

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (96)**

Київ 2009

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 5 (96) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2009. – 168 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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 9 червня 1999 р. 1–05/7 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 (науковий редактор)

І.К. БОНДАР, 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

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.М. КРАСНОВ, доктор економічних наук, професор

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

С.М. КОЖЕМ'ЯКІНА,
к.е.н., провідний науковий співробітник, докторант, НДЕІ

Визначення сукупної продуктивності праці в системі показників сукупної продуктивності на макрорівні

Стаття присвячена аналізу категоріального апарату щодо визначення показників продуктивності та продуктивності праці на макроекономічному рівні, узагальненню теоретичних визначень даного показника.

Стаття посвячена аналізу категоріального апарату относительно определения показателей продуктивности и продуктивности труда на макроэкономическом уровне, обобщению теоретических определений данного показателя.

Постановка проблеми. Провідна роль продуктивності праці в економічному зростанні та підвищенні добробуту громадян на сучасному етапі розвитку загальноєвропейська. Це пов'язано із загальносвітовими тенденціями виснаженості можливостей екстенсивного розвитку господарства та високими темпами НТП. Незалежно від типу економіки в тій чи іншій країні головним джерелом зростання є збільшення продуктивності праці.

В Україні за роки реформ ситуація не тільки не покращилася, а й ускладнилася. Згідно з дослідженнями іноземних фахівців українська економіка за рівнем продуктивності праці опинилася відкинутаю назад на кілька десятиліть.

У вітчизняній практиці реформування економікою кінцевою метою виявилася прибутковість. Було втрачено контроль за відповідністю структури, якості, ціни продукції платоспроможним можливостям споживачів, а якісні показники розвитку, які мали створювати для цього передумови, зокрема продуктивність праці, залишалися поза увагою при прийнятті управлінських рішень. Проте серйозність такого становища починає усвідомлюватися не тільки спеціалістами-вченими, а й широким колом представників державних органів управління.

МОП публікує свої звіти кожні два роки, останній звіт був опублікований 2007 року, деякі прогнози на 2009 рік організацією вже зроблені. У останньому звіті організація обговорювала, перш за все, зростання показників продуктивності праці в розвинених країнах, зокрема в США, які також уже довгі роки є лідером у даній сфері, а показники цієї країни завжди показували значне зростання. США збільшили розрив з Ірландією, Францією, Люксембургом і Бельгією. Крім того, були опубліковані дані, що держави Південно-Східної Європи (які не входять в ЄС), а також Південної і Східної Азії стрімко зменшують своє відставання від провід-

них країн світу. Незважаючи на те що в цілому показники є позитивними, паралельно обговорювалися також питання неефективності використання трудових ресурсів цими країнами. Робітники в азіатських країнах працюють більше за своїх європейських колег, тим самим країна компенсує недолік технологій і капіталу в економіці. Звідси можна зробити висновок, що макроекономічна політика ефективного збільшення продуктивності праці здатна суттєво поліпшити як стан економіки країни, так і стан працівників, і це є єдиним способом зниження рівня бідності. Продуктивність праці має стати головним пріоритетом економіки кожної країни.

Виходячи з вищесказаного постає проблема впровадження показника продуктивності праці у вітчизняну систему макроекономічних показників прогнозування. Ще однією з причин впровадження показника продуктивності праці у вітчизняну практику макроекономічного прогнозування є побудова нових варіантів взаємовідносин між Україною та західними країнами в умовах поступової євроінтеграції, яка стосується всіх етапів і форм макроекономічного прогнозування. При цьому особливої актуальності набуває проблема формування системи показників прогнозу, адекватної сучасним потребам Міністерства економіки та інших уповноважених органів. В європейських країнах у системі прогнозних макроекономічних показників показник продуктивності праці є обов'язковим, у зв'язку з чим визначення продуктивності праці набуває оновленої інтерпретації. Але проведення теоретичних досліджень і обґрунтування практичного впровадження нових методичних положень неможливо без чіткого понятійного апарату. В Україні до теперішнього часу ще існують розбіжності у визначенні базових понять продуктивності. Проблема визначення поняття і змісту продуктивності як у теоретичній літературі, так і в практичній роботі викликана їх складністю і наявністю різноманітних видів ресурсів, і відповідно часом виникає плутанина понять, коли використовують поняття «продуктивність» замість «продуктивність праці».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

У 20–30–ті роки великий внесок у розробку питань продуктивності праці зробили А.К. Гастев, П.М. Кертенцев, С.Г. Струмилін, В.С. Немчинов, М. Іоффе, П. Іоффе. Вони підготували методичку і першими в радянських умовах здійснили розрахунки продуктивності праці.

Теорія продуктивності та продуктивності праці отримала значний розвиток у зарубіжних наукових роботах А.І. Анчишкіна, Є.В. Борисова, І.І. Борщевського, Л.С. Бляхмана, І.Б. Воскобойнікова, Л.М. Гатовського, Є.І. Капустіна, Д.Н. Карпухіна, В.С. Князевського, Л.А. Костіна, Є.П. Маневича, А.А. Назарова, П.С. Маслової, А.А. Френкеля, В.А. Трухова та інших економістів. Були запропоновані нові показники для її виміру на індивідуальному, локальному і суспільному рівнях. У результаті був отриманий надійний інструмент для досліджень динаміки продуктивності праці, зокрема факторного аналізу її зростання.

Що стосується вітчизняних досліджень, то вони проводяться на рівні конкретної галузі та підприємства. Багато робіт присвячено виміру та аналізу продуктивності праці на підприємствах. Теоретичні розробки щодо визначення, виміру та прогнозування продуктивності та продуктивності праці на макrorівні практично відсутні. Стосується це уточнення назви показників, що використовується на агрегованому рівні в економіці України.

Метою статті є узагальнення теоретичних визначень поняття продуктивності та продуктивності праці на основі існуючих визначень та міжнародної методології та обґрунтування впровадження показника «сукупної продуктивності праці» на макроекономічному рівні.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні багато вчених та наукових організацій використовують поняття, які базуються на використанні концепції загальної продуктивності в СНР 1968 року або «суспільного виробництва».

Слід зазначити, що і в теорії продуктивності праці накопичилося немало проблем. Сьогодні в економічній літературі використовуються поняття «сукупна продуктивність», «продуктивність праці», «сукупна факторна продуктивність і «продуктивність». Так, у роботі І.Б. Воскобойнікова [13] використовується поняття сукупної факторної продуктивності, яке стало стандартним інструментом аналізу структури економічного зростання в Росії.

Термін «продуктивність» не є нововведенням епохи промислової революції. Вважається, що філософський сенс продуктивності найбільш точно й повно було визначено у 1959 році Комітетом з продуктивності при Європейському агентстві з проблем продуктивності: «Продуктивність – це насамперед стан розуму. Це ставлення до світу, яке припускає безперервне удосконалювання всього властивого. Це переконаність у тому, що сьогодні краще, ніж учора, а завтра краще, ніж сьогодні, людина може виконувати будь-яку роботу. Зрештою, продуктивність передбачає безперервність зусиль, пов'язаних із пристосуванням економічної діяльності до умов, що постійно змінюються, застосуванням нових теорій і методів» [7].

Як результат об'єднання філософії з досвідом економічного розвитку, термін «продуктивність» набув цілісності, до того ж став одночасно філософською концепцією та об'єктивною економічною характеристикою.

І.І. Прокопенко [5] вважає, що під продуктивністю слід розуміти ступінь ефективності використання наявних ресурсів (не тільки праці, а й капіталу, сировини, землі, інформації, часу тощо) для виробництва товарів чи послуг, що відповідають потребам ринку за кількістю та якістю.

Серед українських вчених найбільш ґрунтовною науковою роботою вважаємо монографію О. Сологуб, що присвячена проблемам визначення продуктивності економіки. Автор розглядає продуктивність економіки як певну системну категорію, що відбиває ефективність соціально-економічних відносин стосовно використання факторів та умов суспіль-

ного відтворення стосовно конкретного територіального середовища [11]. Також автором дана характеристика факторної продуктивності (тобто продуктивності факторів виробництва – праці і капіталу) та вводиться декілька нових показників продуктивності. Проте сукупна факторна продуктивність не знайшла відповідного відображення як складова категорія виміру сукупної продуктивності.

При розгляді поняття сукупної продуктивності передбачається можливість вимірювання всіх чинників виробництва, в тому числі сукупної факторної продуктивності. Сукупна факторна продуктивність (total factor productivity) – загальна продуктивність всіх чинників виробництва (праці, капіталу, землі). Її зростання показує збільшення продукції, досягнуте не за рахунок нарощування чинників виробництва, а за рахунок підвищення ефективності їх використання. Внесок сукупної факторної продуктивності в збільшення продукції звичайно називають внеском інтенсивних чинників або внеском технічного прогресу в широкому сенсі слова, на відміну від внеску екстенсивних чинників – збільшення вкладень праці, капіталу і інших чинників виробництва. Іншими словами, цей макроекономічний показник називають залишком Солоу згідно з його роботою Technical Change and the Production Function. Вимірюється у вигляді різниці між показниками приросту обсягів виробництва у грошовому виразі і приросту витрат на чинники виробництва. Виступає як вимір технологічного прогресу та застосовується в моделях економічного зростання.

Світовий банк в своїх останніх дослідженнях продуктивності праці використовує поняття сукупної продуктивності факторів виробництва, а не загальної факторної продуктивності. Пов'язано це з поділом факторів виробництва на первинні та допоміжні фактори. Первинні вкладення являють собою фактори виробництва, які розглядаються як екзогенні у структурі аналізу виробництва. У статичній структурі, що лежить в основі міжнародної методології, первинні вкладення включають у себе капітал та працю. У динамічній структурі капітал стає ендогенним фактором виробництва. Допоміжні вкладення являють собою фактори виробництва, ендогенні до наявної структури, тобто такі товари та послуги, які вироблені та трансформовані або використані у процесі виробництва протягом відповідного періоду.

Отже, економічна категорія «сукупна продуктивність» за своїм змістом трактується значно ширше, ніж «продуктивність праці» та «сукупна факторна продуктивність». Через це під сукупною продуктивністю, вважаємо, слід розуміти

сукупну економію витрат живого і упредметненої праці та сукупність якісних змін праці та капіталу, тобто технічний прогрес. У ринкових умовах ефективними вважаються тільки ті з чинників, які сприяють максимальному задоволенню потреб суспільства при мінімальних витратах живої і упредметненої праці. Більшість вчених вважає, що для характеристики ефективності господарської діяльності одного показника продуктивності праці недостатньо: вимірювання має вестися по сукупності чинників, залучених у господарський обіг [11].

Серед фахівців Євростату триває процес уточнення поняття продуктивності [9]. Їх визначення полягає в тому, що «показники продуктивності є відношенням показників випуску до показників ресурсів витрат, що вводяться». У таблиці зображено види показників продуктивності, які використовуються в європейській практиці.

Види показників продуктивності Євростат класифікує по таких двох основних категоріях:

1) часткова продуктивність (однофакторна продуктивність), яка співвідносить сукупний показник випуску з одним видом ресурсів, що вводяться (праці або капіталу).

2) сукупна продуктивність чинників виробництва (багатофакторна продуктивність), яка співвідносить сукупний показник випуску з набором ресурсів, що вводяться.

Виходячи з цього в міжнародній методології розрізняються типи показників продуктивності, які класифікуються залежно від типу витрат. Однофакторні показники продуктивності в сумі формують мультифакторну продуктивність. Багатофакторна продуктивність включає однофакторну та мультифакторну продуктивність. Тобто є однофакторні, що пов'язують показник випуску з одним показником витрат (праці чи капіталу), і багатофакторні показники продуктивності (MFP), що пов'язують показник випуску з рядом витрат. Це показники продуктивності праці і капіталу і показники багатофакторної продуктивності – або у формі MFP «капітал – праця», основаної на концепції випуску як доданої вартості, або в формі «капітал – праця – енергія – матеріали – послуги» (KLEMS), основаної на концепції валового випуску.

Усі ці широкі категорії показників продуктивності мають власні переваги і недоліки. Переваги методу часткової продуктивності полягають у легкості його виміру і трактування. Його недолік полягає в тому, що на практиці випуск залежить від змін у витратах виробничих чинників, які є взаємопов'язаними і взаємодоповнючими. З іншого боку, багатофакторний підхід забезпечує об'єднання різних

Види показників продуктивності згідно з європейською класифікацією [12]

Тип показника витрат			
праця	капітал	капітал і праця	капітал, праця і проміжні витрати (енергія, матеріали, послуги)
Однофакторна продуктивність. ОФП продуктивності праці	Однофакторна продуктивність. ОФП продуктивності капіталу	Мультифакторна продуктивність. МФП продуктивності «капітал праця»	Багатофакторна продуктивність KLEMS
Однофакторні показники продуктивності		Багатофакторні показники продуктивності	

необхідних чинників і співвідносить їх з динамікою випуску, проте його недолік полягає у високих вимогах до наявності статистичних даних.

У західноєвропейських країнах перевага надається багатofакторному виміру продуктивності, яке дозволяє зіставляти результати за видами економічної діяльності всіх держав-членів ЄС [9]. Проте якщо мова йде про внутрішню економіку країни, то вживання часткового показника, тобто продуктивності праці, необхідне для галузевих зіставлень, визначення її внеску до сукупної продуктивності та економічного зростання.

Ми згодні з багатьма вченими, що узагальнюючим показником економічної ефективності залучених у господарський обіг ресурсів була і залишається продуктивність праці. Саме вона відображає ступінь прогресивності управління, розвитку науки, техніки і технології [8].

Як показує дослідження характерних особливостей економічного розвитку і зростання в нових індустріальних країнах Азії, країнах Латинської Америки та Карибського басейну, економічний розвиток на сучасному етапі базується саме на зростанні продуктивності праці, яке є частковим показником сукупної продуктивності. Чим вище рівень продуктивності праці, тим більш якісним є економічний потенціал країни, тим вище рівень добробуту нації. Не випадково підвищення продуктивності праці є одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки промислово розвинутих країн. Для сучасної України проблема підвищення продуктивності праці особливо актуальна.

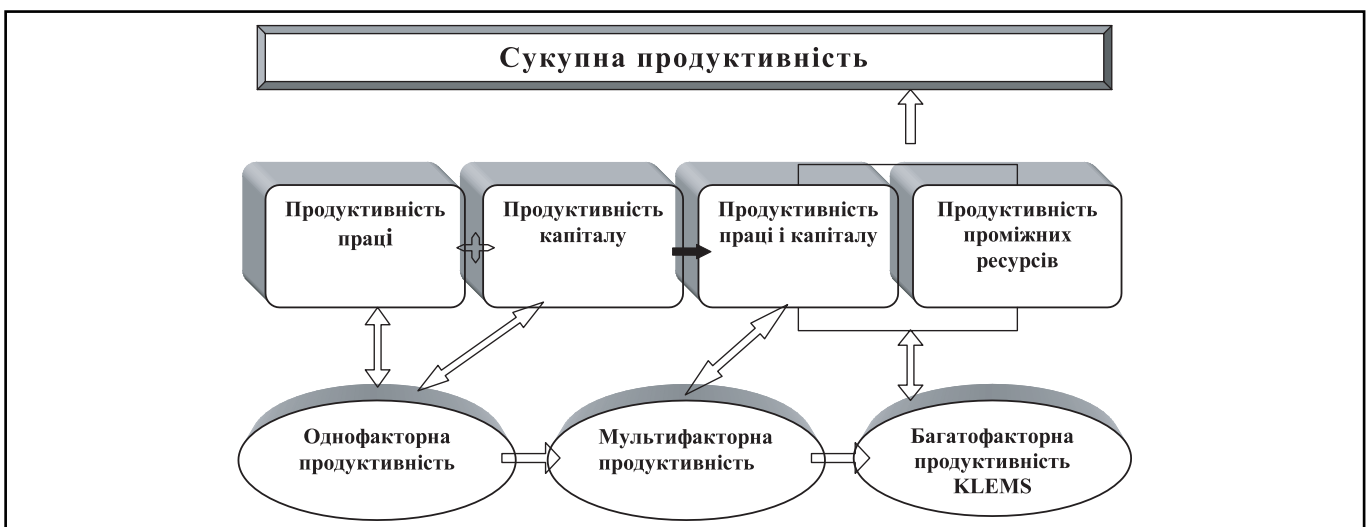
Як показує світовий досвід, темпи зростання продуктивності праці на різних ступенях розвитку суспільства були неоднакові. До промислової революції XVIII–XIX ст. продуктивність праці зростала повільно (не більше 4% за кожних десять років), оскільки основною базою виробництва залишалася ручна праця і особисто залежний від господаря працівник (раб, кріпосний селянин). Перехід від ручних знарядь праці до машин і поява особисто вільного робітника,

власника своєї робочої сили, з'явилися головними чинниками різкого зростання продуктивності праці. Машинне виробництво, що передбачає постійне вдосконалення техніки і технології, поглиблення розподілу і кооперації праці на його основі, використання досягнень науки і техніки у виробництві, привело до стрибкоподібного, різкого зростання продуктивності праці в суспільстві.

У XX сторіччі продуктивність праці почала зростати ще швидше. Незважаючи на війни та кризи, продуктивність економіки підвищувалася на 6% щорічно, подвоюючись кожні 18 років. Повільне сходження по сходах продуктивності змінилося стрімким, безперервним зростанням. За XX сторіччя продуктивність праці в розвинутих країнах зросла не в 2 рази, як від переходу до капіталістичного способу виробництва, а в 6 разів. У порівняльних цінах в США продуктивність праці зросла з \$17 тис. на працюючого до 73,1, у Великобританії з 15,8 до 55,8, у Німеччині з 11,6 до 56,2, у Японії з 3,1 до 54,9. Саме це зростання продуктивності праці стало основним джерелом зростання багатств.

Але зростання продуктивності праці супроводжувалося стрімким зростанням маси випущених товарів. Людство вперше зіткнулося з проблемою перевиробництва. Спочатку продукцію намагалися експортувати в колонії, потім почалися страшні світові війни за ринки збуту. Але продуктивність праці зростала швидше, ніж могли спожити бідні країни та колонії. І тоді було знайдено шлях, що забезпечив і зростання збуту від підвищення продуктивності праці, і стабільність економіки, – збільшення споживання власного населення через зростання зарплат і пенсій. Ідеолог економіки Джон Мейнард Кейнс показав, що частка створеного суспільного доходу, яка дістається робітникам при розподілі, має становити від 60 до 80%. Ефективність вимагає справедливості. Сьогодні у США – найліберальнішій країні світу – частка зарплат у ВВП становить 74%, а частка прибутку – менше 20%.

Але це кардинально в той час змінило систему міжнародних економічних відносин. До середини XX сторіччя між-



Місце продуктивності праці в системі показників сукупної продуктивності

державний обмін відбувався по схемі: колонії поставляють сировину і скуповують готову продукцію, метрополії – заробляють на цьому гроші. 1953 року індустріально розвинені держави спрямовували до інших багатих країн 38% свого експорту, а до бідних – 62%.

У радянські часи підвищенню продуктивності праці дійсно приділялася серйозна увага. Показники її зростання були невід'ємною складовою всіх планів. На народногосподарському рівні показник суспільної продуктивності праці визначався як відношення виробленого національного доходу до чисельності працівників, зайнятих у галузях матеріального виробництва. А по галузях економіки – в промисловості, будівництві, сільському господарстві – він розраховувався на базі показників валової, а не чистої, як по всьому народному господарству, продукції.

Ще 1920 року, коли ще не закінчилася громадянська війна, за ініціативою ВЦСПС у Москві організується Центральний інститут праці (ЦІП) – науково-дослідна установа щодо розробки, демонстрації і пропаганди принципів наукової організації праці і підготовки робітників. Згодом у країні налічувалося більше 50 науково-дослідних організацій з проблеми організації праці. Спеціальні відділи і лабораторії були створені при ВРНГ, ряді наркоматів і ін. При наркоматі РКІ було утворено Раду з наукової організації праці на чолі з В.У. Куйбишевим. У цей час у США та інших західних країнах з початку ХХ ст. формуються науково-практичні напрями, що розглядають проблеми продуктивності праці: школа наукового управління (Фредерік Тейлор), адміністративна («класична») школа в управлінні (Анрі Файоль), школа «людських відносин» (Елтон Мейо) і ін. В Україні в останні 10–15 років у теорії і практиці управління продуктивністю праці спостерігалось майже повне затишшя. Вітчизняна соціологія праці і особливо колись процвітаюча промислова соціологія майже зійшли нанівець. Існують окремі, незв'язані в єдину доктрину розробки, в економічній практиці практично втрачені такі поняття, як «продуктивність праці», «організація праці», «нормування праці», «умови праці», «мотивація праці» та інші.

Як видно із зазначеного, підвищення продуктивності праці в змозі кардинально змінити темпи і якість економічного зростання України, яка має неабиякий природний, географічний та людський потенціал.

В економічній науці поняття продуктивності праці досліджено достатньо широко. А.М. Омаров [5], розглядаючи сутність продуктивності праці, вказував, що продуктивність праці виступає як результат розвитку продуктивної сили й інтенсивності праці, породжених функціонуванням відповідно двох сторін праці (конкретної праці і праці як витрати людської енергії).

