солнцева М.С // Корпоративные финансы. – 2007. – №2. – С.112–132.
13. Надьон Г.О. Соціальне партнерство як складова фінансово-економічної безпеки підприємства [Текст] Г.О. Надьон, О.О. Романова, Н.О.Держак // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2012. – №38. – С. 96–98.
14. Павлов В.І. Організаційно-економічний механізм управління корпоративною власністю [Електронний ресурс]: [Текст] В.І. Павлов, О.А. Мишко // Режим доступу: nuwm.rv.ua/metods/asp/vd/v382e31.doc.
15. Петренко Ю.М. Основи забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в транзакційному середовищі / С.М. Костюк, Ю.М. Петренко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – №4.
16. Пойда-Носик Н.Н. Використання системного підходу в управлінні фінансовою безпекою підприємства [Текст] Н.Н. Пойда-Носик // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – №33. – С.158–163.
17. Черпак А.Є. Сутність та складові організаційного та економічного механізму управління корпораціями [Текст] А.Є. Черпак // Стратегія економічного розвитку України. – 2007. – №20–21. – С.131–137.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Базова інституційна матриця економічної структури	3
СНІЖКО О.В. Міжнародна конкурентоспроможність фондових ринків трансформаційних економік в умовах фінансової відкритості	9
СУШКО Д.С. Концепція суттєвості в аудиті: сутність, види, застосування в процесі виконання завдання з надання впевненості	13
ТЕПЛІНСЬКИЙ Г.В. Стратегія як основа управління корпоративною власністю	19
РИБАЛКО Н.О. Бюджетна політика України: теоретико-методичні засади, мета та основні завдання в 2012–2013 роках	24
КИРИЧЕНКО О.М. Структурні зрушення в галузях економіки: світові тенденції	27
ОСТРОВКА Е.В. Державний фінансовий аудит як домінанта державного фінансового контролю	31
ДАНІЛОВА Е.І. Переваги медіації та фасилітації перед традиційними підходами до управління корпоративними конфліктами	38
ЧЕРНЕНКО О.Л. Державне регулювання структурних змін в економіці	42
БАТИЩЕВА С.М. Державні капітальні вкладення як стимулюючий фактор розвитку інфраструктури	48

Інноваційно-інвестиційна політика

СУЛЕЙМАНОВА О.Ю. Інвестиційна діяльність ТНК: тенденції та перспективи	54
ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО Л.М., СИГАЙОВ А.О. Інноваційна культура як напрям управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств	58
МАКСИМОВИЧ В.І. Інвестиційний потенціал державного і місцевих бюджетів	61

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ПІДЛІСНИЙ П.І., БРАЙКОВСЬКА А.М. Підвищення ефективності змішаних вантажних перевезень шляхом впровадження мультимодальних технологій	67
ГОВОРУШКО Т.А., СИТНИК І.П., НЕМЧЕНКО Т.О. Загрози і небезпеки розвитку інтернет-банкінгу в Україні	74
СТАСІНЕВИЧ С.А. Особливості цінової «стандартизації» в умовах глобалізації торговельної діяльності	79
ПОПРОЗМАН О.І. Планування діяльності підприємства та його узгодженість зі стратегічними цілями і тактичними задачами	82
РЕЗНІК Н.П. Концептуальна модель організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрною сферою та особливості її реалізації	85
ПОЛЯКОВА О.В., ЄРМАК О.І. Формування первинного обліку запасів на підприємствах текстильної промисловості	89
КУЧЕРУК І.В. Застава за кредитними операціями, її сутність та окремі види застав, які забезпечують кредитні зобов'язання	93
ДЬОЛОГ Т.І. Процес стратегічного планування на підприємствах у сучасних умовах господарювання	99
ГЕРАСИМЕНКО О.М. Особливості побудови реєстру ризиків на основі ідентифікованих подій	102
ВЕЛИЧКО О.В. Стратегічні пріоритети ефективного використання земельного потенціалу сільськогосподарських підприємств	107
БЕРЕНДА Н.І., ПОТАПЕНКО Т.М. Облік доходів: питання облікової політики підприємства	111
НЕТРЕБА І.О. Роль інтернет-маркетингу у збутовій діяльності підприємства	114
БРЕЗІЦЬКА О.В. Методичні підходи щодо визначення корпоративної вартості авіатранспортних підприємств	118
КАРПУНЦОВ М.В. Програмно-цільовий метод забезпечення ризикостійкості підприємства	121
ЛИТВИНЕНКО Л.Л. Механізм адаптації авіакомпаній України до глобальних ринків авіаперевезень	127
МУСІЄНКО В.Д., ГОЛОВАНЬ О.Г. Функціонування витратного методу оцінки вартості промислового підприємства	134
САВИЦЬКИЙ Е.Е. Інноваційна компонента розвитку сільськогосподарських підприємств в Україні	138
УС Р.Л. Узагальнена класифікація видів аудиту інформаційних технологій	143
ШЕВЧЕНКО С.Ю. Управління гнучкістю та адаптацією підприємства	148
БОЙКО О.О. Методичні основи оцінки ефективності функціонування ринку сої та продуктів її переробки	153
КЛИМЕНКО Н.С. Методичні підходи до оцінки вартості підприємств, що підлягають націоналізації	158
ПЕРЕДЕРІЙ В.В. Оцінка конкурентоспроможності авіакомпаній-лідерів на ринку пасажирських авіаперевезень України	162
БИЧКОВСЬКИЙ А.Ю. Визначення факторів впливу та економічний аналіз розвитку суднобудівних підприємств	167
КОРНІЄНКО Т.М. Комплекс заходів для вдосконалення системи стратегічного управління якістю продукції на хлібопекарських підприємствах харчової промисловості	170
СКЛЯРУК І.П. Аналіз прибутку та рентабельності діяльності підприємства	174
ЮДЕНКО Є.В. Організаційно-економічна взаємодія підприємств у ланцюзі експрес-доставки вантажів	181
ЛИТВИНЕНКО І.П. Роль міжнародних організацій у процесі надання Україні міжнародної технічної допомоги	185

Розвиток регіональної економіки

КРАМАРЕНКО Р.М. Розвиток столичного мегаполіса в сучасних умовах	191
--	-----

Соціально-трудові проблеми

БУЛАХ Т.М., ПЛАХОТНІКОВА Л.О. Особисті господарства та їхня роль у формуванні рівня добробуту сільського населення	195
АВКСЕНТЬЄВ М.Ю. Реформування системи професійно-технічної освіти в Україні	199
РЕВЯКІН О.О. Економіко-організаційні аспекти мотивації персоналу в процесі детінізації підприємницької діяльності	202
УЛЬЯНЧЕНКО О.В. Застосування сучасного математичного апарату в консалтинговому забезпеченні агропідприємств	206
ПЕТРЕНКО Ю.М. Механізм корпоративної соціальної відповідальності як складова забезпечення фінансової безпеки підприємств в структурі проактивної системи корпоративного управління	209

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№2 (141) 2013 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, І.К. Бондар, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 20.12.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 25,11.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.