За твердженням Л.С. Бляхмана [5], продуктивність праці – це реально досягнута в часі ефективність праці на основі сполучення об'єктивних і суб'єктивних умов виробництва.

На нашу думку, визначення А.М. Омарова і Л.С. Бляхмана не дають повного уявлення про продуктивність праці, то-

му що на цю економічну категорію впливають не тільки умови виробництва, а й природні, організаційні, соціальні, інноваційно-технологічні фактори, а саме:

1) чинники, лежачі на боці працівника: рівень його інтелектуального розвитку, фізичне здоров'я, система ціннісної орієнтації, трудова активність, відповідальність тощо;

2) фактори пов'язані з матеріально-технічною базою виробництва: рівень розвитку техніки, технології, швидкість оновлення організаційно-технічних та технологічних принципів у виробництві на основі досягнення НТП тощо;

3) організаційні фактори: розвиток кооперації, спеціалізації, комбінування виробництва, вдосконалення організації праці та виробництва;

4) фактори оптимальної стиковки виробництва продукції та її реалізації.

М.І. Бондаренко і А.Г. Євтушенко [14] стверджують, що продуктивність праці є узагальнюючим показником результативності праці, який характеризує ефективність її витрат у матеріальному виробництві та сфері послуг і визначається кількістю виробленої продукції (виконаних робіт) в одиницю часу чи витрат праці на одиницю продукції (виконаних робіт). В.В. Мазур [15] відзначав, що продуктивність праці є дуже складною економічною категорією, незважаючи на зовнішню простоту її визначення: під нею розуміється ступінь ефективності (результативності) праці.

Як бачимо, в основному визначення стосуються найнижчих рівнів організаційної системи (макрорівень) [11], на макроекономічному (або на агрегованому) ж рівні як термін, так і визначення відсутнє. Проте у зв'язку з планами статистичних робіт Держкомстату України по розробці Методичних рекомендацій щодо розрахунку продуктивності праці постає завдання визначитися з терміном та його визначенням, яке буде вичерпним та відповідатиме сучасним вимогам показників управління економікою, його цілям і завданням.

У радянські часи офіційно затвердженим і широко використовуваним був показник «суспільної продуктивності праці». Навіть сьогодні в офіційних документах і розпорядженнях уряду використовується така назва. Проте термін «суспільна» притаманний теорії трудової вартості, обґрунтованої А. Смітом і розвинутої К. Марксом [10]. Основу політичної та економічної систем соціалістичних країн складав марксизм, який, у свою чергу, вважав продуктивним ресурсом лише працю. Дійсно, досить тривалий період часу продуктивність розглядалася тільки у зв'язку з виробництвом товарів.

За визначенням К. Маркса, продуктивність праці, плідність, продуктивність виробничої діяльності людей рівнозначні. Продуктивність праці вимірюється кількістю продукції, виробленої працівником у сфері матеріального виробництва за одиницю робочого часу (годину, зміну, місяць, рік), або кількістю часу, який витрачений на виробництво одиниці продукції. Під підвищенням продуктивності праці, писав К. Маркс, розуміється «...всяка взагалі зміна в процесі праці, що скорочує робочий час, суспільно необхідний для виробництва даного

товару, так що менша кількість праці набуває здатності виробити більшу кількість споживчої вартості» [1, с. 325]. Цей закон виражається в тому, що завдяки розвитку продуктивних сил суспільство скорочує суспільно необхідні витрати праці на виготовлення різних продуктів, призначених для особистого або суспільного споживання.

Як бачимо, джерелом походження назви «суспільна продуктивність праці» є теорія трудової вартості щодо суспільно необхідних витрат та суспільного споживання. На сьогодні слід уникати такої назви, бо вона не відповідає сучасним економічним законам та міжнародним стандартам статистики.

Перехід вітчизняної статистики на міжнародні стандарти обліку зумовлює ряд змін у термінології. З 4 січня 2006 року в систему статистичного обліку впроваджена друга редакція принципово нового класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД). Упровадження КВЕД спричинило зміни у межах галузей, використовуваних одиницях обліку при вимірі випуску і доданої вартості по галузях економіки. КВЕД розроблено на виконання постанови Кабінету Міністрів України від 04.05.93 р. №326 «Про Концепцію побудови національної статистики України та Державну програму переходу на міжнародну систему обліку і статистики». Розроблення КВЕД здійснено на базі міжнародної статистичної класифікації видів діяльності Європейського союзу – Nomenclature of Activities European Community (NACE, Rev. 1, mod. 7).

Види діяльності визначаються на підставі національного класифікатора ВЕД, що діє, є так званими «чистими галузями». Одиницею обліку «чистого» виду діяльності виступає сукупність виробничих одиниць, що виробляють однорідну продукцію або сукупність інституційних одиниць (підприємств), згруповані по заявленому основному виду діяльності, і визначається на рівні нижчої позиції класифікації (КВЕД). Продуктивність праці за конкретним видом економічної діяльності є середньою продуктивністю праці зайнятих цим видом діяльності, яка в літературних джерелах називається локальною.

Виходячи із того що продуктивність праці на агрегованому рівні, тобто макроекономічному рівні, є сукупністю локальних (середніх продуктивностей праці зайнятих по галузі), пропонується використовувати термін «сукупна продуктивність праці», який відповідатиме принципу агрегації, який використовується для виміру випуску та доданої вартості галузей і забезпечить взаємозв'язок макро– і мікрорівня. Тобто така назва забезпечить взаємодію і взаємозв'язок із результативністю всіх організаційних систем – економіку в цілому, галузь (вид економічної діяльності) та підприємство.

Виходячи з таких міркувань пропонується визначення сукупної продуктивності праці як міри ефективності ресурсу праці сукупності інституційних одиниць економіки згрупованих по заявленому основному виду економічної діяльності.

Висновки

Таким чином, проведений аналіз категоріального апарату щодо визначення продуктивності та продуктивності пра-

ці вказує на відсутність єдиного підходу щодо визначення базових понять у показниках продуктивності, а також на відсутність у науковому обігу загальноприйнятого визначення понять «сукупної продуктивності» та «продуктивності праці», які відрізняли б мікроекономічний та макроекономічний рівень. Відповідно встановлено, що зарубіжні дослідники надають переваги так званому статистичному визначенню, для якого характерне трактування продуктивності і продуктивності праці через види витрат та дії щодо її виміру. Вітчизняні науковці тяжіють до теоретичного підходу, згідно з яким ці поняття є економічними категоріями, які відображають ефективність виробництва. Це обумовлено тим, що в останнє десятиліття проблеми виміру продуктивності праці залишилися поза увагою відповідних органів управління, не досліджувалася ґрунтовно міжнародна методологія виміру продуктивності праці на агрегованому рівні. Оскільки на сьогодні постає завдання впровадження показника сукупної продуктивності праці в систему макроекономічних показників прогнозування, автор притримується визначення, що об'єднує обидва підходи. Це дозволить на макроекономічному рівні уточнити економічну сутність та застосувати індексні методи виміру для розрахунку сукупної продуктивності праці.

Література

1. Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 23. – С. 325.
2. Борщевский И.И., Трухов В.А. Производительность труда: методы анализа и прогнозирования. – Минск.: Наука и техника, 1988. – 141 с.
3. Горкавий В.К. Інформаційно-аналітичні аспекти управління продуктивністю аграрної праці // Вісник ХНАУ. – №7.
4. Ревенко А. Забытая производительность труда. Зеркало недели. №10 (689) 15–21 марта 2008.
5. Лубчук І. Продуктивність праці як інструмент дослідження технологічного розриву. Вісник ТДЕУ №4. – 2006. – С. 62–67.
6. Методичні рекомендації щодо підвищення продуктивності праці в галузях економіки України. – Краматорськ, 2002. – 63 с.
7. Общие социально-экономические перспективы мировой экономики до 2000 года. Доклад Генерального секретаря ООН. А/43/554 20 сентября 1988. – С. 21.
8. Золотов А. Общественная производительность труда // Экономист, 2002. – №6. – С. 92–96.
9. Совместное совещание ЕЭК/Евростата/ ФАО/ОЭСР по европейской продовольственной и сельскохозяйственной статистике (Женева, 17–19 октября 2001 года).
10. Методологические рекомендации по расчетам совокупных затрат труда по производству товаров и услуг на всех видах работ и показателя производительности труда по видам экономической деятельности соответствии с ОКВЭД. Москва. – 2005.
11. Сологуб О.П. Продуктивність економіки: регіональні аспекти. Вид-во «Знання», 1998. – С. 130–133.
12. Руководство ОЭСР по измерению роста производительности на уровне отрасли и на агрегированном уровне. – Париж. – 2001 г.

13. Воскобойников И.Б. Оценка совокупной факторной производительности российской экономики в период 1961–2001 годов с учетом корректировки динамики основных фондов: Препринт WP2/2003/03 – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 40 с.

14. Бондаренко М.І., Євтушенко А.Г. Економіка праці. – Харків, 2002. – 293 с.

15. Мазур В.В. Производительность труда: проблемы и решения. – Минск: Университет, 1989. – 152 с.

Г.Л. МОНАСТИРСЬКИЙ,
к.е.н., доцент, докторант, Тернопільський НЕУ

Муниципальный сектор экономики: методология исследования

Обгрунтовується необхідність дослідження муніципального сектору економіки як повноправного елемента національної економічної системи. Визначаються методологічні підходи до його дослідження. Окреслюються особливості муніципальної складової місцевої економіки.

Обосновывается необходимость исследования муніципального сектора экономики как полноправного элемента национальной экономической системы. Определяются методологические подходы к его исследованию. Очерчиваются особенности муниципальной составляющей местной экономики.

Постановка проблеми. Суспільство функціонує і розвивається на основі поєднання загального та одиничного. З одного боку, формуються глобальні міждержавні об'єднання і союзи, з іншого – кожна людина належить до місцевого співтовариства, що відрізняється від інших складом населення, територією, специфічною соціальною взаємодією. У межах місцевого співтовариства люди ведуть спільне та індивідуальне місцеве господарство для задоволення різноманітних, перш за все колективних потреб, як матеріальних, так і духовних.

Необхідність виокремлення муніципального сектору обумовлена наявністю і специфікою місцевого господарства і управління. Місцеве господарство є складовим елементом національного, воно обслуговує співтовариство людей на певній території. Будь-який об'єкт базується на місцевості, тобто частині території із спільністю певних ознак (природних, історичних, етнічних тощо). Організація господарювання завжди більшою чи меншою мірою визначається місцевими умовами. Промисловість та інші галузі спочатку зароджуються як місцеві, тобто для обслуговування місцевого населення, з використанням місцевої сировини. Згодом ринок певного товару може розширитися аж до загальнонаціонального, але при цьому приналежність до конкретної місцевості не втрачається. Для населення байдуже, яка організаційна форма використовується, важливо, щоб обслуговування було на належному рівні. Проте місцеве господарство стало об'єктом перш за все місцевого самоврядування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Муніципальний сектор внаслідок незавершеності процесу його

формування та інституціоналізації практично випав із поля досліджень науковців пострадянського простору, що зумовило відсутність чіткості й однозначності в його об'єктно-суб'єктному визначенні. Певні аспекти секторального підходу до дослідження муніципальної економіки простежуються в працях О. Пікулькіна та В. Коробка [1], В. Зотова та З. Макашевої [2], В. Парахіної, Є. Галеєва та Л. Ганшиної [3], Ю. Філіпова та Т. Авдеєвої [4], А. Мельник та О. Длугопольського [5]. Проблемним є напрацювання зарубіжних розробок у сфері муніципальної економіки [6, 7], адже специфіка місцевої економіки в розвинених зарубіжних країнах зумовлює відсутність концентрації уваги на дослідженні об'єктів муніципальної власності як складових муніципальної економіки, їх вивчення в контексті ринкового та суспільного секторів економіки.

Метою статті є формування методологічних засад дослідження муніципального сектору економіки.

Викладення основного матеріалу. Муніципальний сектор зароджується в спільному господарюванні, управлінні справами громади на користь всіх її членів. Громада, або місцеве співтовариство, характеризується спільністю людей, територіальною єдністю, соціальною взаємодією, відчуттям причетності і відповідальності перед суспільством. Місцеве співтовариство є продуктом, перш за все, громадянського суспільства, діяльності, ініціативи людей, воно виникає знизу, природним чином, хоча і стає також об'єктом державного регулювання. Спільне проживання породжує колективні потреби, інтереси, задоволення яких і є функцією співтовариства.

У хуторі з трьох будинків вже потрібний старший, щоб представляти і захищати інтереси від імені всіх. Він також має відповісти на питання, на що витрачені гроші, зібрані на загальні потреби. У місцевого співтовариства може не вистачати ресурсів для вирішення завдань, але є право і бажання брати участь в їх вирішенні. Жодна людина не може уявити свого існування поза конкретною територією, конкретним економічним і соціальним середовищем.

Основною формою місцевих співтовариств у сучасних умовах є муніципальні утворення, або територіальні спільноти базового рівня (ТСБР). Муніципальний сектор – це су-

купність первинних (низових) адміністративно-територіальних одиниць – муніципальних утворень, кожне з яких представляє форму територіальної організації та діяльності населення, поєднує виробничі, соціальні, управлінські функції на певній території. Такий територіальний підхід відповідає ієрархічному секторальному підходу до національної економіки за її рівнями (національний, регіональний, муніципальний, мікрорівень). Функціонування муніципальних утворень свідчить, що разом з інтересами особи і держави визнаються і гарантуються місцеві (муніципальні) інтереси, пов'язані з безпосереднім забезпеченням життєдіяльності населення кожної території. Інтереси цих територіально відособлених часток розглядаються як самостійні, такі, що мають державне значення.

До основних ознак ТСБР відносяться: спільність території; наявність муніципальної власності і місцевого бюджету; наявність органів управління. Територія – це місце розташування господарюючих суб'єктів, природно-економічних ресурсів, проживання населення. Всі ці аспекти мають значення для організації господарської діяльності і управління. Територія ТСБР формується під впливом стану місцевої інфраструктури, необхідності підтримки громадського правопорядку, використання ресурсів, характеру розселення. Територіальна організація відображається у структурі управління.

У широкому сенсі муніципальний сектор – це комплекс підприємств, організацій і установ, які знаходяться на даній території, незалежно від їх відомчої підлеглості і форми власності, що беруть участь у задоволенні потреб місцевого населення. Отже, муніципальний сектор має дві точки опори: територію муніципального утворення та місцеве самоврядування. Це об'єкт впливу місцевого самоврядування на території конкретної ТСБР, форма громадського господарювання, направлена на повніше використання соціально-економічного потенціалу території, тобто виробництво, розподіл і використання продукції, робіт, послуг. Підприємства різних форм власності тут об'єднує приналежність до загального природного, демографічного, економічного середовища, соціальної інфраструктури, спрямованість діяльності з орієнтацією на місцевий ринок.

У вузькому розумінні муніципальний сектор є сукупністю господарюючих суб'єктів, майно яких належить органам місцевого самоврядування на правах власника. Організації і підприємства муніципальної власності – це об'єкт прямого, безпосереднього управління з боку муніципальних органів. Їх права відносно власних підприємств нічим не відрізняються від прав інших власників. Регулювання діяльності підприємств інших форм власності на території муніципальних утворень регламентується законодавством, а також органами місцевого самоврядування в межах їх компетенції. Такий підхід до формування та функціонування муніципального сектору економіки має право на існування, оскільки визначається розглядом органів місцевого самоврядування як, насамперед, економічних інститутів, що є суб'єктами економіч-

них відносин, особливим характером послуг, що надаються членам територіальної громади, необхідністю забезпечення раціонального використання місцевих ресурсів.

У межах ТСБР місцеве самоврядування спрямоване на розвиток місцевого господарства (громадського, приватного, особистого), житлово-комунального обслуговування, соціальної сфери, задоволення повсякденних потреб людей. Воно впливає на устрій життя територіальних систем, забезпечуючи їх життєздатність.

Повсякденне життя людей більшою мірою залежить не від загальнодержавних подій, а від подій місцевих, і тому – від органів місцевого самоврядування, що спрямовують розвиток території через ефективне управління, за якого кожен має можливість брати участь у прийнятті рішень, що визначають існування ТСБР. Центральним органам влади є менш доступним або недоступним взагалі глибоке і детальне знання ситуації, безпосередня зацікавленість в успіху діяльності, розвиток самоврядності. Це зумовлює вищу ефективність використання засобів, що направляються на громадські потреби через місцеві органи влади. Крім того, в період радикальних змін або криз у місцевих співтовариствах з'являється функція захисту від негативних наслідків цих змін.

Сказане не означає, що соціально-економічна ситуація цілком залежить від того, як місцева влада вирішує конкретні проблеми. Люди зазвичай звертаються, перш за все, до місцевої влади. Але через обмеженість повноважень або можливостей місцева влада може вирішити не всі проблеми. Місцевому самоврядуванню не під силу вирішення такої, наприклад, проблеми, як поглиблення соціального розшарування суспільства. Тому протиставлення місцевої та центральної влади є непродуктивним.

Наукову основу муніципального сектору складають теорії і моделі побудови територіальної організації господарства і соціального життя, місцевих співтовариств і самоврядування. При всьому різноманітті шкіл, концепцій, моделей основним критерієм їх класифікації слугує співвідношення державних і громадських начал в територіальному господарюванні та управлінні.

Сформувалися базові теорії місцевого господарства і управління, які покладені в основу побудови моделей практичного функціонування муніципального сектору. Так, згідно з громадською теорією (У.Ф. Аренс, А. Майер, О. Лабанд) право громади на самоврядування є звичайним невідчужуваним правом, як і інші природні права. Громада первинна по відношенню до держави та незалежна від державної влади, яка не встановлює, а визнає її. Право громади управляти своїми справами має природний і невідчужуваний характер, як права і свободи людини, оскільки громада історично виникає раніше держави, що повинна поважати свободу громадського управління. Юридичним наслідком цього стає автономність місцевого самоврядування, ознаки якої – легітимність, самостійність, наявність власних матеріальних і фінансових ресурсів, узаконених повноважень, відокремлення

місцевого самоврядування від державної влади. Місцеве самоврядування має свою сферу господарювання, перш за все комунальне господарство, йому не властива політична діяльність. Органи самоврядування не є органами державної влади, між ними розподіляються функції і повноваження. Держава поступається органам місцевого самоврядування низкою урядових прав у повному обсязі. При цьому органам місцевого самоврядування гарантується певна незалежність і недоторканість. Якнайповніше громадська теорія реалізована в англосакській моделі місцевого господарства і управління (США, Великобританія, Канада, Австралія, Нова Зеландія); її основні принципи: місцеве самоврядування є самостійним, не підпорядкованим центральній владі, незалежним у вирішенні багатьох питань місцевого значення, має право законодавчої ініціативи щодо розвитку муніципалітетів. Працівники органів місцевого самоврядування, включаючи їх голову, – наймані особи.

Громадській теорії протистоїть державна концепція (Л. Штейн, А. Градовський, М. Свешников), яка робить акцент на визначальній ролі центру. Місцеві органи розглядаються як інструмент центрального уряду для реалізації політичного і соціально-економічного курсу на місцях. Місцеве самоврядування є частиною загальнодержавного управління як децентралізоване державне управління. Компетенція органів місцевого самоврядування цілком і повністю створюється і регулюється державою. Держава покладає на них частку своїх функцій, підкреслює їх публічність, політичний характер, тобто виводить за рамки господарських функцій. Державна теорія стала науковою базою континентальної моделі (Франція, Італія, Бельгія). У країнах, де використовується ця модель, державі належить вирішальна роль не лише в політичному житті, а й у вирішенні соціально-економічних, адміністративно-правових питань місцевого значення. Місцева юрисдикція фактично відсутня, зокрема права нормотворчості; урядовці жорстко опікають місцеве самоврядування. На місцевому рівні одночасно з місцевим самоврядуванням діють органи державної влади або посадові особи, що здійснюють пряме державне управління. Вони повинні забезпечувати нормальне функціонування муніципальних утворень, виконання державних функцій, що передаються на місцевий рівень, контролювати місцеве самоврядування.

Окрім базових, можна виокремити інші моделі: іберійську (Іспанія, Бразилія), гібридну, або змішану (Німеччина, Австрія, Японія), радянську (Китай, Куба, КНДР). На практиці, проте, вельми складно розмежувати повноваження і справи громадські та державні. Це вразливе місце всіх теорій місцевого самоврядування.

Характерно, що, незважаючи на відмінності в принципах побудови моделей, частка місцевих бюджетів в консолідованих бюджетах країн від них майже не залежить: Норвегія – 31,6%; Франція – 17,0; Німеччина – 28,7; Канада – 8, США, Великобританія – 22; Росія – 26,5, Україна – 23,2% [8]. Ми вважаємо, обсяг фінансування більше залежить від

розмежування функцій між рівнями влади: у Канаді місцеве самоврядування має широку автономію, але незначний обсяг повноважень. У Франції самостійність місцевого самоврядування обмежена, але через нього фінансується більш вагомий обсяг функцій, що і вимагає більше коштів.

Територіальне управління може здійснюватися як державними органами, так і місцевим населенням (місцевим самоврядуванням), або за обома напрямками. За кордоном державне управління на місцевому рівні здійснюється через адміністративні органи, що утворюються центральною владою; муніципальне управління, зокрема місцевим господарством, соціальною сферою у межах муніципального утворення здійснюється як державною адміністрацією, так і органами місцевого самоврядування. Державні начала в місцевій владі особливо наочні у Франції, Швеції, Німеччині. Місцевому співтовариству не заважають функції, що виконуються державою щодо землеустрою, забезпечення зайнятості населення, оподаткування, дотаційного фінансування та ін.

У будь-якій країні муніципальний сектор, місцеве господарство і управління розвиваються в тій формі і мірі, в якій це потрібно суспільству, державі. Людей не можна змусити самоуправлятися навіть суворим законом, цей процес можна лише якось мотивувати. Про характер обраної організаційної моделі можна судити по положеннях конституції, інших регламентуючих законів і правових актів, які, в свою чергу, приймаються з урахуванням вибору певних концепцій.

Об'єктивна необхідність муніципального сектору обумовлена перш за все особливим характером продукції і послуг, що ним виробляється, і способом їх надання населенню, а також можливістю раціональнішого використання місцевих ресурсів. Муніципальний сектор виробляє або надає громадські блага. Споживач не може їх обирати, привласнювати і зберігати індивідуально або дрібногруповим способом; відсутній зв'язок їх оплати з попитом і пропозицією, вони не підпадають під дію ринкового механізму повною мірою. Їх надання не має бути стихійним, ігноруючим принципи соціальної справедливості.

У межах соціальних груп такі блага споживають практично в рівній мірі, відлучати від їх споживання певні верстви соціально небезпечно, тому вони надаються за доступними цінами або безкоштовно, що можна забезпечити лише шляхом створення громадського спеціального фонду коштів. Наприклад, далеко не всі можуть купити автомобіль, тому потрібним є громадський транспорт. Навіть якщо ринок може надати певні види громадських благ, це не залишається поза увагою влади, яка зобов'язана проводити певну політику у сфері забезпечення потреб у цих благах, методах їх задоволення від імені населення. Необхідно розрізняти суб'єкти виробництва благ і суб'єкти їх надання, а також централізоване і децентралізоване виробництво та надання громадських благ, кожне з яких має позитивні і негативні сторони.

Теоретично будь-яке суспільно значиме благо можна надавати населенню централізовано. Проте громадські

блага різною мірою придатні для централізації і децентралізації їх надання. Основним критерієм тут доцільно використовувати ареал їх доступності споживачам на даній території та за її межами. При централізації багато переваг людей залишаються непоміченими, нереалізованими, тим паче, що потреби швидко змінюються і відрізняються по регіонах. На місцевому рівні можна раціональніше використовувати обмежені ресурси для реалізації потреб. Децентралізоване виробництво і надання локалізуються в основному на даній території, їх фінансування здійснюється переважно теж децентралізовано, зокрема за рахунок тих, що проживають на цій території. Чим більший ареал споживачів може скористатися даним видом громадських благ, тим менше цей вид придатний для децентралізованого надання. І навпаки, предметами місцевого управління мають бути громадські блага, надання яких має просторові обмеження.

При задоволенні потреби у громадських благах місцеві органи беруть відповідальність за їх надання різними способами, тобто не обов'язково шляхом організації власного виробництва. Тому масштаби і роль муніципального сектору виходять далеко за межі виробництва матеріальних і нематеріальних благ. Виробництво і надання громадських благ муніципальним сектором зумовлюється законодавством про розмежування предметів відання і повноважень між центральними, регіональними і місцевими органами влади. Предмети відання та повноваження муніципальних органів окреслюються переліком питань місцевого значення.

Роль муніципального сектору в соціально-економічному розвитку країни важко виразити кількісними показниками. Це пов'язано з тим, що Міністерство економіки України планує розвиток муніципального сектору за об'єктами лише муніципальної власності. На відміну від валового внутрішнього продукту (ВВП) статистичні органи не обчислюють валовий муніципальний продукт (ВМП). Дослідження муніципального сектору як елементу муніципальної економічної системи доцільно проводити з урахуванням таких критеріїв: значення у формуванні територіальної системи; фінансова роль (частка надходжень від сектору в доходах місцевого бюджету); соціальна роль (чисельність та перспективи створення нових робочих місць, наявність об'єктів соціальної інфраструктури, які обслуговуються за рахунок сектору); екологічний вплив (параметри дії об'єктів сектору на екологічну рівновагу в ТСБР); стратегічна спрямованість (місце сектору в реалізації стратегії ТСБР); кризовий критерій (об'єкт сектору як потенційне джерело виникнення кризи в ТСБР); іміджевий статус (роль у формуванні обличчя ТСБР); роль у формуванні конкурентоспроможності ТСБР на регіональному та макроринках.

Висновки

Муніципальний сектор тісно пов'язаний із соціальною, економічною і політичною системами суспільства, виконує суспільно необхідні функції, а суспільство витрачає на його розвиток кошти, зокрема з державного бюджету. Соціальні завдання включають створення нормальних умов життя в широкому сенсі (житло, комунальні послуги, транспорт, зв'язок, дошкільне виховання, охорона здоров'я, культурне обслуговування, торгівля, побут, благоустрій). Економічні завдання вирішуються з позицій забезпечення соціальної стабільності, ефективної зайнятості, розширення податкової бази. Вирішення політичних завдань має гарантувати народовладдя, дотримання демократичних процедур, підтримку балансу влади і бізнесу. Політичні функції не укладаються в зміст діяльності, межі права. Але від того, як вони виконуються на місці, залежить авторитет усіх рівнів і гілок влади в країні.

Таким чином, муніципальний сектор є економічним організмом із відповідним йому механізмом господарювання. В його рамках господарюючі суб'єкти мають повну або переважну подібність за предметами діяльності, формами власності, управління, регулювання. Предмет діяльності – виробництво і надання громадських послуг, форма власності – муніципальна, державна, корпоративна або приватна, що регулюється від імені місцевого співтовариства, форма управління – місцеве самоврядування. Вивчення практичних аспектів управління розвитком муніципального сектору становитиме проблемне поле подальших наукових розвідок у цій сфері.

Література

1. Економіка муніципального сектору: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Пиккулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 464 с.
2. Система муніципального управління: Учебник. / под ред. Зотова В.Б. – 3-е изд. – СПб: Питер, 2007. – 560 с.
3. Парахина В.Н. Муниципальное управление: Учеб. пособие / В.Н. Парахина, Е.В. Галеев, Л.Н. Ганшина. – М.: КНОРУС, 2007. – 496 с.
4. Филиппов Ю.В. Основы развития местного хозяйства / Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т. – М.: Дело, 2000. – 264 с.
5. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: Монографія / А.Ф. Мельник, О.В. Длугопольський. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 240 с.
6. О'Салліван А. Економіка міста / О'Салліван; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 706 с.
7. Gorzym – Wilkowski W., Miszczuk A. Zarys ekonomiki gminy. – Lublin, Norbertinum, 1999. – 254 s.
8. <http://www.auc.org.ua>

Теорія та практика корпоративного управління в Україні: діалектика взаємодії

Стаття присвячена аналізу наукового доробку вітчизняної економічної науки у сфері формування концептуальних засад теорії корпоративного управління. Головна увага приділена дослідженню основних теоретичних концепцій корпоративізму в контексті їх впливу на формування національної моделі корпоративного управління.

Статья посвящена анализу роли отечественной науки в сфере формирования основоположных начал теории корпоративного управления. Основное внимание уделено исследованию основных теоретических концепций корпоративизма в контексте их влияния на формирование национальной модели корпоративного управления.

Article is devoted to the analysis of a role of a domestic science in sphere of formation of the basic beginnings of the theory of corporate governance. The basic attention is given to research of the basic theoretical concepts of corporatism in a context of their influence on formation of national model of corporate governance.

Постановка проблеми. Становлення системи корпоративного управління в Україні відбувається в період кардинальних трансформаційних перетворень, що визначає необхідність дослідження ролі інституціонального середовища та визначення рівня впливовості різних чинників в даному процесі. Як свідчить практика інституціональних перетворень, важливою складовою та активним чинником формування нового архетипу суспільних відносин, заснованих на ідеї корпоративізму, виступає наука. Відтак, дослідження ролі і значення наукових концепцій корпоративізму, виявлення рівня взаємодії та взаємовпливу теоретичного та практичного аспектів у контексті їх критично-порівняльного аналізу є важливим завданням оптимізації інституту корпоративного управління у вітчизняному господарському середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем еволюції теоретичних поглядів на природу корпоративного управління як чинника формування ефективного середовища корпоративної взаємодії у вітчизняній економічній літературі присвячена значна кількість наукових публікацій. В цьому контексті слід назвати імена таких українських вчених: В. Голікова, В. Євтушевського, А. Педька, А. Сірка, З. Шершньової, А. Черпак та ін. [2, 3, 9, 12, 14, 15].

Більшість названих публікацій оминають увагою дослідження проблем взаємодії науки та практики, визначення рівня ефективності наукових концепцій та їх значення для становлення й оптимізації моделі корпоративного управління в Україні.

Метою даної **статті** є узагальнення результатів дослідження проблем становлення вітчизняної теорії корпоративного управління в контексті її впливу на формування відповідної національної моделі на практиці на різних етапах інституціональних трансформацій. Аналіз вітчизняної наукової літератури, присвяченої дослідженню проблем корпоративного управління, передбачає виявлення найбільш важливих теоретичних конструктів у контексті їх впливу на становлення відповідного інституту.

Викладення основного матеріалу. Аналіз стану вивчення досліджуваної проблеми у науковій літературі свідчить, що її глибока розробка розпочалася лише наприкінці ХХ ст., що було зумовлено кардинальними економічними перетвореннями, пов'язаними з утвердженням ринкових відносин і адекватних їм форм господарювання, серед яких саме корпораціям відводилась найбільш значима роль. У цей період перед наукою постало завдання аналізу та обґрунтування ефективності механізмів функціонування нових для вітчизняної економіки корпоративних форм господарювання та доцільності відповідних економічних реформ. Саме в цей час з'являються перші спроби теоретичного аналізу та узагальнення практики корпоративного поступу у процесі інституціональних трансформацій. Зокрема, проблеми вдосконалення управління виробництвом на базі нових форм власності та методів управління, побудови механізмів мотивації праці в корпоративних структурах, реструктуризації промисловості і корпоратизації на перших етапах трансформаційних перетворень висвітлювалися у працях О. Вінник, І. Лютого, Л. Мамічевої, В. Рибалкіна та ін. У роботах названих вчених здійснено ґрунтовний аналіз етапів та тенденцій формування вітчизняного корпоративного сектору, проаналізовані основні сутнісні характеристики процесу корпоратизації в цілому. Для цього етапу становлення корпоративної теорії важливим є з'ясування особливих характеристик корпоративної форми бізнесу, що вирізняють її від інших організаційних форм господарювання. До таких ознак відносять: самостійність в організації виробництва, комерційну свободу (вибір контрагентів, вільне ціноутворення), можливість отримання прибутку (економічна вигода), відповідальність за результати господарської діяльності, розподіл господарського ризику відповідно до внесеного капіталу. Акціонерна власність розглядається як майнова основа, що визначає специфіку управління корпорацією і необхідність створення в ній особливих елементів корпоративного управління. Загалом у дослідженнях даного періоду можна виокремити загальну рису: основний акцент ставиться з'я-

уванні особливостей організаційної структури акціонерних товариств, їх типологізації на виявленні найбільш оптимальних механізмів акумуляції капіталів.

Наприкінці 1990-х років у науковій літературі розпочинається наступний етап досліджень, пов'язаний із виявленням найбільш оптимальних форм організації корпорацій, пошуку оптимальних стратегій розвитку корпоративного бізнесу та аналізу взаємодії корпорації із інституціональним середовищем. Цей період позначений виходом робіт В. Євтушевського, А. Лазні, Г. Назарової, Ю. Петруні, І. Спасібо-Фатєєвої та ін. У той же час завдяки посиленню відкритості сучасного інформаційного простору та активізації міжнародної наукової співпраці наприкінці 1990-х років стали більш доступними здобутки західної економічної думки, в тому числі в галузі досліджень корпоративного управління. В цей період вийшла низка фундаментальних праць західних економістів у російському та українському перекладах, що також сприяло ознайомленню широкого загалу з сучасними концепціями та альтернативними підходами до вивчення проблеми [6, 8]. Спираючись на накопичений у світовій теорії та практиці досвід розв'язання проблем зростання і еволюції корпоративного бізнесу, вітчизняні вчені акцентують увагу на необхідності теоретичного аналізу та практичної реалізації сучасних підходів до формування корпоративної стратегії та пріоритетів розвитку корпоративного середовища загалом.

Лейтмотивом наукових досліджень у сфері корпоративного управління цього періоду є аналіз організаційної та управлінської структури корпорації. Організаційний механізм по врегулюванню прав власності досліджується як історично стала та законодавчо закріплена ієрархія, що ґрунтується на супідрядності і повноваженні органів управління акціонерного товариства: загальні збори акціонерів, спостережну раду та ревізійну комісію. Загальні збори акціонерів розглядаються як внутрішній інституціональний механізм управління. Підкреслюється важливість визначення статусу акціонерів як власників, що повинні керувати основними економічними процесами у корпорації: «як власники підприємства вони визначають дивідендну політику, політику оплати праці найманих робітників, інвестиційну політику, організаційно-правову форму та структурно-функціональну організацію підприємства, склад акціонерів, внутрішній порядок здійснення повноважень представницьких органів» [2, с. 22–24]. Як бачимо, в даний період у науковій літературі загалом формується концепція корпоративного управління, яка передбачає більш детальну розробку основних положень внутрішньої організації управлінської структури корпорації з урахуванням відповідних цілей та завдань. Дослідження наукової літератури показує, що в цей період проблема корпоративного управління розглядалася в різних теоретичних зрізах: як механізму реалізації корпоративних прав (правові дослідження), як одного із видів управлінського процесу (в контексті досліджень організаційної та управ-

лінської структури корпорацій) та як інституту захисту та реалізації прав власності (економічні дослідження).

Разом із тим у наукових розвідках з'являється нове економічне бачення корпорації, яка постає не як відокремлене, атомізоване утворення, а як елемент ринкової системи, що перебуває в тісній взаємодії із зовнішнім середовищем, і не може існувати без урахування цілого комплексу інституціональних механізмів. Прикладом такого підходу є наукові праці Ю. Петруні, в яких здійснено дослідження проблемних аспектів розвитку вітчизняного корпоративного сектору в економіці України в контексті аналізу етапів становлення ринку цінних паперів та емісійної діяльності корпорації [10]. Випуск акцій, на думку вченого, привніс в економічні відносини елемент мобільності інвестиційних переміщень, який суттєво полегшив залучення коштів, нівелював вплив географічного чинника, спростив умови залучення коштів власників невеликих заощаджень, а також спростив передачу прав пайової участі в підприємницькому капіталі [10, с. 17]. Важливим теоретичним здобутком даного дослідження є аналіз інституційних способів реєстрації прав власності акціонерів, що розглядається як один із найбільш важливих механізмів контролю за відчуження корпоративних прав.

Системне дослідження проблеми корпоративного управління, а разом із тим і виокремлення відповідної теорії у системі економічних досліджень розпочинається з початку 2000-х років, що пов'язано з іменами українських вчених Л. Довгань, О. Поважного, І. Малик, М. Небави, С. Румянцева, А. Сірка, З. Шершньової та ін. Аналіз стану наукових розробок цього періоду свідчить, що проблеми корпоративного як загальносуспільного явища та корпоративного управління досліджуються та вирішуються багатоаспектно. Серед найбільш важливих пріоритетів дослідження проблеми: формування системи відносин між власниками підприємств і менеджерами, аналіз ролі акціонерного капіталу, дивідендної політики, побудови механізмів мотивації праці в корпоративних структурах тощо.

Одними із перших робіт, в яких комплексно досліджуються проблеми становлення вітчизняної моделі корпоративного управління, стали праці О. Поважного «Трансформаційні процеси корпоративного управління» та С. Румянцева «Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток» [2003] [11, 13]. У названих роботах на основі аналізу практичних матеріалів висвітлюються шляхи формування та перспективи розвитку української моделі корпоративного управління у контексті дослідження інвестиційного клімату держави та проблем формування системи захисту прав акціонерів. Відзначається важлива тенденція у розвитку наукового усвідомлення проблеми (і, відповідно, у становленні вітчизняної теорії корпоративного управління): вперше ставиться питання про обмеженість механізмів внутрішнього корпоративного контролю. Зокрема, відзначається, що за умов корпоративного капіталізму такий контроль з боку власників є недостатнім. Корпоративне

управління має кореспондуватися із системою ринкового контролю (через банки, фондовий ринок, партнерські угоди між економічними агентами).

В означених працях найбільш типовою тенденцією розвитку вітчизняного корпоративного сектора названо поєднання концентрації власності з розпиленням іншої її частини, що створює ще більші можливості контролю великому власникові. При відсутності повноцінних ринків факторів виробництва максимальна концентрація пакета акцій ще довго може залишатися найбільш реальним способом встановлення контролю над корпорацією. Відтак, у більшості корпорацій сформувалася система так званого інсайдерського контролю (внутрішнього контролю), який відомий дослідник корпоративного управління М. Аокі визначає як «де-факто та де-юре захоплення менеджерами прав контролю над підприємством і сильне представництво їх інтересів в процесі прийняття корпоративних стратегічних рішень (найчастіше у конфлікті з інтересами працівників)» [6, с. 19]. При цьому, як свідчать емпіричні дослідження, менеджери не обов'язково юридично володіють контрольним пакетом акцій: для здійснення контролю їм достатньо в той чи інший спосіб одержати доступ до реального управління. Самі по собі факти менеджерського контролю та інсайдерська модель корпоративного управління не є шкідливими для компаній. Проте проблемність функціонування даної системи вирішується через існування розвинутого «ринку капіталів, що забезпечує оцінку вартості корпорації та контроль за її керівниками, а також за допомогою таких інститутів як конкурентні ринки управлінських кадрів та трудових послуг робочих» [6, с. 19]. Особливість вітчизняної інсайдерської моделі полягає в тому, що, як зазначає З. Шершньова, вона існує в ситуації відсутності таких ринків та найважливіших інститутів ринкової економіки [1, с. 326]. Крім того, практична приватизація відбувалася із випередженням фундаментальних законодавчих процесів, покликаних гарантувати недоторканність права приватної власності, прозорість і захищеність угод.

Важливою проблемою, притаманною такій моделі корпоративного управління, є значна роль так званої інсайдерської ренти, яка розподіляється між домінуючими інсайдерськими групами без врахування інтересів дрібних акціонерів, у тому числі працівників підприємства. Інсайдерську ренту визначають як частину недоотриманого корпорацією доходу «за рахунок проведення інсайдерами неефективних та незаконних операцій з активами товариства, необґрунтованого зменшення доходів та збільшення витрат» [1, с. 326]. Існування інсайдерської ренти не є відмінною ознакою саме трансформаційних моделей корпоративного управління, але, як зазначають З. Шершньова та А. Черпак, в умовах відкритості та прозорості ринкових трансакцій «тиск на інсайдерів з боку фондового ринку щодо збільшення прибутковості акцій компанії та вартості цінних паперів, важливість та «вартість» ділової репутації менедж-

менту компанії, не дозволяє інсайдерам використовувати факт контролю фінансових потоків АТ для максимізації особистого доходу» [1, с. 326]. В українських умовах нерозвинутість фондового ринку знижує важливість підтримання позитивного ділового іміджу як менеджменту, так і корпорації в цілому. Відтак, втрачає актуальність реалізація принципу корпоративного управління – «забезпечення прозорості та відкритості інформації».

Можливості ліквідації недоліків інсайдерського контролю над підприємством названі дослідники вбачають у розвитку фінансової інфраструктури: підвищенні ролі кредитних відносин, і зокрема цільових кредитів, у злитті промислових підприємств і банків, у розвитку фондового ринку. Іншими словами, у створенні умов, за яких ринок акціонерного капіталу зміг би здійснювати функції корпоративного контролю за діяльністю підприємств. Розвинутий фондовий ринок розглядається як найбільш важливий інститут, через який акціонери опосередковано контролюють «свою» корпорацію. Разом із тим звертається увага і на позитивні соціальні наслідки розвитку такої системи контролю: «оскільки розвинутий ринок цінних паперів є гарантією прозорості відносин купівлі–продажу акцій, остільки знижується соціальна напруженість у сфері переділу власності» [2, с. 28–29].

Питання формування моделі ефективного корпоративного управління через розширення кількості корпоративних суб'єктів розглянуті в роботі «Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції» [4]. Відзначається, що в країнах, де представлена інсайдерська модель корпоративного управління (Німеччина, Японія), банки володіють більшою часткою акціонерного капіталу і використовують своє право власності як інструмент зовнішнього контролю за корпоративним сектором у цілому. Організаційно це знаходить відображення як у кредитних відносинах, так і в участі в спостережних радах і радах директорів корпорацій і у злитті банківського та промислового капіталів. Структура корпоративної власності за умови присутності банка–акціонера об'єктивно ускладнює контроль акціонерів за діяльністю виконавчого апарату, який набуває іншого значення порівняно із системою контролю з боку портфельних інвесторів і дрібних акціонерів. Така ситуація обумовлює необхідність формування нових механізмів реалізації корпоративного контролю із залученням значного кола інституціональних гравців.

Розглядаючи корпоратизацію як найбільш оптимальний процес створення ринкового господарства, А. Сірко підкреслює, що «централізація індивідуальних капіталів, що реалізується на основі позитивного розв'язання (зняття) суперечностей розвитку приватної власності, здійснюється завдяки обмеженій майновій відповідальності співвласників корпорації та інституційно облаштованій і ефективно діючій системі корпоративного управління» [4, с. 78]. Досліджуючи особливості становлення інсайдерської моделі корпоративної власності, вчений зазначає, що вона є «інвестиційно

найменш продуктивною, оскільки по своїй економічній природі така модель зорієнтована на трансформацію корпоративної форми підприємства в закритий інститут» [4, с. 78]. Особливістю корпоративних відносин у пострадянській економіці вчений визначає гіпертрофоване співвідношення прав та обов'язків акціонерів та ігнорування рівності прав «всіх акціонерів (інсайдерів і аутсайдерів) на участь в управлінні корпорацією, належне їм право контролю за ефективністю менеджменту» [4, с. 74]. Важливим внеском у розвиток теорії корпоративного управління можна назвати аналіз у роботі проблеми специфікації прав власності на капітал та питання відповідальності керівників акціонерних корпорацій. «Інвестори, передусім, зовнішні, позбавлені значною мірою як інструментів прямого контролю за діяльністю менеджерів через демократичні процедури загального керівництва й формування робочих органів корпорації, так і можливостей побічної оцінки свого бізнесу через динаміку ринкової вартості акцій» [4, с. 76]. Здійснений аналіз специфічних рис національної моделі дозволив автору не тільки поставити проблему, а й запропонувати шляхи до її вирішення. Узагальнюючи вчений констатує, що «сформована в перехідний період квазікорпоративна форма підприємства та її реальні прояви є не безнадійною вадою трансформаційної економіки, а симптомом... емерджентного ринку» [9, с. 78].

У контексті інституційного аналізу викликає інтерес робота Л. Довгань, І. Малик «Корпоративне управління: інституціональні аспекти» [1], в якій на базі концепції інституціонального забезпечення запропоновано теоретичні та практичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління. Важливим теоретичним доробком даної праці став компаративний аналіз особливостей формування моделей корпоративного управління, що ґрунтується виокремленні видів моделей з концентрованою, змішаною полярною та розпорошеною власністю. Здійснений аналіз уможливив обґрунтування комплексу заходів щодо впровадження даних різновидів корпоративного управління у вітчизняному корпоративному секторі. Відмінність даної праці від подібних полягає в тому, що в ній проаналізовано соціокультурні та металні особливості організації корпоративного управління, аналіз яких покликаний оптимізувати систему інституціональної взаємодії в цілому. Найважливішою особливістю корпоративного управління визначено значну роль людського фактора в його реалізації. За умов жорсткої конкуренції, конкурентоспроможність корпорації безпосередньо залежить від професіоналізму менеджменту, ступеня його мотивації до праці, творчої ініціативи, морально-етичної толерантності, ступеня солідарності та партнерства, комунікабельності, демократичності у взаємовідносинах.

Важливим етапом у розвитку вітчизняної корпоративної теорії слід вважати запровадження у навчальні програми спеціального курсу «Корпоративне управління», що спричинило активізацію наукових досліджень та появу значної кількості навчальних видань з досліджуваної проблематики.

Безперечно, піонерними роботами та найбільш ґрунтовним науковим доробком в цій царині є підручники В. Євтушевського [3, 2]. Ці роботи є одними із перших у сучасній економічній науці, в яких поставлено фундаментальну проблему корпоративного управління як на макро– так і на мікрорівні. Важливим здобутком є аналіз різних підходів до визначення моделей корпоративного управління, глибокий історичний екскурс еволюції теоретичних концепцій у сфері корпоративної теорії, що визначили особливості формування різних наукових шкіл. В. Євтушевський акцентує увагу на проблемах створення законодавчої бази, що покликана здійснювати регулювання акціонерного бізнесу та визначати сфери застосування права корпоративного управління.

Дослідження різних форм корпоративного контролю на основі компаративного аналізу законодавства, теорії та практики діяльності корпорацій різних національних моделей здійснено у праці А. Педька «Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах» [99]. Аналіз формування та розподілу власності, влади та доходів у корпораціях, здійснений у даній праці, повинен стати теоретичним підґрунтям для формування оптимального механізму корпоративного контролю з урахуванням всіх означених параметрів. Важливим науковим результатом є запропонована практична методика розв'язання корпоративних конфліктів шляхом узгодження економічних інтересів головних учасників корпоративних відносин.

Серед наукових розвідок останніх років особливу увагу привертає фундаментальна академічна праця «Корпоративні структури в національній інноваційній системі України» [5]. У роботі розглянуто концептуальні засади розвитку корпоративних структур на основі системного аналізу інноваційної спрямованості корпоративного сектору економіки України. Значний інтерес становить розгляд еволюції теоретичних засад корпоративної теорії у світовій літературі та обґрунтування ролі великих корпоративних структур як ключової складової національної економічної системи. Спираючись на накопичений у світовій теорії досвід аналізу корпоративних відносин, автори акцентують увагу на існуванні трьох сучасних підходів до визначення сутності корпорації. Корпорація розглядається як: 1) організація, що в процесі поєднання ресурсів створює синергетичний ефект; 2) організація, яка не просто поставила перед собою певні цілі, але й діє на суспільне благо (соціальна відповідальність); 3) результат зростання трансакційних витрат, викликаних неефективністю зовнішніх контрактів тієї чи іншої форми. Таким чином, у даній роботі, що репрезентує провідні наукові концепції корпоративного устрою, поставлено питання про необхідність аналізу корпорації (ї відповідно корпоративного управління) як комплексного інституту, що виконує як економічні, так і соціальні функції. Відповідно, актуалізується проблема дослідження корпоративного управління з урахуванням цілої системи соціокультурних чинників: демократизму, громадянських прав та свобод,

громадянської свідомості, соціальної відповідальності. Со- лідаризуємося із тезою авторів, що корпорація як інститут має розглядатися як «набір встановлених суспільством норм і правил ведення бізнесу, які структурують економічну та соціальну взаємодію членів – учасників організації» [5, с. 24]. Відповідно, корпоративні норми та правила мають оцінюватися як «результат складного інституціонального процесу, в якому зусиллями всіх учасників ринкової взаємодії, включаючи державу та її громадян, вироблено детермінанти раціональної поведінки для тих із них, хто, з одного боку, як працівник, управляючий, чи власник пов'язані внутрішніми контрактами з організацією, з чітко вираженими адміністративними межами» [5, с. 14]. Така постановка проблеми, за умови її адекватного сприйняття соціумом, об'єктивно змінює ракурс та акценти у наукових дослідженнях та стратегію подальшого розвитку інституту корпоративного управління на практиці.

Як бачимо, становлення і розвиток корпоративної теорії (в тому числі і теорії корпоративного управління) стали актуальною реакцією на запити ринку, внаслідок чого було не тільки сформовано основні теоретичні концепції розвитку корпоративних відносин, а й забезпечене їх практичне застосування. Таким чином, можна стверджувати, що сьогодні в Україні існує достатня кількість теоретичних напрацювань з питань корпоративного управління, що можуть стати серйозним теоретико-методологічним підґрунтям для формування відповідного інституту на практиці. Проте, незважаючи на наявність значного кола теоретичних напрацювань у даній галузі, проблеми інституційних трансформацій та негативні аспекти, що супроводжують становлення корпоративного сектора, свідчать про відсутність засадничого консенсусу між представниками різних рівнів корпоративних відносин щодо можливості вирішення поточних проблем та перспективного шляху розвитку інститутів «корпорації» та «корпоративного управління». Вивчення сучасної наукової та спеціальної аналітичної літератури переконливо доводить, що в цій галузі знання існує значний методологічний розрив між академічним і діловим співтовариством. Не існує узгодженості у розумінні та визначенні основних понять і між представниками науки, права та безпосередніми учасниками корпоративних відносин, які по-різному трактують навіть засадничі терміни «корпоративне управління» і «корпорація». Це створює значні непорозуміння і врешті-решт призводить до значного розриву між теорією та практикою, а отже і до неефективності обох рівнів. Погіршує ситуацію і той факт, що як в законодавчому полі, так і в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення основних понять у сфері корпоративного управління. Методологічна невизначеність, своєю чергою, спричиняє відсутність стійких норм і правил функціонування корпорацій, а відтак і неефективність розвитку корпоративного сектору загалом.

Висновки

Загалом, аналіз вітчизняної наукової літератури у сфері корпоративного управління свідчить, що на сьогодні сформована достатня теоретична база, яка виступає активним чинником подальшого розвитку та оптимізації інституту реалізації та захисту прав власності акціонерів на практиці. Проблемним для становлення ефективного інституту корпоративного управління виглядає та обставина, що більшість названих наукових праць попри їх незаперечну теоретико-методологічну значущість зосереджені на з'ясуванні особливостей становлення корпоративного управління на мікрорівні або на рівні окремих галузей. Малодослідженою залишається проблема дослідження глибинних сутнісних рис корпоративного управління, що формуються в процесі історичної еволюції даного інституту. Аналіз світового та вітчизняного досвіду формування інституту корпоративного управління, здійснений у працях українських вчених, свідчить не тільки про певну специфічність формування вітчизняної моделі, а й про її відмінність у порівнянні із відповідними світовими зразками. Відтак, актуалізується необхідність дослідження етапів та особливостей корпоративної генези у вітчизняній господарській практиці та здійснення компаративного аналізу в контексті світової еволюції даного інституту. Однією із фундаментальних проблем, яка має характер системоутворюючої ланки, є відсутність загальної методології дослідження корпоративного управління, що віддзеркалює особливості історичного господарського розвитку країни, відповідної специфіки економічних реформ та інституційних трансформацій. Вирішення цього завдання можливе лише в контексті інституційно-еволюційного аналізу історичного поступу вітчизняної корпорації, що сприятиме оптимізації подальшого розвитку національної моделі корпоративних відносин.

Література

1. Довгань Л.Є. Корпоративне управління: інституціональні аспекти: Моногр. / Л.Є. Довгань, І.П. Малик; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К.: Політехніка, 2006. – 338 с.
2. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підруч. / В.А. Євтушевський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т вищ. освіти АПН України. – К.: Знання, 2006. – 408 с.
3. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління: Навчальний посібник / Євтушевський В.А. – К.: Знання-Прес, 2002. – 317 с.
4. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції: моногр. / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, Т.М. Халімон; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця: Універсум-Вінниця, 2008. – 178 с.
5. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України: моногр. / [Л.І. Федулова, В.Л. Осецький, Ю.В. Гончаров, О.Ю. Рудченко, Ю.М. Бажал]; за ред. Федулової Л.І. – Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2007. – 812 с.
6. Корпоративное управление в переходных экономиках. Инсайдерский контроль и роль банков / [Дж. Литвак, У. Беянова, Н. Акамацу, Т. Хоши]; под ред. Аоки М., Ким Х. К. – СПб., 1997. – с.

7. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання. – Центр навчальної літератури / М.І. Небава – К., 2004. – 296 с.
8. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; Пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
9. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 325 с.
10. Петруня Ю.С. Акціонерні товариства в Україні: проблеми емітентів та інвесторів / Петруня Ю.С. – Дніпропетровськ, 2000. – 240 с.
11. Поважний А.С. Трансформационные процессы корпоративного управления Поважний А.С. – Ін-т економіки промисловості Донецьк. – 2001. – 290 с.

12. Розвиток корпоратизму та корпоративних відносин в економіці України / За ред. чл.-кор. НАН України В.І. Голікова. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. – 304 с.
13. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення і розвиток / Румянцев С.А. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2003. – 149 с.
14. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики: Моногр. / Сірко А.В. – К.: Імекс, 2004. – 413 с.
15. Шершньова З.Є. Корпоративне управління як основа розвитку ринкової економіки // Формування ринкової економіки. – Спец. випуск (присвячений 100-річчю КНЕУ) / Шершньова З.Є., Черпак А.Є. – Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. – С. 324–358.

Є.В. ДУБРОВСЬКА,
аспірант, Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

Формування підходів щодо класифікації дебіторської заборгованості

Досліджено та доповнено існуючі в науковій літературі підходи щодо класифікації дебіторської заборгованості та систематизовано класифікацію дебіторської заборгованості за допомогою бухгалтерського, управлінського, юридичного та економічного підходів.

Исследованы и дополнены существующие в научной литературе подходы к классификации дебиторской задолженности, систематизирована классификация дебиторской задолженности с помощью бухгалтерского, управленческого, юридического и экономического подходов.

Постановка проблеми. В сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком кризових явищ є гостра нестача обігових коштів, яка супроводжується низьким рівнем їх використання. Розвиток ринкових відносин в Україні та досвід зарубіжної системи господарювання визначають залежність результатів діяльності підприємств від ефективності управління дебіторською заборгованістю, що є складовою системи управління обіговими коштами підприємства. Саме за таких умов система управління дебіторською заборгованістю як важливий чинник підвищення ефективності функціонування підприємств набуває особливої актуальності.

Управління дебіторською заборгованістю потребує здійснення її класифікації, від якої залежатиме не лише порядок її обліку, а й ефективність управління нею.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику класифікації дебіторської заборгованості висвітлено у працях М.Д. Білик [1], Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук [2], Д.В. Глінкіної [3], П.Б. Кватирки [4], С.Л. Берези [5], Б.О. Жнякіна та В.В. Краснової [6], а також розглядалася в дисертаційних дослідженнях К.С. Сурніної [7] та Н.М. Новікової [8].

Невирішені частини загальної проблеми. Проведені дослідження свідчать, що серед науковців відсутня єдність поглядів щодо класифікації дебіторської заборгованості. У переважній більшості класифікація дебіторської заборгованості здійснюється обліковцями в межах рахунків, а існуючі класифікації є неповними і, як правило, охоплюють лише одну ознаку.

Мета статті. При написанні даної статті було поставлено за мету шляхом детального дослідження методологічних засад щодо класифікації дебіторської заборгованості уточнити та доповнити деякі класифікаційні ознаки, а також систематизувати класифікацію за допомогою бухгалтерського, юридичного, економічного та управлінського підходів.

Викладення основного матеріалу. Класифікація дебіторської заборгованості є дієвим методом вивчення цього складного економічного та правового явища, яка надає можливість виявити причини виникнення та існування, а також склад дебіторської заборгованості з метою прийняття управлінських рішень та застосування ефективних методів та інструментів щодо управління нею.

Заслугують на увагу запропоновані Н.М. Новіковою [9] два підходи щодо класифікації дебіторської заборгованості: бухгалтерський та управлінський, з якими ми погоджуємося, але вважаємо, що дебіторську заборгованість можна розглядати не лише з управлінської та бухгалтерської точки зору, а й ще з економічної та юридичної. Виходячи з вищевикладеного вважаємо за необхідне розширити та доповнити класифікацію дебіторської заборгованості за допомогою економічного та юридичного підходів.

Класифікація дебіторської заборгованості на базі бухгалтерського підходу дозволяє коректно відобразити дебіторську заборгованість згідно з вимогами бухгалтерського обліку [9, с. 205].

Управлінський підхід до класифікації дебіторської заборгованості надає можливість систематизувати інформацію для ухвалення та реалізації рішень щодо управління дебіторською заборгованістю.

Економічний підхід щодо класифікації дебіторської заборгованості дозволяє визначити рівень дотримання фінансово-розрахункової дисципліни, доцільність існування дебіторської заборгованості та розміри обігових коштів, що можуть бути спрямованими в дебіторську заборгованість.

Класифікація дебіторської заборгованості на основі юридичного підходу дозволяє розглянути дебіторську заборгованість з точки зору юридичної відповідальності, тобто визначення законності утворення, існування та стягнення, а також дозволяє виділити з існуючої заборгованості борги, що не підлягають управлінню й мають бути стягненні із застосуванням юридичних методів впливу, тобто у судовому порядку.

На основі бухгалтерського підходу здійснено класифікацію дебіторської заборгованості багатьма науковцями, але аналіз за цим підходом показав, що не дивлячись на значну кількість сучасних досліджень, науковці не дійшли згоди практично з жодної позиції. Проведене узагальнення та систематизація класифікації дебіторської заборгованості за бухгалтерським підходом дозволили виділити шість класифікаційних ознак.

1. Залежно від операційного циклу П.Б. Кватирка [4, с. 89], С.Л. Береза [5, с. 61], К.С. Сурніна [7, с. 9] поділяють дебіторську заборгованість на товарну та нетоварну та М.Д. Білик виділяє товарну та іншу дебіторську заборгованість [1, с. 33].

Заборгованість називається товарною (операційною), якщо вона виникає внаслідок звичайної операційної діяльності підприємства та може передбачати продаж товарів, виконання робіт чи (та) надання послуг [7, с. 9].

Нетоварна (неопераційна) дебіторська заборгованість виникає від іншої діяльності підприємства (тобто операцій інших, ніж продаж товарів, виконання робіт або надання послуг). Нетоварна дебіторська заборгованість відображається в обліку під відповідними назвами і не входить до складу товарної дебіторської заборгованості [7, с. 9].

2. Залежно від термінів виникнення заборгованості автори – розробники П(С)БО, Д.В. Глінкіна, П.Б. Кватирка, С.Л. Береза, Б.О. Жнякін, В.В. Краснова, К.С. Сурніна, Н.М. Новікова поділяють дебіторську заборгованість на довгострокову та поточну [10; 3, с. 82; 4, с. 89; 5, с. 61; 6, с. 92; 7, с. 9; 9, с. 205], а М.Д. Білик поняття «поточна» замінює на «короткострокову» [1, с. 33], але при цьому зміст залишається тим самим.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу [10].

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [10].

До довгострокової дебіторської заборгованості відносять: заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця; надання позик іншим підприємствам; надання позик фізичним особам; заборгованість, що виникає при надзвичайних подіях – пожежі, повені, крадіжці тощо.

3. Залежно від термінів позовної давності М.Д. Білик та Б.О. Жнякін, В.В. Краснова поділяють дебіторську заборгованість на термінову та прострочену [1, с. 33; 6, с. 92], С.Л. Береза пропонує поділяти дебіторську заборгованість на: термін сплати не настав, прострочену та відстрочену [5, с. 61], Н.М. Новікова виділяє непрострочену та прострочену [9, с. 206].

До строкової відноситься дебіторська заборгованість, строк погашення якої ще не настав або становить менше одного місяця та пов'язана з нормальними строками розрахунків, визначеними в угодах [10].

Прострочена дебіторська заборгованість – це заборгованість із порушенням договірних термінів [10].

Відстрочена дебіторська заборгованість – заборгованість за якою відстрочено виконання зобов'язань [5, с. 59].

4. Залежно від ймовірності погашення Р.М. Іванчук та О.А. Іванчук, Б.О. Жнякін, В.В. Краснова виділяють сумнівну та безнадійну дебіторську заборгованість [2, с. 21; 6, с. 92], також доповнює вищезазначені види дебіторської заборгованості П.Б. Кватирка бездоганною [4, с. 89] та С.Л. Береза нормальною, але безнадійну дебіторську заборгованість, у свою чергу, поділяє на затребувану та незатребувану [5, с. 61], Н.М. Новікова виділяє дебіторську заборгованість із ймовірністю повернення в інтервалі 0.7–1.0, із ймовірністю повернення в інтервалі 0.2–0.7 й із ймовірністю повернення менше 0.2 [9, с. 207].

Нормальна дебіторська заборгованість (бездоганна, із ймовірністю повернення в інтервалі 0.7–1.0) – це заборгованість, що потенційно може бути погашена [9, с. 207].

Сумнівна дебіторська заборгованість (із ймовірністю повернення в інтервалі 0.2–0.7) – поточна дебіторська заборгованість, що не забезпечена відповідними гарантіями та щодо якої існує непевність її погашення боржником [9, с. 207].

Безнадійна дебіторська заборгованість (із ймовірністю повернення менше 0.2) – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [9, с. 207].

5. За статтями бухгалтерського балансу Н.М. Новікова виділяє дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги, дебіторську заборгованість із бюджетом, за виданими авансами, із нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків, іншу поточну дебіторську заборгованість [8, с. 19].

6. Залежно від оцінки суми заборгованості Н.М. Новікова виділяє первісну вартість та чисту реалізаційну вартість [8, с. 21].

Первісна вартість дебіторської заборгованості – фактичний обсяг зобов'язань боржника, які підлягають погашенню на час її виникнення.

Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості – поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги за мінусом резерву сумнівних боргів.

Здійснення класифікації дебіторської заборгованості за управлінським підходом є важливим моментом при прийнятті управлінських рішень, тому вважаємо доцільним не лише дослідити існуючі класифікаційні ознаки, а ще доповнити та розширити класифікацію за даним підходом.

Дослідження класифікації дебіторської заборгованості за управлінським підходом також свідчить про те, що, незважаючи на значну кількість сучасних досліджень, науковці не дійшли згоди практично не по одній класифікаційній ознаці.

Проведене узагальнення та систематизація класифікації дебіторської заборгованості за управлінським підходом дозволили виділити такі класифікаційні ознаки:

1. Залежно від часового аспекту П.Б. Кватирка виділяє дебіторську заборгованість від 1 до 15 днів, від 15 до 30 днів, від 30 до 60 днів, від 60 до 90 днів, від 90 до 120 днів, від 120 до 180 днів, від 180 до 360 днів та понад 365 днів [4, с. 89], Н.М. Новікова пропонує класифікувати дебіторську заборгованість до 30 днів, від 30 до 60 днів, від 60 до 90 днів та за іншими термінами [8, с. 23].

Ранжування дебіторської заборгованості за строками дозволяє контролювати та застосовувати відповідні методи впливу на боржників для того, щоб не допустити її прострочення.

2. Залежно від ступеня дотримання фінансової дисципліни М.Д. Білик, Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук та Н.М. Новікова розрізняють виправдану (допустиму, нормальну) та невиправдану дебіторську заборгованість [1, с. 33; 2, с. 51; 9, с. 210]. Допустима дебіторська заборгованість не є наслідком недоліків у господарській діяльності підприємства та виникає в результаті форм розрахунків за товари і послуги [1, с. 33]. Н.М. Новікова під нормальною дебіторською заборгованістю розуміє заборгованість, обумовлену шляхом виконання виробничої програми, а також діючими формами розрахунків з нормальними термінами документообігу. Тобто до виправданої (нормальної) Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук, Н.М. Новікова відносять заборгованість, термін погашення якої ще не настав або становить менше одного місяця. М.Д. Білик, Р.М. Іванчук, О.А. Іванчук, Н.М. Новікова дійшли згоди щодо розуміння недопустимої дебіторської заборгованості, яка виникає в результаті порушення розрахункової та фінансової дисципліни, наявних недоліків ведення звіту, ослаблення контролю за відпуском товарно-матеріальних цінностей, виникнення нестач та крадіжок [1, с. 33; 2, с. 21; 9, с. 210].

Розподіл дебіторської заборгованості на виправдану та невиправдану дозволяє виявити недоліки при управлінні дебіторською заборгованістю для запобігання їй у майбутньому.

3. Залежно від територіального розміщення боржника М.Д. Білик, П.Б. Кватирка, С.Л. Береза обліковують окремо вітчизняних та іноземних дебіторів [1, с. 33; 4, с. 89; 5, с. 61], Л.О. Лігоненко, Н.М. Новікова виділяють боржників

району діяльності підприємств, контрагентів інших областей та контрагентів країни [11, с. 27], при цьому вищезазначені вчені не зазначають зовнішніх боржників.

Виділення даної класифікаційної ознаки дозволяє застосовувати відповідні методи рефінансування дебіторської заборгованості залежно від територіального розміщення дебіторів, а також врахування територіальної приналежності покупців при формуванні кредитної політики.

4. За забезпеченістю М.Д. Білик виділяє забезпечену та незабезпечену [1, с. 33]. При визначенні сумнівності заборгованості для обліку та управління важливим є поділ заборгованості за забезпеченістю (гарантія, застава, порука, вексель).

Н.М. Новікова, доповнюючи вищезазначених науковців, пропонує класифікувати дебіторську заборгованість за такими ознаками, що наведені нижче.

5. Залежно від статусу дебітора заборгованість може бути державного підприємства, недержавного підприємства, приватного підприємства, бюджетної установи, фінансової установи, населення. Пропонуємо розширити вищезазначену класифікаційну ознаку та здійснювати розподіл дебіторської заборгованості, спочатку залежно від статусу дебітора, на дебіторську заборгованість юридичних осіб та дебіторську заборгованість фізичних осіб, а вже потім залежно від форм власності підприємств.

Виділення даної класифікаційної ознаки дозволить розмежувати дебіторів для застосування дієвих методів впливу на них. Прикладом можуть слугувати такі інструменти рефінансування, як факторингові або форфейтингові операції, що не можуть бути застосовані до фізичних осіб.

6. Залежно від безпечності фінансового положення для функціонування підприємства визначають такі розміри дебіторської заборгованості: мінімальний, нормальний та максимальний [9, с. 210].

Мінімальний розмір дебіторської заборгованості – це сума боргів, яка не впливає на фінансове становище підприємства.

Нормальний розмір дебіторської заборгованості – це сума боргів, яка реально може існувати, тобто не завдає шкоди фінансовому стану підприємства та пов'язана з нормальною діяльністю.

Максимальний розмір дебіторської заборгованості – це сума боргів, яка може призвести до банкрутства підприємства [9, с. 210].

Врахування даної класифікаційної ознаки при управлінні дебіторською заборгованістю дозволяє встановити оптимальні розміри обігового капіталу, спрямованого в дебіторську заборгованість, а також керуючись встановленими розмірами контролювати дебіторську заборгованість для запобігання виникнення значних обсягів прострочених та безнадійних боргів.

На наш погляд, доцільно доповнити класифікацію дебіторської заборгованості наступною класифікаційною ознакою «залежно від керованості дебіторської заборгованості», що передбачає її розподіл на керовану та некеровану.

Але це вимагає розгляду такого поняття, як «керованість», яке в науковій літературі розглядаються у трьох аспектах: економічному, технічному та соціальному.

О.Б. Білоус керованість розглядає як сукупність адекватного реагування на управлінську дію, що дозволяє будувати реалістичні плани і досягати мети в умовах динамічних змін економіки [12, с. 13].

А.Ю. Перетятко зазначає, що керованість – це показник, що характеризує здатність керованого об'єкта позитивно реагувати на управлінський вплив [13, с. 31].

Але теоретичні поняття керованості, що вже існують, не дають уявлення про керованість дебіторської заборгованості.

Спираючись на етимологію ключових слів визначаючого поняття та результати дослідження генезису теорії управління дебіторською заборгованістю, нами запропоновано визначення, що найбільш повно відображає його зміст.

Тому під поняттям «керованість дебіторської заборгованості» пропонуємо розуміти здатність дебіторської заборгованості як об'єкта управління позитивно реагувати на вплив керуючої системи, тобто суб'єкта управління з метою досягнення бажаного стану, під яким можна розуміти можливість дебіторської заборгованості бути конверсованою в грошові активи під впливом дієвих механізмів управління нею.

До керованої дебіторської заборгованості автор пропонує віднести ту частину дебіторської заборгованості, яка підлягає контролю та при управлінні якою витрати часу та грошових коштів будуть оптимальними та виправданими. Тобто це заборгованість, яка відповідає принаймні одній із нижчеперелічених умов: по–перше, що виникає в ході нормальної діяльності та потенційно може бути погашена протягом обумовлених термінів; по–друге, дебіторська заборгованість, що забезпечена відповідними гарантіями; по–третє, заборгованість з незначним порушенням договірних умов; по–четверте, заборгованість щодо якої існує впевненість її погашення боржником.

До некерованої дебіторської заборгованості слід віднести ту її частину, управлінський вплив на яку не дасть очікуваних результатів, при оптимальному використанні ресурсів. Тобто це заборгованість, по–перше, що не виникає в ході нормального операційного циклу або виникає в результаті порушення розрахункової та фінансової дисциплін, по–друге, заборгованість щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником, по–третє, за якою минув строк позовної давності, по–четверте, заборгованість зі значним порушенням договірних умов.

Згідно з юридичним підходом щодо класифікації дебіторської заборгованості пропонуємо виділити такі ознаки:

1. Залежно від здійснення впливу на боржників дебіторська заборгованість може бути затребувана або незатребувана.

Затребувана дебіторська заборгованість – це заборгованість, за якою підприємство–кредитор здійснило заходи впливу на боржників, спрямованих на її повернення. І відповідно незатребувана дебіторська заборгованість – це за-

боргованість, за якою підприємство–кредитор не здійснило заходи впливу на боржників, спрямованих на її повернення.

Врахування даної класифікаційної ознаки дозволяє встановити можливість її стягнення в судовому порядку. Оскільки відсутність факту застосування юридичних методів впливу на боржника не надає підприємству–кредитору право подачі позову до господарського суду щодо врегулювання даного спору.

2. Залежно від законності утворення можна виділити законно та незаконно утворену дебіторську заборгованість.

Розподіл дебіторської заборгованості на такі види дозволяє оцінити законність та коректність оформлення первісної документації й відповідно законність існування та стягнення її як у судовому, так і досудовому порядку.

Економічний підхід щодо класифікації дебіторської заборгованості висуває такі ознаки.

1. Залежно від доцільності існування дебіторська заборгованість поділяється на доцільну та недоцільну.

Виділення даної класифікаційної ознаки дозволяє встановити конститутивні пріоритети, що відповідають цілям та завданням підприємства. Тобто оцінка доцільності існування дебіторської заборгованості як джерела безплатних коштів для дебіторів і відповідно можливості збільшення ринку збуту продукції, робіт послуг або мінімізації кредитного ризику.

2. Залежно від джерела утворення виділяють власні кошти, авансовані в дебіторську заборгованість, та позикові кошти, авансовані в дебіторську заборгованість.

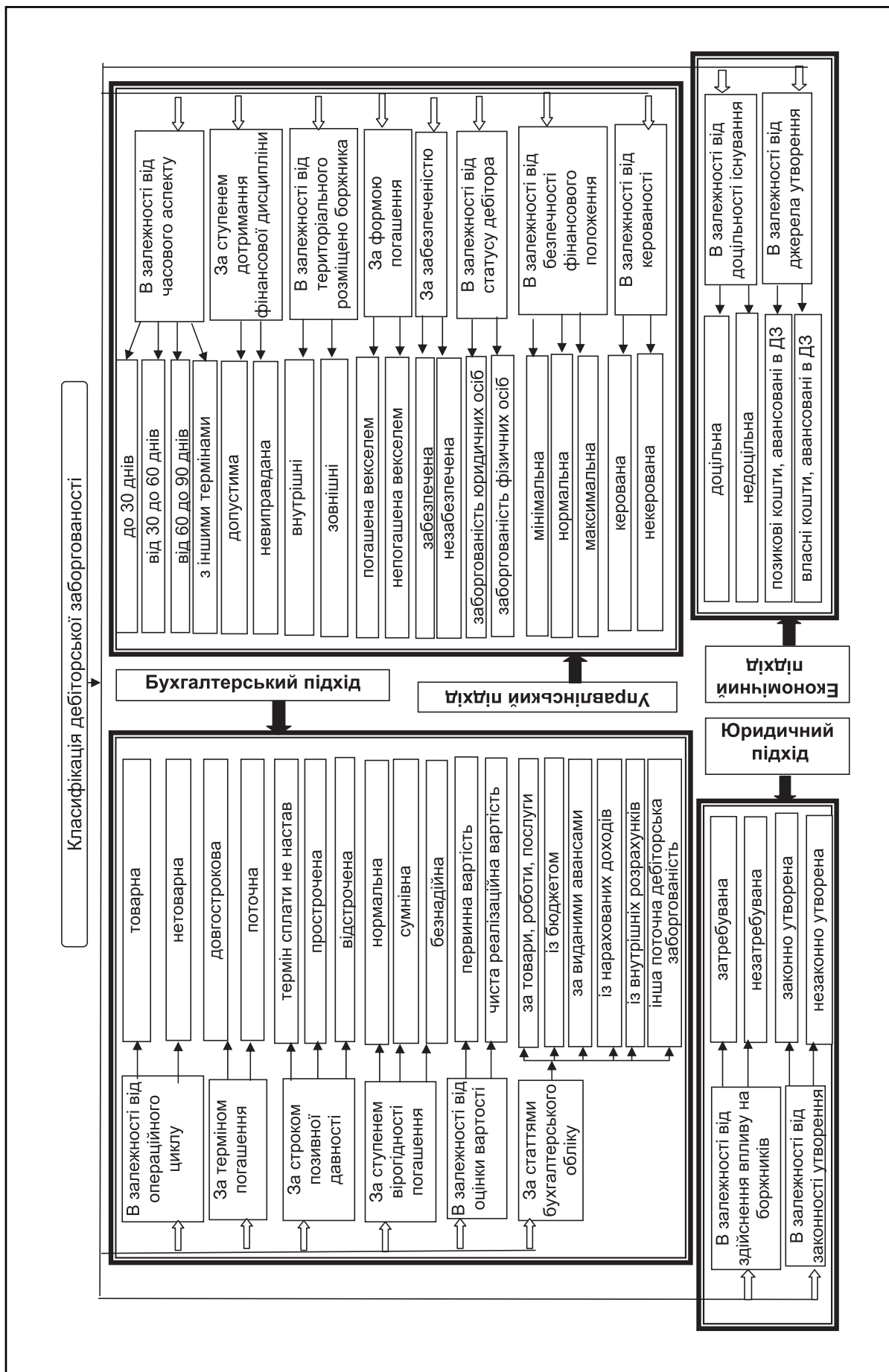
Здійснення розподілу дебіторської заборгованості за даною класифікаційною ознакою є неточним, оскільки на практиці досить важко розмежувати власні або позикові кошти, що авансовані в дебіторську заборгованість, але приблизна їх структура дозволить підприємству оцінити можливість і доцільність спрямування коштів у дебіторську заборгованість, а також послугує підґрунтям при формуванні кредитної політики.

Підбиваючи підсумок викладеному вище, класифікація дебіторської заборгованості буде такою, як представлена на рисунку.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Систематизована та доповнена класифікація, по–перше, передбачає її розподіл на чотири підходи: бухгалтерський, юридичний, економічний та управлінський; по–друге, не суперечить встановленим стандартом вимогам; по–третє, надасть можливості в подальшому чітко окреслити заборгованість, якою потрібно управляти і яка вважається некерованою; по–четверте, на базі класифікації можливо розробити політику управління дебіторської заборгованості підприємства.

Викладену класифікацію дебіторської заборгованості буде покладено в основу ефективного управління дебіторською заборгованістю, що знайде своє відображення в подальших дослідженнях.



Класифікація дебіторської заборгованості

Література

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2003. – №12. – С. 24–36.
2. Іванчук Р.М., Іванчук О.А. Деякі міркування щодо методологічних засад формування інформації про дебіторську заборгованість // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – №1. – С. 11–22.
3. Глінкіна Д.В. Регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю // Вісник Східноєвропейського університету економіки та менеджменту. – 2007. – №1–2. – С. 80–87.
4. Кватирка П.Б. Класифікація дебіторської заборгованості та її вдосконалення // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005, Ч. 2., Т. 2. – №4. – С. 87–90.
5. Береза С.Л. Класифікація дебіторської заборгованості: нові підходи // Вісник ЖДТУ. – 2001. – №14. – С. 54–61.
6. Краснова В.В. Фінансовий менеджмент підприємства. Навч. посібник / В.В. Краснова, Б.О. Жнякін. – Донецьк: Альфа – прес, 2005. – 208 с.
7. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04 / Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2002. – 19 с.
8. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2008. – 164 с.
9. Новікова Н.М. Методичні підходи до класифікації дебіторської заборгованості підприємства // Вісник Львівської державної фінансової академії. Економічні науки, 2005, №9. – С. 203–211.
10. Стандарти бухгалтерського учета в Украине. План счетов бухгалтерського учета. – Х.: издательство «ИСП»; 2002. – 160 с.
11. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – С. 275.
12. Белоус А.Б. Теория и методология управляемости строительной организации: автореф. дис. доктора економ. наук: 08.00.05 / ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет». – Санкт-Петербург, 2008. – 37 с.
13. Перетятко А.Ю. Підвищення ефективності управління будівельним підприємством в умовах ринкової нестабільності: дис. канд. екон. наук: 08.07.03 / Харківський держ. техн. ун-т будівництва та архітектури. – Харків, 2005. – 217 с.

К.В. БОЙКО,

аспірантка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Нормативна регламентація хеджування та його обліку

У статті досліджено особливості нормативної регламентації відносин хеджування в Україні. Законодавче регулювання відносин хеджування розглянуто у розрізі нормативно-правового регулювання проведення хеджування, відображення в бухгалтерському обліку операцій хеджування та їх оподаткування.

В статье исследованы особенности нормативной регламентации отношений хеджирования в Украине. Законодательное регулирование отношений хеджирования рассматривается в разрезе нормативно-правового регулирования проведения хеджирования, отражения в бухгалтерском учете операций хеджирования и их налогообложения.

Нестабільний стан української економіки в цілому та фінансової системи в тому числі, а також непередбачувані тенденції ринку обумовлюють появу економічних ризиків, які створюють загрози ефективній фінансово-господарській діяльності підприємств та організацій.

Одним із методів управління економічними ризиками, який широко розповсюджений за кордоном, є хеджування. Хеджування передбачає використання строкових угод, які дають змогу учасникам ринку зменшити ступінь ризику майбутніх операцій з купівлі-продажу активів на ринку,

зменшуючи водночас і можливі прибутки чи збитки від таких операцій [16, с. 90].

Постановка проблеми. Існує багато передумов повільного розвитку хеджування серед українських підприємств. По-перше, це недостатньо розроблена законодавча база для проведення операцій хеджування, дані відносини зовсім не прописані у вітчизняних нормативно-правових актах. По-друге, це те, що ринок похідних фінансових інструментів в Україні з моменту свого становлення не отримав достатньо динамічного розвитку.

Важливість розвитку в Україні інституту хеджування як інструменту обмеження ризиків підприємницької діяльності зумовлює актуальність досліджень як суті цих операцій, так і питань їх законодавчого забезпечення, особливостей відображення у обліку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вітчизняними науковцями досліджувалися питання сутності та механізму проведення хеджування (В. Базилевич, Г. Кірейцев, В. Савчук, В. Шелудько), особливості відображення в обліку операцій хеджування (С. Голов, Л. Примостка, І. Дрозд), але нерозкритими залишаються питання нормативного регулювання відносин хеджування, їх обліку та оподаткування.

Метою даної **статті** є аналіз законодавчої бази України, що регулює відносини хеджування, в тому числі і правових норм з обліку та оподаткування хеджування, а також обґрунтування пропозицій щодо їх вдосконалення. Оскільки як інструменти хеджування в основному призначаються похідні фінансові інструменти, увагу також буде зосереджено на нормах законодавства, що регулюють їх обіг, облік та оподаткування.

Викладення основного матеріалу. Фактичне проведення хеджування та його правове регулювання тісно пов'язані та взаємообумовлені. З розвитком реального ринку подальшого розвитку зазнаватиме і строковий ринок, що вимагатиме відповідного розвитку і законодавчої бази щодо відносин хеджування. Проте обмеження в нормативно-правовій базі щодо проведення тих чи інших операцій гальмують загальний розвиток строкового ринку в цілому та проведення хеджування в тому числі.

На нашу думку, система нормативно-правового регулювання відносин хеджування включає правові норми, що забезпечують проведення операцій хеджування, регулюють формування інформації в системі бухгалтерського обліку та визначають вимоги до оподаткування даних операцій. Схематично елементи системи нормативно-правового регулювання наведено на рисунку.

Нормативно-правове регулювання проведення операцій хеджування являє собою сукупність нормативних актів, що законодавчо закріплюють поняття «хеджування» та «похідні фінансові інструменти», регламентують укладання та реалізацію угод на проведення хеджування, призначення інструментів хеджування.

У Главі 17 Господарського кодексу України визначено, що підприємства, установи та організації при веденні господарської діяльності можуть випускати продавати та купувати цінні папери [7]. Даний кодекс також надає перелік основних видів цінних паперів. Проте ні визначення похідних цінних паперів, ні тим більше хеджування не наводиться.

Виокремлення похідних цінних паперів як однієї з груп цінних паперів визначено у Цивільному кодексі України. Для з'ясування ж їх суті потрібно звернутися до законів України

«Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» та «Про цінні папери та фондовий ринок». Згідно з даними правовими актами похідні цінні папери – це цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний із правом на придбання чи продаж протягом терміну, визначеного договором (контрактом), цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів. Товари, цінні папери, кошти тощо, що є предметом виконання зобов'язань за похідним фінансовим інструментом, називають базовим активом [5, 6].

У вітчизняному законодавстві поряд із терміном «похідні цінні папери» використовується і терміни «похідні фінансові інструменти» [7] та «деривативи» [4]. Можна зробити висновки, що в українських нормативних актах ці поняття використовуються для позначення одного й того ж явища. Слушною є думка К. Левицької, що «не можна ототожнювати поняття «деривативи» та «цінні папери», оскільки це не відповідає економічному змісту похідних та суперечить загальноприйнятій світовій практиці. Як результат, така плутанина у назвах може неадекватно сприйматися іноземними інвесторами, які взагалі відмовляться використовувати ці фінансові інструменти. Зокрема, фахівці прогнозують, що під час розгляду позовів у судах юрисдикції іноземних учасників спірні питання будуть вирішуватися відповідно до іноземного законодавства, яке регулює ринок цінних паперів і не регулює ринок деривативів» [17].

Вимоги до стандартної (типової) форми деривативів встановлюються Положенням про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України №632, де також зазначається, що похідні цінні папери мають укладатися у письмовій формі з обов'язковою наявністю типових реквізитів [8].

До складу похідних цінних паперів відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» входять форвард, ф'ючерс, опціон та своп [5]. Ці чотири види деривативів становлять основу класу похідних фінансових інструментів. Проте будь-який договір може бути визнаний суб'єктом господарювання як похідний у випадку, якщо він відповідає ознакам похідного інструменту. На практиці також зустрічаються вбудовані похідні інструменти, тому для правильної клас-



Система нормативно-правового регулювання відносин хеджування

ифікації організаціям необхідно проаналізувати договір та визначити чи відповідає він вимогам похідного інструменту.

Різновидами деривативів за видом цінностей, що виступають предметом похідного контракту, є фондові, валютні та товарні деривативи. Під фондовим деривативом розуміють стандартний документ, який засвідчує право продати або купити цінний папір на визначених умовах у майбутньому. Документ, який засвідчує право продати або купити валюту цінність у майбутньому, визначають як валютний дериватив. Якщо ж предметом такого документу виступає біржовий товар (крім цінних паперів), він є товарним деривативом.

Товарні деривативи не належать до фінансових інструментів, оскільки передбачають фактичну поставку товарів. Якщо ж дериватив лише індексовано відносно ціни товару, але не передбачає можливість фізичної його поставки, то він належить до фінансових інструментів і може призначатися інструментом хеджування.

Залежно від форми організації торгівлі всі інструменти хеджування поділяються на біржові (фондові) та позабіржові. До фондових деривативів належать ф'ючерси, а до позабіржових – форварди та свопи. Опціони можуть укладатися як на біржовому так і позабіржовому ринку.

Правила випуску та обігу фондових деривативів встановлюються Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, товарних деривативів – органом, на який покладаються функції регулювання товарного біржового ринку, а регулювання правил випуску та обігу валютних деривативів покладено на Національний банк України.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів» від 19.10.99 р. №1928 на Міністерство аграрної політики покладено функції щодо затвердження правил випуску та обігу товарних деривативів у сфері біржового ринку, що стосуються товарних базових активів [9]. Міністерство аграрної політики затвердило Правила випуску та обігу товарних деривативів (торгівлі товарними деривативами) на товарній біржі «Українська ф'ючерсна біржа» та на товарній біржі «Київська агропромислова біржа» наказом від 28.09.2005 р.

Правила випуску та обігу валютних деривативів, затверджені постановою Правління Національного банку України 7.07.97 р. №216, визначають механізм випуску та обігу форвардних валютних контрактів та передбачають лише одну мету їх укладання – здійснення хеджування ризиків щодо змін у майбутньому курсів валют та процентних ставок за депозитами в іноземній валюті. Дані правила визначають форвардний валютний контракт як угоду між двома банками, не враховують можливості укладання форвардних контрактів між суб'єктами господарювання не фінансового сектору економіки [12].

При проведенні хеджування ризику зміни валютного курсу інструментом хеджування відповідно до Положення про

Порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене постановою Правління Національного банку України від 10.08.2005 р. №281, може призначатися лише форвардний контракт [10]. Дане положення забороняє суб'єктам господарювання проводити операції з валютними деривативами, такими як ф'ючерс, своп, опціон тощо. Поряд із цим варто зазначити, що в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2009 рік, схвалених рішенням Ради Національного банку України від 15.09.2008 р. №14, визначена необхідність створення і удосконалення механізмів хеджування валютних ризиків та розвитку ринку валютних деривативів у контексті запровадження нових інструментів хеджування валютних ризиків [14].

Важлива роль механізму хеджування як одного з факторів, що сприятиме розвитку інфраструктури аграрного ринку, відмічена Державною цільовою програмою розвитку села, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України. Для його впровадження в Україні даною програмою передбачено запровадження системи торгівлі деривативами (ф'ючерсні контракти, опціони) [15].

Нормативне регулювання відображення в бухгалтерському обліку хеджування в Україні передбачає наявність нормативних документів, що встановлюють вимоги до формування інформації щодо відносин хеджування в системі бухгалтерського обліку. Основним серед даних документів є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 13 «Фінансові інструменти», норми якого поширюються на суб'єктів господарювання всіх форм власності, окрім бюджетних установ. Даний стандарт визначає суть хеджування, наводить класифікацію операцій хеджування для цілей бухгалтерського обліку, закріплює необхідні вимоги для відображення в обліку операцій з похідними фінансовими інструментами як операцій хеджування та надає методичні рекомендації з відображення даних відносин у обліку [7]. Проте П(С)БО 13 носить доволі поверховий характер, і велика кількість питань, які можуть виникати при веденні обліку хеджування, залишається нерозкритою.

Методологія ведення бухгалтерського обліку банками України визначена Інструкцією з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України, затвердженою постановою Правління Національного банку України від 31.08.2007 р. №309. Даною інструкцією закріплені особливості обліку хеджування справедливої вартості, грошових потоків, чистих інвестицій, наведені типові кореспонденції рахунків Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та обставини, за яких необхідно припинити ведення обліку хеджування. Дана інструкція розроблена не лише відповідно до П(С)БО, а й враховує вимоги Міжнародних стандартів фінансової звітності, що не суперечать чинному законодавству. Тому вона детальніше за П(С)БО 13 встановлює вимоги до вибору об'єкта хеджування та призначення інструменту хеджування, але не обмежує оцінку ефективності хеджування лише

розрахунком коефіцієнту ефективності хеджування. Метод оцінювання ефективності хеджування банк обирає самостійно залежно від його стратегії управління ризиком [10].

На жаль, Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України лише визначає методологічні засади відображення в бухгалтерському обліку інформації про операції з похідними фінансовими інструментами в банках України, але не є дозволом на здійснення вищезазначених операцій.

Нормативно-правове регулювання оподаткування операцій хеджування передбачає існування законодавчої бази, що визначає об'єкт оподаткування, ставки податку та особливості його сплати. Згадка про операції хеджування для цілей їх оподаткування у вітчизняному законодавстві відсутня. Тобто і ті деривативи, що використовуються із спекулятивними намірами, і ті, що покликані мінімізувати ризики господарської діяльності, оподатковуються із застосування однакових вимог.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» сума доходів від продажу деривативів за вирахуванням витрат на їх придбання, входить до складу валових доходів звітного періоду. Якщо ж протягом звітного періоду відбулося перевищення витрат над доходами від даних операцій, від'ємне значення фінансового результату переноситься на зменшення фінансових результатів від операцій з деривативами майбутніх звітних періодів. При цьому необхідно пам'ятати, що податковий облік фінансових результатів операцій з деривативами необхідно вести окремо у розрізі видів похідних цінних паперів та зіставляти доходи, отримані від продажу деривативів, з витрати на їх придбання у межах одного звітного періоду [4].

Варто також звернути увагу на певну невідповідність між Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» щодо визначення видів деривативів. Так, у першому законі зазначено, що до деривативів належать форвардні контракти, ф'ючерсні контракти та опціони, у другому ж названих раніше додаються ще й свопи.

У російському податковому законодавстві концепція хеджування з'явилася в 1998 році, коли у діючий на той час Закон «Про податок на прибуток підприємств та організацій» були внесені доповнення. Проте на той час законодавчо було обмежено хеджування операціями з біржовими ф'ючерсами та опціонами. Концепція хеджування отримала нове трактування після набрання чинності у 2002 році Податкового кодексу Російської Федерації. У даний кодекс законодавчо закріплює визначення хеджування для цілей оподаткування та визначає об'єкти хеджування. При цьому обґрунтуванням того, що здійснювана операція є операцією хеджування, платник податку здійснює самостійно на підставі розрахунків, які підтверджують, що здійснення цих операцій приводить до зниження можливих збитків чи недоотримання прибутку за угодами з об'єктом хеджування.

Доходи чи витрати за операціями хеджування враховуються для цілей оподаткування у тому ж порядку що й доходи та витрати за операціями з об'єктом хеджування. Тобто доходи за такими операціями з похідними фінансовими інструментами збільшують, а витрати зменшують податкову базу за іншими операціями з об'єктом хеджування [3].

На нашу думку, варто скористатися досвідом Російської Федерації щодо регулювання питань оподаткування операцій з фінансовими інструментами для цілей хеджування. Оскільки об'єкт та інструмент хеджування являються двома нерозривними частинами операції хеджування, то при визначенні податкової бази недоречно окремо враховувати результати від операцій з об'єктом та інструментом хеджування.

Висновки

Використання механізму хеджування для мінімізації ризиків господарської діяльності вітчизняними підприємствами напряму залежить від розвитку законодавчої бази. Серед сприятливих передумов розвитку інституту хеджування в Україні можна виокремити те, що значення хеджування закріплено ще у 2007 році Державною цільовою програмою розвитку села. А у Основних засадах грошово-кредитної політики на 2009 рік визначена необхідність створення і удосконалення механізмів хеджування валютних ризиків.

Нормативну регламентацію відносин хеджування запропоновано розглядати в таких трьох площинах, як нормативно-правове регулювання проведення операцій хеджування, відображення у бухгалтерському обліку операцій хеджування та їх оподаткування.

Як показало дослідження, хеджування як окремий інститут не регулюється у повній мірі українським законодавством. Суть даних операцій розкривається лише в нормативних актах, що визначають методіку ведення бухгалтерського обліку. На нашу думку, необхідно законодавчо закріпити визначення «хеджування» та мету їх проведення.

Щодо похідних цінних паперів, які призначаються інструментами хеджування, то існує ряд законодавчих актів, які регулюють порядок їх випуску та обігу. Проте немає однозначності і у самому визначенні. Так, у цивільному законодавстві використовуємо термін «похідні цінні папери», в нормативних акти, що регулюють бухгалтерський облік, зустрічаємо термін «похідні фінансові інструменти», а у податковому законодавстві – «деривативи». Існують суперечності у законодавчій базі щодо класифікації похідних цінних паперів, тому варто переглянути нормативні акти з метою їх стандартизації, щоб уникнути виникнення суперечливих ситуацій. На заваді розвитку відносин хеджування в Україні виступає те, що законодавчо дозволено використовувати лише форвардних валютних контрактів. На нашу думку, варто розширити спектр деривативів, які можуть перебувати в обігу на території України, навіть обмеживши мету їх використання операціями хеджування.

Нормативні акти, які регулюють бухгалтерський облік в Україні, не в повній мірі охоплюють усі аспекти відображення операцій хеджування в обліку. Для підприємств, установ та організацій, відмінних від банків, на жаль, не розроблені детальні методологічні рекомендації щодо формування у системі бухгалтерського обліку інформації про відносини хеджування. Їх розробка сприятиме задоволенню потреб користувачів щодо достовірності та повноти фінансової звітності.

У податковому обліку мета придбання похідних цінних паперів (спекуляція чи хеджування) не впливає на порядок їх оподаткування, оскільки згадка про відносини хеджування як такі відсутня. Виходячи із суті хеджування при визначенні податкової бази необхідно враховувати результати від операцій з об'єктом та інструментом хеджування в цілому.

Література

1. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради – 2003 р. – №18, №19–20, №21–22.
2. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради – 2003 р. – №40–44. – Ст. 356.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // www.kadis.ru/kodeks.phtml?kodeks=14&paper=301
4. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 р. №334/94-ВР (зі змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України, 1995 р. – №4.
5. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. №3480-IV // Урядовий кур'єр, 2006 р. – №75.
6. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» // Відомості Верховної Ради України, 1996 р. – №51.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. №559 (із змінами) // Офіційний вісник України, 2001 р. – №52.
8. Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів, затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 19.04.99 р. №632 // Офіційний вісник України – 1999 р. – №16.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних ресурсів» від 19.10.99 р. №1928 // Офіційний вісник України – 1999 р. – №42.
10. Положення про Порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене постановою Правління Національного банку України від 10.08.2005 р. №281 // Офіційний вісник України – 2005 р. – №35.
11. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій з похідними фінансовими інструментами в банках України, затверджена постановою Правління Національного банку України від 31.08.2007 р. №309 // www.zakon.nau.ua/doc/?code=z1104-07
12. Правила випуску та обігу валютних деривативів, затверджено постановою Правління Національного банку України від 07.07.97 р. №216 (зі змінами та доповненнями) // www.zakon.nau.ua/doc
13. Правила випуску та обігу фондових деривативів, затверджено рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 24.06.97 р. №13 (зі змінами і доповненнями) // www.ua-zakon.com/document/spart81/inx81397.htm
14. Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік, схвалені рішенням Ради Національного банку України від 15.09.2008 р. №14 // www.ufs.com.ua/stories/docs/osnov_zasad_2009.pdf
15. Державна цільова програма розвитку села на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. №1158 // www.zakon.nau.ua/doc/?code=1158-2007-%EF
16. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2003. – 535 с.
17. Левицькі К. У кожного банкіра свій «дериватив» // www.zib.com.ua/article/1173700299294

Т.О. ДЯЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Роль мотивації у формуванні організаційної культури

У статті організаційна культура розглядається через ключові поняття в контексті основних функцій і характеристик особливостей на основних етапах життєвого циклу організації, а також роль мотивації при її формуванні.

В статье организационная культура рассматривается через ключевые понятия в контексте основных функций и характерных особенностей на основных этапах жизненного цикла организации, а также роль мотивации при ее формировании.

Постановка проблеми. Організаційна культура породжена обширною організаційною практикою, присутність якої виявляється в будь-якому аспекті людської життєдіяльності. Поняття «організаційна культура» відноситься до теоретичних конструкцій, аналіз яких вимагає певного наукового підходу, що співвідноситься з такими областями знань, як менеджмент, теорія організації, соціологія, психологія, культурологія, філософія тощо. Актуальність проблеми полягає в тому, що без використання певних мотивацій-

них заходів щодо співробітників компаній неможливе впровадження та розвиток організаційної культури.

Організаційна культура – найважливіший інструмент менеджменту. На даний час вона виступає як самоцінність. Інакше кажучи, вона потрібна саме тому, що без сформованої культури починають гальмуватися бізнес-процеси і комунікації будь-якого рівня. Багато керівників узагалі деякий час не звертали на неї уваги, поки не постало питання про репутацію компанії, в якій, як відомо, організаційна культура (ОК) відіграє далеко не останню роль.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій і учбовій літературі дається немало визначень поняття «організаційна культура», пов'язаних із специфікою спостережуваних організаційно-культурних феноменів. Майже всі вони, крім виділення основних складових ОК, стосуються питань її основних функцій. Так, Е. Джакус підкреслює адаптаційну функцію ОК: «Культура підприємства – це образ мислення, що увійшов до звички, що став традицією, і способу дії, який більшою чи меншою мірою поділяють всі працівники підприємства і який має бути засвоєний і хоч би частково прийнятий новачками, щоб нові члени колективу стали «своїми». Д. Елдрідж і А. Кромбі виділяють корпоративний аспект ОК, акцентуючи увагу на її ролі у вирішенні проблеми групової єдності (груповій згуртованості): «Під культурою організації слід розуміти унікальну сукупність норм, цінностей, переконань, зразків поведінки і тому подібне, які визначають спосіб об'єднання груп і окремих осіб в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей». Е. Шейн указує на артефактний характер самих символічних конструктів ОК: «Організаційна культура є інтегрованим набором базових уявлень, які дана група винайшла, випадково розкрила, запозичила або досягла яким-небудь іншим шляхом у результаті спроб вирішення проблем» [3]. Функціональна спрямованість ОК детально структурована у визначенні В.Г. Весніна: «Організаційна культура – сукупність цінностей, що колективно розділяються, символів, переконань, зразків поведінки членів організації. Об'єднує в одне ціле культури різних підрозділів, груп, сфер діяльності. Виконує охоронну, інтегруючу, регулюючу, адаптивну, орієнтуючу, таку, що мотивує функції, а також формує імідж організації. Е.А. Смирнов у своєму визначенні ОК зачіпає принципово важливу для розуміння організаційно-культурних процесів проблему гармонізації ОК: «Організаційна культура – це система суспільно прогресивних формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв і традицій, індивідуальних і групових інтересів, особливостей поведінки персоналу даної організаційної структури, стилю керівництва, показників задоволеності працівників умовами праці, рівня взаємної співпраці і сумісності працівників між собою і з організацією, перспектив розвитку». В.В. Щербина звертає увагу в своєму визначенні ОК на її роль у формуванні організаційної поведінки: «Організаційна культура – це сукупність базових уявлень, членів організації, що розділя-

ються більшістю, або її активним ядром, які служать засобом внутрішньої регуляції і програмування організаційної поведінки індивідів або групи на символічному рівні» [1].

Метою статті є огляд визначень організаційної культури, оскільки правильно сформульовану і побудовану організаційну культуру варто розглядати як могутній стратегічний інструмент, що дозволяє координувати всі структурні підрозділи й окремих членів колективу на досягнення поставлених цілей у рамках обраної місії.

Викладення основного матеріалу. Аналізуючи підходи і визначення різних авторів, можна сказати, що організаційна культура – це те, що самовідтворюється, існує на рівні колективної свідомості і іманентно властива організації система соціально допустимих моделей, зразків внутрішньогрупової життєдіяльності: формальних і неформальних принципів і норм ділової поведінки, цінностей, що колективно розділяються, звичаїв і традицій, об'єднуючи в єдине ціле субкультури окремих підрозділів, і що виконує інтегруючу, цілеорієнтуючу, адаптаційну і регулюючу функції в просторі внутрішньоорганізаційної і міжорганізаційної взаємодії.

Розглянемо стисло загальне поняття культури з позиції культурології, філософії і соціології. Культурологія акцентує увагу на артефактному боці поняття культури і дає таке її визначення: культура (від латин. – обробка, виховання, освіта, розвиток, шанування) – сукупність штучних порядків і об'єктів, створених людьми в доповненні до природних, звичайних форм людської поведінки і діяльності, отриманих знань, образів самопізнання і символічних позначень навколишнього світу. У філософському трактуванні підкреслюється творча суть культури, яка визначається як соціально прогресивна творча діяльність людства у всіх сферах буття і свідомості, направлена на перетворення дійсності, на все-світній розвиток суттєвого збереження сил людини [1]. Соціологічний підхід до культури базується на розгляді її як штучного середовища існування і самореалізації, створеного людьми. В центрі уваги – соціальна система організованих за допомогою норм і цінностей функціонально корисних, таких, що закріпилися в суспільній практиці і свідомості суспільства форм діяльності. Культура в соціології – система духовних кодів, інформаційна програма, що примушує людей сприймати що відбувається в певному світлі, поступати певним чином, оцінювати події і дійсність упереджено. В рамках соціологічного підходу обґрунтовується розуміння культури як репрезентативною, тобто ідеї, що проводить, значення і цінності, які дієві через їх фактичне визнання. Соціологічне бачення феномена культури багато в чому визначає підходи, що склалися, до сприйняття ОК.

Поняття «організаційна культура» в сучасній науковій і методичній літературі придбало відносну стійкість. Разом із ним у науковому обігу знаходяться терміни і поняття, які синонімічні або додаткові по відношенню до поняття ОК. Серед них такі, як корпоративна культура, організаційний і соціально-психологічний клімат, ряд інших. Ці поняття ві-

дображають складність і специфічність організаційних явищ і процесів.

Як всяка культура, що формується в процесі освоєння дійсності і являє собою спосіб духовного виробництва і духовного освоєння дійсності, культура організації інструментарій, що присутній у системі загальнолюдської культури, пов'язана з іншими її формами і інститутами і несе в собі властиві системі загальні властивості і якості. У зв'язку з цим можна з упевненістю припустити змістовно-функціональну відповідність (подібність) організаційної і загальнолюдської культур.

Ефективність організаційної діяльності визначається співвідношенням результатів, що досягаються, до зусиль, що заважають при цьому. Розвинена організаційна культура за визначенням є чинником, зберігаючим ресурс ефективності, але в той же час вона здатна забезпечити і високу результативність за рахунок санкціонованих нею прогресивних норм і правил організаційної поведінки. Спади і структурні кризи підсилюють значущість організаційної культури. Організації, в яких панують підозрілість і відчуженість, не мають шансів протистояти кризі. Та і сама криза часто розвивається внаслідок зневаги питаннями підтримки і розвитку належної ОК. Інколи культурні міфи, ритуали, зразки, правила, що нав'язуються «зверху», не приймаються серйозно рядовими членами організації, стаючи об'єктом жартів і посмішок, а керівництво лише вдає, що цікавиться громадською думкою. У тих організаціях, де співробітники віддані справі, високо мотивовані, виникає бажаний культурно-синергетичний резонанс, що приводить до успіху.

Зв'язок ОК з освітніми і виховними процесами має слідством нарощування людського потенціалу організації у формі збільшення обсягу професійного, інформаційного і інтелектуального капіталів, що знаходяться в основі підвищення якості послуг і товарів, що надаються організацією. Висока організаційна культура таким чином безпосередньо трансформується у високу якість продукту, створюючи додатковий ресурс стійкості і конкурентоспроможності по відношенню до зовнішнього середовища. Розвинена ОК, взаємодіючи із зовнішнім середовищем, знижує рівень соціальних і матеріальних (у тому числі фінансових) бар'єрів, пом'якшує конфлікт суперечностей інтересів організації і суспільства. У країнах із високо розвинутою соціальною і економічною інфраструктурою ОК затверджує певні правила взаємин, що припускають перш за все моральну, а не юридичну відповідальність, що істотно полегшує партнерські відносини, додає зовнішнім діловим контактам стійкість, передбачуваність і гнучкість.

Організації мають так званий життєвий цикл. Молоді організації гнучкі і рухомі, але при цьому слабо контрольовані. По мірі дорослішання втрачається гнучкість і динамічність, зростає контроль. У кожній тимчасовій точці життєвої еволюції організація стикається з характерними для проживаючого вікового періоду труднощами і проблемами. Разом із народженням організації починає розвиватися характерна для неї орга-

нізаційна культура (на ділі часто нова організація представляє організаційно-культурний клон вже відомого типу, проте і в цьому випадку запозичена культура еволюційно не статична).

Етапи життєвого циклу організації діляться на дві групи: зростання і старіння. Зростання починається із зародження і закінчується розквітом; старіння знаменується стабілізацією і закінчується смертю організації. У фазі дитинства, коли увага перемикається з ідеї і можливостей на результат, настає час діяти. На стадії швидкого зростання для організації, що вже досягла успіху, стає актуальним визначитися, чим не слід займатися. Однією з типових патологій цього періоду є диверсифікація діяльності, що призводить до розтрати сил і засобів. Створюється система правил і норм, які визначають, що можна робити і чого необхідно уникати. Виникає, отже, необхідність в адміністративній структурі, що професіоналізує схему управління. Починає формуватися ідеологія і управлінський стиль керівного ядра організації.

Розквіт – це оптимальна точка кривої життєвого циклу, де організація досягає балансу між самоконтролем і гнучкістю. Характерними організаційними рисами стадії розквіту є:

- наявність систем службових обов'язків і організаційної структури;
- перспективи розвитку і творчості;
- орієнтація на результат – організація задовольняє потреби клієнтів;
- планування і відповідність розробленим планам;
- уміння передбачати;
- створюється мережа нових дочірніх підприємств;
- спостерігається стійке зростання прибутків.

Фаза стабілізації – перша стадія старіння в життєвому циклі організації. Компанія ще сильна, але вже починає втрачати гнучкість. Втрачається дух творчості, скорочуються інновації, не заохочуються зміни.

Разом з організацією вмирає і її організаційна культура. Подібний факт міг би мати фатальне значення, коли б не конкуруючі процеси самозбереження організаційних форм, їх передача і спадкоємство в контексті загальної організаційно-культурної динаміки. Еволюційні теорії організації, що досліджують «рівень смертності організаційних типів», указують на ряд ознак, сприяючих організаційному довголіттю (тобто стійкій еволюційній траєкторії) [2]. Головний з них – органічне поєднання процесів збереження ідентичності (підтримка операційної закритості) і адаптації (приспособлення до зовнішнього середовища). Враховуючи, що розробка новаторських стратегій, що забезпечують виживання в конкурентному середовищі, центральну роль у цьому процесі необхідно відводити керівникам середньої ланки.

Сьогодні рівень конкурентоспроможності організації все більшою мірою залежить від ступеня переваги в області практичного управління, а серед управлінських завдань найбільш важливим і найменш вдало вирішуваним є завдання ефективного управління персоналом. Суть полягає в тому, щоб досягнути підвищення продуктивності праці за рахунок

Взаємозв'язок мотиву і стимулу в управлінні персоналом

Мотиви	Стимули
1	2
Мотиви з задоволення потреб в життєво необхідних матеріальних і духовних благах: Продуктивність Якість роботи	Зростання заробітної плати. Доплати до заробітної плати. Надбавка до заробітної плати. Матеріальна допомога. Одноразові виплати. Преміальна система
Підвищення зайнятості. Зростання кваліфікації і майстерності. Підвищення відповідальності. Поєднання посад. Робота на одному підприємстві	Соціальний пакет. Система участі в прибутках. Комісійні з обсягів продажів
Мотиви життєвого самовизначення (особові): Покликання Самовираження Допитливість Творчість Винахідництво Раціоналізація Заняття наукою	Надання роботи за інтересами, покликанню. Професійна орієнтація. Перебудова роботи: чергування, розширення, збагачення. Підвищення творчого характеру праці. Облік особистих якостей і здібностей працівника. Розвиток неспеціалізованої кар'єри Широкі можливості для навчання, оволодіння новими знаннями. Премії за новаторство, винаходи, відкриття. Програми винагород за ідею, подарунки фірми. Гнучкі графіки роботи. Доступ до нової інформації. Загальне визнання і пошана
Мотиви соціальної взаємодії: Спілкування Наслідування Причетність Солідарність Підтримка	Можливість спілкуватися на робочому місці. Сприятливий соціальний мікроклімат. Демографічний стиль керівництва. Участь в управлінні і ухваленні рішень. Єдиний статус працівників. Рівні можливості, «рівність шансів». Дошка пошани
Безпека. Дружба. Взаємовиручка	Оголошення подяк, визнання заслуг. Справедливість у всьому (розподіл робіт, оцінки, винагороді). Програми культурно-оздоровчих заходів. Соціальний пакет
Мотиви статусного самоствердження: Досягнення мети Престиж Розвиток кар'єри Високий статус Влада Успіх Самовпевненість Самоствердження	Участь в управлінні і ухваленні рішень. Надання керівної роботи. Розширення повноважень. Персональні блага: кабінет, автомобіль, літак. Участь в роботі престижних клубів. Участь в успіху, капіталі. Пропозиція про сумісну участь в бізнесі. Представницькі функції для інших фірм. Ротація кадрів. Зростання числа підлеглих. Міжнародне визнання. Звання «кращого співробітника року»
Мотиви оптимізації життєвого циклу: Соціальна мобільність Професійна мобільність Вікова релаксація Подолання статусного і психологічного дискомфорту	Надання роботи за бажанням і можливостям. Розвиток неспеціалізованої кар'єри. Передача досвіду молоді – наставництва. Усунення негативних стимулів. Психологічне заохочення. Єдиний статус працівників. Центри психологічної допомоги. Політика «відкритих дверей». Комісії з трудових спорів

підвищення особистої зацікавленості працівника в результатах своєї праці, основним механізмом цього процесу і є мотивація. Поведінка людини завжди є для нього оптимальним: дії і вчинки завжди направлені на отримання максимальної, матеріальної і моральної вигоди і він не зробить нічого, не задовольняючи тим самим одну зі своїх найважливіших потреб.

Мотивація – це основний шлях входження і адаптації працівника в організаційну культуру компанії, усвідомлення своєї ролі і місця в ній, визначення свого внеску в зміцнення культури. Мотивація переслідує мету створення необхідних умов і стимулів для більш повнішої реалізації трудового потенціалу кожним працівником на конкретному робочому місці. Осо-

бливої важливості набуває усвідомлення людьми високих і суспільно значущих мотивів, таких, як мета в житті, покликання, служіння етичній і чесній справі, місії компанії тощо.

Економісти, менеджери і психологи, спостерігаючи за діями, поведінкою людей, визначили, що мотивом для дій є потреби. Джерелом виникнення потреб у певних виробках є виробництво, соціальних потреб – суспільний характер життєдіяльності людини, духовних потреб – свідомість індивіда. Для кожного працівника потреби є певною системою послідовно змінювальних станів, які знаходяться в постійному русі.

Для побудови ефективної мотиваційної системи, відповідній організаційній культурі компанії дуже важливо знати, якими мотивами керується персонал і які стимули компанія може надати для реалізації цих мотивів і задоволення потреб співробітників (див. табл.).

Важливий правильний вибір організаційної форми мотиваційної дії на працівника, яка включає тип, характеристику і метод розробки дії. За типом виділяють безпосередню дію, постановку завдання, створення стимулюючої ситуації. У характеристиці дії дуже важливий часовий аспект дії – довго- або короткостроковий характер, що повторюється, або разовий, стратегічний або тактичний, носить цю дію.

Методи демократичної дії надають впевненість працівника в собі і довіру до фірми, де він працює, служать створенню загальної організаційної культури. Короткострокові дії зазвичай менш складні і вплив їх на кадрову політику підприємства менш помітний. Разом із тим як стимулюючі за собою вони безумовно впливають на розвиток здібностей особи, мотивацію трудової діяльності. До них можна віднести надання кредиту працівнику, матеріальну допомогу, продаж йому автомобіля зі знижкою, оплату рахунків з медичного обслуговування, оплату транспортних витрат, спеціальні разові премії тощо [2].

Розвиток різних форм участі працівників в управлінні і доходах відбувається постійно у всьому світі, в компаніях з різними організаційними культурами і організаційними структурами. У США і Великобританії переважають програми, що забезпечують участь працівників у прибутках шляхом розподілу акцій серед них. Ці програми не дають окремим її учасникам можливості брати участь в управлінні із-за приміщення акцій до єдиних трастових фондів або унаслідок великої кількості числа отримувачів акцій.

У Німеччині переважають програми сумісного управління, що забезпечують тільки участь працівників в управлінні. Існують і країни, де переважаючим типом є програми, що поєднують участь в управлінні з участю в прибутках. Так, у Швеції сформувалося цікаве поєднання сумісного управління, робочих фондів і індивідуальної власності працівників в рамках програм перетворення. До цієї ж категорії слід віднести Францію і Японію.

Тільки розумне поєднання різних «програм участі» здатне створити дійсні стимули до праці для працівників країн, що здійснюють перехід до ринкової економіки в умовах широкого застосування різних компенсаційних систем і заходів соціальної допомоги незаможним.

Найбільш характерне широке використання програм участі для кланової ОК, що відповідає її цінностям, нормам і системі управління персоналом. Делегування повноважень, що є процесом передачі частині обов'язків, відповідальності і повноважень з ухвалення рішень на нижчі рівні управління, є одним із найважливіших принципів управління такої культури. Саме цей принцип дозволяє продемонструвати довіру керівництва підлеглим, єдність цілей і завдань, підвищує згуртованість колективу, підсилює лояльність працівників до компанії, здійснює сильну мотивацію трудової активності персоналу.

Орієнтуючись, перш за все, на мотиви соціального взаємодіючи, наприклад кланова культура, як правило, розвиває в ньому програми, в максимальному ступені зміцнюючі саму культуру і сприяючі більшій турботі про людей.

Висновки

Від організаційної культури чекають, що вона сприятиме мобілізації на досягнення загальних цілей, визначених як головний напрям підприємства, і формуванню уявлень, що генерують ефективність. Але тільки ці надії не вичерпують відносин між культурою і менеджментом. Культура не є тільки вирішенням проблем підприємства або адекватною відповіддю на глибокі потрясіння.

Підприємства України знаходяться в періоді трансформації, тобто в періоді переосмислення суті і принципів менеджменту. З іншого боку, менеджмент – безперервний і неминучий процес: підприємством не можна не керувати. Різноманітність і складність ситуацій, що виникають на підприємствах, викликають необхідність у постійному посиленні внутрішньої згуртованості, інтеграції. Більше того, відносини, що утворюються між працівниками і підприємством, є довготривалими, а їх якості, які дозволяють протистояти серйозним проблемам, створюються сьогодні. Таким чином, організаційна культура – це процес навчання, над яким потрібно думати і постійно на нього «впливати».

Література

1. Семенов Ю.Г. Организационная культура: управление и диагностика. – Екатеринбург, Институт экономики УрО РАН, 2004.
2. Тевене М. Культура предприятия / Пер. с франц. под ред. В.А. Спивака. 3-е изд. – СПб.: Издательский дом «Нева»; 2003. – 128 с.
3. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

Підвищення ефективності планування діяльності холдингових компаній

У статті досліджені проблеми планування діяльності українських холдингових компаній та запропоновано їх вирішення шляхом впровадження прогресивних інформаційних систем типу ORACLE APPLICATION.

В статье исследованы проблемы планирования деятельности украинских холдинговых компаний и предложено их решение путем внедрения прогрессивных информационных систем типа ORACLE APPLICATION.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток ринкових відносин в Україні, прагнення інтегруватися у світові глобальні процеси та, як наслідок, спроби створення відкритої економічної моделі національної економіки обумовлюють необхідність формування нових технологій та стандартів діяльності вітчизняних об'єктів господарювання, насамперед підприємств інтегрованого типу, таких як холдингові компанії. В таких умовах потребують перегляду та вдосконалення методи управління фінансами підприємства, планування фінансово-господарської діяльності, контролю, фактори мотивації персоналу, тобто ключові функції менеджменту. Відоме висловлювання А. Файоля «Управляти – означає прогнозувати та планувати, організовувати, керувати командою, координувати та контролювати» в умовах нестабільності оточуючого середовища, пов'язаного з інтеграційними проявами в економіці, вже розглядається значно ширше в наступних напрямках функціонування компанії: бізнес-система та бізнес-функції (персонал, інновації, інвестиції, проекти, фінанси, забезпечення та збут, якість, маркетинг, екологія, безпека, ризики, міжнародна діяльність, власність та цінні папери, колегіальні органи, корпоративна інформаційна система) [4, с. 409].

Планування є першочерговим у процесі управління холдинговою компанією та повинно охопити усі види діяльності. Це значно ускладнює планування та ставить під загрозу увесь процес управління. Холдингові компанії – це потужні структури, які приречені на постійні зміни, тому створення ефективної системи планування за рахунок передових корпоративних систем є достатньо актуальним.

рення ефективної системи планування за рахунок передових корпоративних систем є достатньо актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням окремих аспектів планування в системі управління підприємством займалися А.Е. Воронкова, П.Ф. Друкер, Е.Ф. Злобін, І.І. Мазур, Алі Муа, І.Д. Падерін, Т. Роїк, А.Н. Романова, М.І. Татарчук та інші, але питання підвищення ефективності планування компаній за рахунок корпоративних інформаційних залишається відкритим, оскільки динамізм розвитку технологій із кожним роком пропонує нові інформаційні продукти.

Мета статті – проаналізувати планово-бюджетний механізм управління національних холдингових компаній, виявити проблеми та запропонувати їх вирішення за допомогою прогресивних інформаційних систем.

Викладення основного матеріалу. Діяльність будь-якої компанії неможлива без планування – однієї з головних функцій управління та представляє собою процес розробки комплексу рішень, спрямованих на досягнення цілей компанії (рис. 1).

Планування класифікується за такими ознаками: ступінь охоплення: загальне та часткове; строк: короткострокове, середньострокове, довгострокове; зміст: стратегічне, тактичне, оперативне; сфера функціонування: бізнес-система, персонал, інновації, інвестиції, проекти, фінанси, забезпечення та збут, якість, маркетинг, екологія, безпека, ризики, міжнародна діяльність, власність та цінні папери, колегіальні органи, корпоративна інформаційна система. Процес планування будується на принципах повноти відображення аспектів діяльності, їх деталізації, простоти, ясності, безперервності, гнучкості та економічності. На рис. 2 зображена класична система прогнозів та планів компанії, успіх якої залежить від ступеня подолання невизначеності оточуючого середовища.

У рамках функціонування вітчизняної холдингової компанії створення ефективного планування є життєво необхідним та

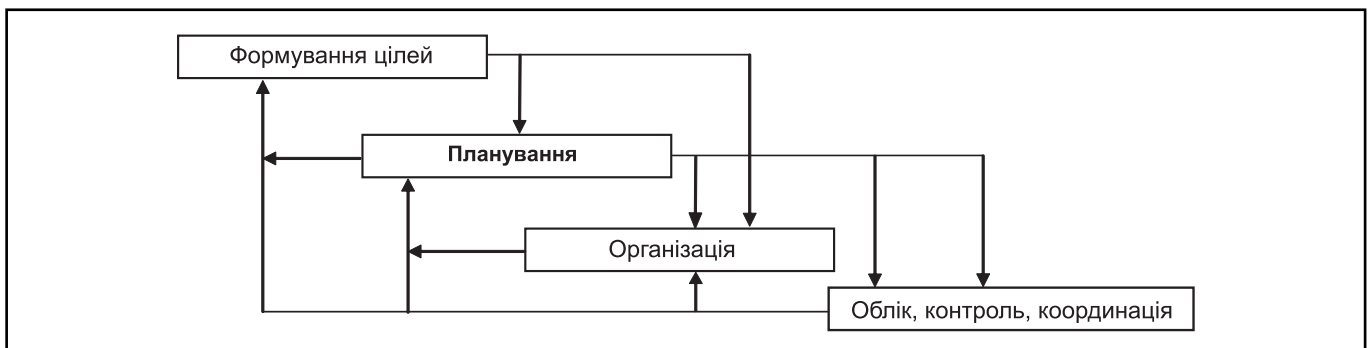


Рисунок 1. Взаємозв'язок функцій менеджменту [4, с. 413]

на практиці представляє собою бізнес-план та бюджет. Більшість холдингових компаній дотримуються загально прийнятої процедури складання щорічних бізнес-планів та бюджетів, яка складається з таких чотирьох етапів.

Перший етап – уточнення стратегії: перегляд стратегічного плану, який частіше складається на три-пять років, погодження його з результатами попереднього року та виявлення причин відхилення планових показників від фактичних.

Другий етап – прогнозування показників: розробка та постановка корпоративним центром цілей на наступний рік, здійснення керівництва та доведення до підрозділів стандартизованих для різнопрофільних бізнесів процесу планування на основі бачення компанії, її цілей, базових параметрів бюджету (очікує мий рівень інфляції, курси валют, зростання заробітної платні). Для цього корпоративний центр проводить прогнозування операційної (стратегічні прогнози розвитку галузі, прогноз частки ринку, прогноз рівня цін, прогноз продажів, прогноз поведінки споживачів, прогноз рівня попиту на нові товари та послуги, прогноз цін на сировину та матеріали, прогноз обсягу запасів сировини та матеріалів, прогноз прибутку та збитків), фінансової (прогноз рівня інфляції, прогноз рівня відсоткових ставок, прогноз курсів валют) та інвестиційної (прогноз кон'юнктури фондового ринку, прогноз інвестиційної привабливості ринків, галузей, прогноз рівня доходів та фінансової стійкості компанії, цінних паперів, які обертаються на фондовому ринку) діяльності холдингової компанії.

Найчастіше корпоративний центр компанії раз на рік разом із ведучими менеджерами дочірніх підприємств після місяця клопітливої роботи отримують прогноз стосовно

прибутку та обсягу продажів, які є необхідною умовою процесу планування. Але на практиці такі прогнози далекі від дійсності, оскільки компанії продовжують використовувати метод екстраполяції, відсутня можливість розрахувати вірогідність події та її вплив на об'єкт дослідження, інформація недоступна та найголовніше в Україні відсутня політична стабільність. Якщо відхилення прогнозу становить 10% – це вже перемога для компанії. За словами О. Корнієнка, виконавчого директора «Інформаційного холдингу O59», оптимальним рівнем відхилень вважається не більш ніж 10–15% від планових показників. Існують і протилежні погляди. Віце-президент корпорації UBG П. Корогодов вважає, що «...прогнози основних економічних показників, які роблять дуже відомі та поважні організації, можуть відрізнятися від фактичних у декілька разів [7, с. 68].

У рідких випадках для збору даних холдинги звертаються до аутсорсингу. Вартість прогнозу становить від \$5 тис. до \$50 тис. залежно від терміновості та складності завдань. Щодо аналізу даних, то він виконується холдинговими компаніями, тому що такий засіб підвищує відповідальність персоналу (див. табл.).

Третій етап – створення бізнес-плану. Бізнес-план містить у собі цілі для кожного підрозділу, пріоритетні завдання на наступний рік, план здійснення цих завдань із терміном виконання та відповідальними, вартість реалізації планів, зображення організаційної структури підрозділів із чисельністю персоналу, а також виявлення головних ризиків.

Бізнес-планування може здійснюватися двома шляхами: зверху вниз (базові показники плануються від загрузки ресурсів) та низу доверху. Але практика доказує, що ефек-

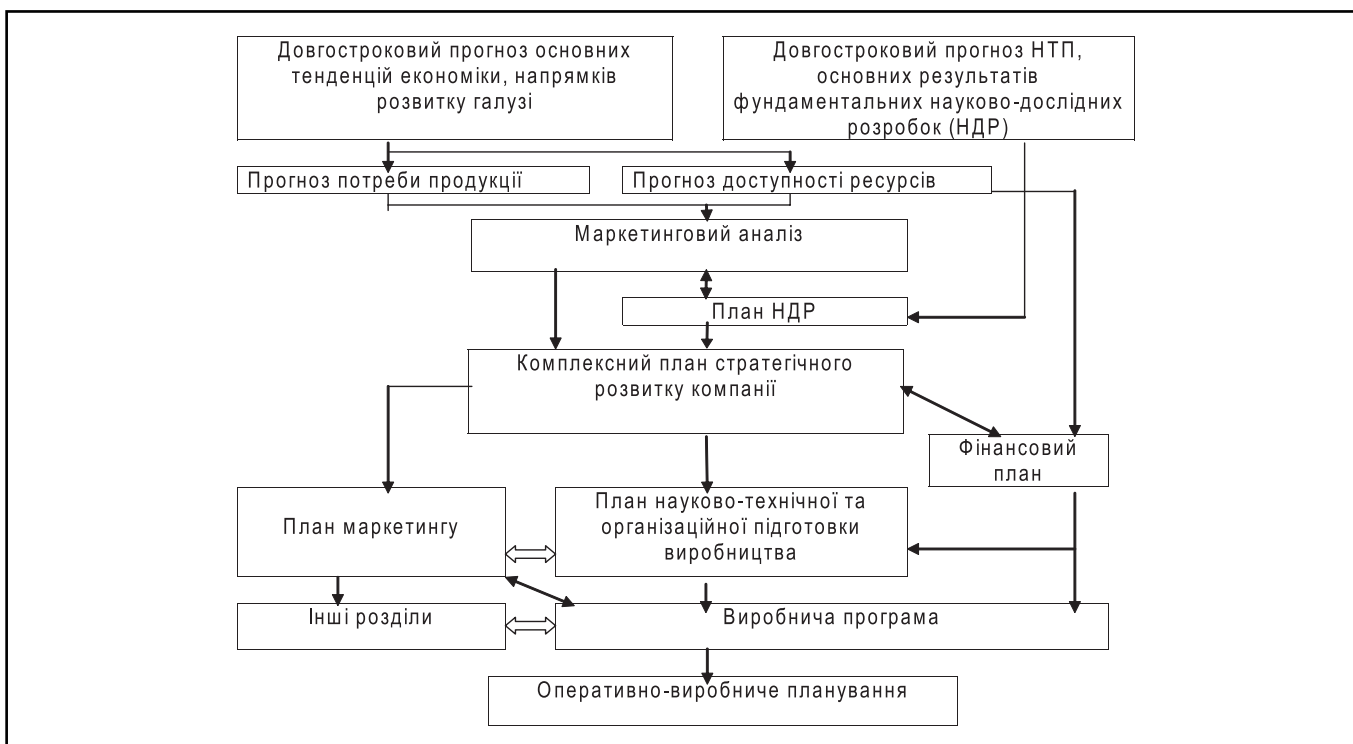


Рисунок 2. Класична система прогнозів та планів компанії [4, с. 418]

Стадії побудови прогнозу

Стадії побудови прогнозу	Відповідальні
Постановка цілей прогнозу та визначення активного або пасивного впливу прогнозу на зовнішнє середовище	Головний керівник, Корпоративний центр
Зазначення об'єкту та предмету дослідження	Головний керівник, Корпоративний центр
Збір даних	Корпоративний центр, структурні підрозділи, аутсорсинг
Первинна оцінка зібраних даних	Корпоративний центр
Побудова моделі прогнозу та її оцінка	Корпоративний центр, структурні підрозділи
Фактична побудова прогнозу	Корпоративний центр, структурні підрозділи,
Оцінка якості отриманого матеріалу	Головний керівник, Корпоративний центр

тивнішим є поєднання двох засобів та залучення до взаємодії топ-менеджерів і менеджерів різних рівнів для безперешкодного складання бізнес-плану. В холдингових компаніях з тенденцією до бюрократизації це особливо актуальне. Незважаючи на позитивні моменти цього явища, такі як можливість організувати порядок завдяки формальностям документообігу, збудувати чіткий, структурований менеджмент, делегування повноважень та створення ієрархії управління, бюрократія в нашій країні сприймається негативно та впадає в крайнощі, що стимулює створення зайвих ієрархічних ланок, прагнення до формалізму, заохочує бездіяльність та пригнічує ініціативу, новаторські ідеї, прагнення робітників до вдосконалення. Бюрократія стала механізмом виконання прийнятих рішень, що не дозволяє приймати швидкі рішення в кризових ситуаціях та гальмує розвиток бізнесу, послаблює конкурентоспроможність компанії.

Четвертий етап – затвердження бізнес-плану. На початку грудня на розгляд інвестиційного комітету або іншого керівного органу виносяться бізнес-плани, коректуються та затверджуються. Хоча для спрощення стандартизуються показники, але завжди враховується індивідуальність кожного бізнесу. Так, у холдингу «Смарт-холдинг» від одного активу очікується конкретний рівень інфляції, а другий цікавий з точки зору свого потенціалу [7, с. 69].

Таким чином, українські холдингові компанії витрачають від одного до трьох місяців на складання бізнес-плану та переборюють такі труднощі:

- а) громіздкість та трудомісткість (ручна обробка) механізму розрахунків бізнес-плану та методології внутрішньої звітності;
- б) складність відображення ключових напрямів діяльності: тарифна політика, збут, паливно-фінансовий баланс, зниження витрат, юридичне забезпечення, оцінка ризиків, страхування, оцінка ефективності проектів, капіталізації компанії, інвентаризації, оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості, мінімізація податків, бюджетування, дивідендна політика та інші інструменти управління;
- в) значні відхилення фактичних показників з прогнозними, що робить бізнес-план нереальним та він не відіграє активну роль в управлінні;
- г) слабе забезпечення зв'язку програм, бізнес-планів та бюджетів;
- д) відсутнє або недосконале управління бізнес-процесами;
- е) низький рівень координації робіт: конфлікти між виробництвом та постачанням у зв'язку з переміщенням питань ці-

ноутворення та контролю витрат до економічних служб, складність виділення пріоритетних задач управління для підрозділів материнської компанії та корпоративних підприємств, їх недостатня інформованість, незацікавленість у співпраці, що породжує систему колективної безвідповідальності;

- ж) утримання великої кількості рівнів управління, що призводить до появи бюрократії;
- з) високий рівень невизначеності;
- и) низький рівень інформаційного забезпечення та інформаційної безпеки;
- і) проблеми доступу до інформації.

Вирішення проблем нерозуміння бізнесу та стратегічного напрямку, підвищення якості бізнес-планів бюджетів, спрощення та скорочення часу розрахунків, низького рівня інтеграції функцій управління та аналізу, слабкої внутрішньої корпоративної координації, коштовного адміністрування, низького рівня безпеки важливої інформації можливо за умови підвищення якості стратегічного управління за рахунок впровадження передових корпоративних інформаційних систем.

На ринку корпоративних інформаційних систем країн із перехідною економікою отримали розвиток велика кількість інформаційних продуктів, серед яких 1С:Предприятие, 1С:Парус, AiT:\Управление персоналом, Baan IV, Syte-Line, Maconomy, System21, Hansa Financials, Office/2, FirstOffice, FirstContact, Max, LIPRO, Монополия, Axapta, Attain, Oracle Applications, SunSystems, People Soft Enterprise One, Cognos Planning, HRB, RS-Balance, SAP R/3, ACCPAC, Brio, MISys, БОСС Компания, БОСС Корпорация, Торговая Система Акант, Лагуна, Алеф, Аккорд, Бизнес-консоль, Реал, BS Integrator, MILLENNIUM, AC+, Галактика, Капитал CSE, Апрель, Инталев:Корпоративные финансы, Инталев:Управление финансами, Технокласс, iRenaissance.ERP, MFG/PRO, Alfa, Флагман, ИТПГ:Производственное предприятие, М-3, IFS, Капитал, Магнат, МК Manufacturing, Монолит SQL, ABACUS, Парус Корпорация, ТБ.Корпорация, Эталон, Генард, Infor:Com, Clientele, Active Planner.

На українському ринку корпоративних програмних систем Oracle Application успішно конкурує поряд із системами SAP R/3, Baan IV, Scala, «Інформаційні технології» та іншими завдяки швидкому доступу за допомогою Інтернету, скороченню часу оброблення операцій, широкому набору модулів, виключенню зайвих ланок управлінського ланцюга, наявності 250 рішень для будь-яких галузей та напрямів діяльності. Розробки Oracle основані на передових технологіях Oracle Data-

base 10g, Oracle Fusion Middleware, Oracle Real Clusters, Oracle Spatial, Oracle Partitioning, Oracle OLAP. Компанією Oracle для вирішення проблем нерозуміння бізнесу, прискорення прийняття стратегічного рішення та підвищення динамічності процесів планування запропоновані модулі Oracle Profitability Manager та Oracle Enterprise Planning and Budgeting, використання яких надає такі можливості:

- а) розширення масштабованості та підвищення гнучкості існуючих модулів;
- б) легкість, доступність (для зручності використовуються традиційні електронні таблиці в автономному режимі, після чого дані імпортуються в інформаційну систему та на їх основі створюються професійні звіти; експорт звітів у форматі XML Publisher; формування та використання шаблонів звітів та вивід їх у формат PDF) та точність звітів (спрощення повторного використання операцій прогнозування шляхом регулярного оновлення бюджетів та прогнозів на базі нової інформації);
- в) забезпечення зворотного зв'язку із системами, які є джерелом даних;
- г) ефективний розподіл витрат;
- д) аналіз різних аспектів рентабельності бізнесу: прибутковість окремого клієнта, продукту або каналу збуту;
- е) моделювання: впливу бізнес-процесів на витратах компанії, аналіз «що буде, якщо...», різні варіанти калькуляцій собівартості тощо;
- ж) інтеграція з іншими додатками та можливість передачі вхідних даних у системи планування та управління.

Висновки

Застосування корпоративних інформаційних систем – це засіб підвищення ефективності планування та покращення системи управління холдинговою компанією. Впровадження прогресивних модулів буде сприяти прискоренню прийняття стратегічних рішень, підвищення динамізму процесів

планування, дозволить вираховувати, аналізувати та формувати звітність з рентабельності підприємства, надасть можливість моніторингу процесів планування та бюджетування у режимі реального часу, усуне непогодженість бізнес-процесів різних підрозділів, зменшить витрати на адміністрування та покращить забезпечення безпеки. Все це створить основу для ефективного розвитку бізнесу та надасть можливість конкурувати у глобальному середовищі.

Література

1. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура: Монографія / [А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.М. Коренев, І.В. Мажура]. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Друкер П.Ф. – М.: Вильямс, 2003. – 272 с.
3. Злобин Е.Ф. Управление агропромышленным холдингом / Злобин Е.Ф. – М.: АгриПрес, 2001. – 240 с.
4. Мазур И.И. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / И.И. Мазур. – М.: Высшая школа, 2003. – 1077 с.
5. Мастерство менеджмента / [Муа Али, Стефен Бруксон, Энди Брюс и др.]. – М.: «Росмен», 2004. – 670 с.
6. Падерин И.Д. Методические основы и направления повышения экономической эффективности промышленного предприятия до современного уровня: Монография / Падерин И.Д. – Днепропетровск: ДГФА, 2005. – 272 с.
7. Роик Т. Прямо по курсу / Т. Роик // Инвестгазета. – 2008. – №14–20.01. – С. 68–70.
8. Романов А.Н. Советующие информационные системы в экономике: Учебное пособие для вузов / Романов А.Н., Одинцов Б.Е. – М.: Юнити–Дана, 2000. – 487 с.
9. Романов А.Н. Информационные системы в экономике (лекции, упражнения и задачи): Учеб. пособие / Романов А.Н. – М.: Вузовский учебник, 2006. – 300 с.
10. Татарчук М.І. Корпоративні інформаційні системи: Навчальний посібник / Татарчук М.І. – К.: КНЕУ, 2005. – 291 с.

О.М. ЛОЗОВА,
здобувач, НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»

Державні видатки як інструмент регулювання економіки України

У статті проаналізовано основні показники державних видатків у розрізі державного і місцевих бюджетів; узагальнено основні напрями державного регулювання в цій сфері з метою стабілізації економіки.

В статье проанализированы основные показатели государственных расходов в разрезе государственного и местных бюджетов; обобщены основные направления государственного регулирования в этой сфере с целью стабилизации экономики.

Постановка проблеми. В Україні назріла проблема у формуванні сучасної системи управління фінансами державного сектору економіки. В умовах трансформаційної економіки провідна роль належить бюджету в перерозподілі фінансових ресурсів і валового внутрішнього продукту. Це зумовлено тим, що бюджет якраз і є тим інструментом, за допомогою якого здійснюється регулювання економічних процесів, чого не можна досягти іншими методами, в тому числі суто ринковими.

Світовий досвід переконує, що з розвитком ринкових відносин роль держави в розподільчих процесах має зростати, і бюджет у цьому плані є найдосконалішим засобом для здійснення державою зазначеної функції. Проблема полягає в застосуванні виважених форм і методів цього перерозподілу, що в умовах України є найважливішим.

Посилення функцій, які виконує бюджет, потребує вдосконалення управління його дохідною і особливо видатковою частинами. Через бюджетну політику уряду державні видатки стають ресурсною базою механізмів проведення соціально-економічних реформ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанню регулювання економіки України через бюджетну політику приділяли достатньо уваги вітчизняні науковці О.Д. Василик, К.В. Павлюк [2, 11], Т.І. Єфименко [3], В.В. Зайчикова [4], І.О. Луніна, В.В. Баліцька, О.В. Корощкевич, Н.Б. Фролова [9], Ц.Г. Огонь [10], Д.В. Полозенко [13], В.М. Федосов, Т.С. Бабич [14], І.Я. Чугунов [16] та деякі інші. Окрему роль у цій проблемі відводили державним видаткам О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк [6, 7], Т.Г. Затонацька [5], В.Є. Корчинський, С.Ю. Колодій [8].

Складність і неоднозначність даного питання потребує подальшого вивчення і узагальнення, що і зумовило обрання даної теми дослідження.

Метою статті є аналіз основних показників державних видатків за останні роки у розрізі державного і місцевих бюджетів; а також узагальнення основних напрямів державного регулювання в цій сфері з метою стабілізації економіки.

Викладення основного матеріалу. Бюджетна система є одним із головних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, оскільки у процесі його складання здійснюється розробка основних напрямів фор-

мування та використання бюджетних коштів, виходячи з необхідності вирішення завдань, які стають перед суспільством на даному етапі розвитку.

Впливати на економіку держава можна, застосувавши такі форми, як надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, що визначають науково-технічний прогрес, досягаючи таким чином у кінцевому результаті змін економічних пропорцій.

Крім того, бюджет широко використовується для міжгалузевого і територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення продуктивних сил, економічного зростання у державі в цілому і в регіонах зокрема.

На даному етапі розвитку економіки особливо важливо визначити основні напрями бюджетних видатків з метою забезпечення стратегічної спрямованості розвитку національної економіки.

Видатки державного бюджету регламентуються відповідними законодавчими та нормативними актами – Бюджетним кодексом України [1], законом про державний бюджет на поточний рік, Бюджетною класифікацією, іншими юридичними актами органів влади.

Починаючи з 2000 року в державному і місцевих бюджетах, в їх видатковій частині, передбачаються два фонди – загальний і спеціальний. У ст. 30 Бюджетного кодексу передбачено, що видатки державного бюджету включають бюджетні призначення, встановлені законом про Державний бюджет України на конкретні цілі, пов'язані з реалізацією державних програм. Видатки, які здійснюються органами місцевого самоврядування на потреби територіальних громад, їх розмір і цільове спрямування визначаються місцевими бюджетами цих громад; видатки, пов'язані зі

Таблиця 1. Видатки зведеного бюджету України у 2004–2007 роках*, млн. грн.

Найменування видатків згідно з функціональною класифікацією	2004 рік		2005 рік		2006 рік		2007 рік		
	факт	% виконання річного плану	факт	% виконання річного плану	факт	% виконання річного плану	план	факт	% виконання річного плану
Зведений бюджет, у т.ч.:	101282,6	104,6	141689,8	96,1	175284,3	97,5	228139,1	226035,7	99,1
Загальний фонд	76440,6	101,6	113074,2	97,4	133476,7	97,0	178645,9	172033,6	96,3
Спеціальний фонд	24842,0	115,1	28624,6	91,2	41807,6	99,2	49493,2	54002,1	109,1
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів) у т.ч.:	62561,9	111,1	89614,9	97,7	102957,7	97,9	127316,5	129580,9	101,8
Загальний фонд	44929,4	104,9	70985,4	98,7	76952,1	96,2	97375,3	93581,6	96,1
Спеціальний фонд	17632,6	130,9	18629,4	94,0	26005,6				
Державний бюджет (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у т.ч.:	79381,3	109,9	112975,9	96,2	137108,0	97,8	174631,5	174235,9	99,8
Загальний фонд	61576,6	105,1	92962,8	98,7	106225,6	97,0	142768,2	136791,4	95,8
Спеціальний фонд	17804,7	130,4	20013,2	86,1	30882,4	100,6	31863,4	37444,5	117,5
Міжбюджетні трансферти	16819,4	105,8	23361,1	91,2	34150,3	97,4	47315,0	44655,0	94,4

* Складено за даними Міністерства фінансів України.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

здійснення районними, обласними радами заходів щодо забезпечення спільних інтересів територіальних громад, – відповідними районними та обласними бюджетами.

Видатки зведеного бюджету України у 2007 році виконані у сумі 226,0 млрд. грн., що становить 99,1% річного плану, в тому числі загальний фонд – 172 млрд. грн., або 96,3%, спеціальний фонд – 54 млрд. грн., або 109,1% (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, рівень виконання видатків зведеного бюджету в 2007 році дещо знизився (у порівнянні з 2005 і 2006 роками). Це пов'язано перш за все з невиконанням планових надходжень від приватизації державного майна [17, с. 70].

Темпи зростання видатків зведеного бюджету у 2007 році становили 129,0% (табл. 2), що більше показника 2006 року на 5,3% при показнику темпів зростання номінального ВВП у 2007 році на 9,2% більшому, ніж у 2006 році.

Отже, вперше за останні три роки у 2007 році темпи зростання ВВП більші, ніж темпи зростання видатків бюджету. Це пояснюється, зокрема, значними темпами зростання у 2006 році номінального ВВП, а також тим, що видатки профінансовані на рівні меншому, ніж заплановано.

Слід наголосити, що уряд намагався розв'язати соціальні проблеми насамперед шляхом перерозподілу доходів між різними групами населення, водночас було зменшено стимулювання розвитку економіки. Перерозподільні процеси, звичайно, мають важливе значення, проте основою довгострокового зростання добробуту громадян може бути лише забезпечення стабільного, поступального розвитку економіки.

У 2005 році темпи підвищення заробітної плати майже у 8 разів перевищили темпи економічного зростання, що викликало значне збільшення платоспроможного попиту. Оскільки державна фінансова політика не була спрямована на стимулювання інвестиційної діяльності національних товаровиробників, попит великою мірою спрямувався на придбання імпортової продукції – передусім товарів тривалого користування, зокрема побутової техніки. Це також стало важливим чинником стримування темпів розвитку економіки.

Різке збільшення соціальних виплат із державного бюджету та державних цільових фондів має як позитивні, так і негативні наслідки щодо економічного розвитку. До позитивних можна віднести, по-перше, розширення платоспроможного попиту на товари та послуги першої потреби і тривалого користування, а по-друге, нарощування обсягів заощаджень, які можуть залучатися до збільшення інвестиційного потенціалу. Слід враховувати також, що підвищення рівня заробітної плати, пенсійних виплат, державної

допомоги та інших державних соціальних платежів впливає на рівень оплати праці в недержавному секторі економіки.

До негативних наслідків різкого збільшення державних соціальних платежів, зокрема, можна віднести посилення грошового тиску на пропозицію споживчих товарів та послуг населенню. Без застосування додаткових заходів така бюджетна політика може призвести до зменшення цілеспрямованих державних інвестицій для забезпечення розвитку пріоритетних напрямів господарського комплексу, а також до раптових відхилень обсягів споживчого попиту від реальної пропозиції предметів споживання. До речі, тиск на товарну масу, як правило, супроводжується нарощуванням інфляційних процесів.

Противагою таким негативним явищам є збільшення інвестування в галузі, пов'язані із забезпеченням споживчого попиту. Ще один спосіб їх подолання – стимулювання зростання обсягів імпорту товарів та послуг [3, с. 10].

Рівень виконання видатків у 2007 році за функціями досить нерівномірний. Найбільш уразливими до недофінансування стали видатки по житлово-комунальному господарству, які профінансовані на 55,1%. Виконання видатків за окремими функціями на рівні, більшому за 100%, пояснюється перевиконанням по спеціальному фонду (табл. 3).

У номінальному виразі найбільше зростання відбулося по видатках на:

- економічну діяльність – на 9,3 млрд. грн., або на 45,6%;
- громадський порядок, безпеку та судову владу – на 5,7 млрд. грн., або на 45,5%;
- оборону – на 3,0 млрд. грн., або на 25,0%;
- загальнодержавні функції – на 2,7 млрд. грн., або на 19,4%;
- охорону здоров'я – на 2,2 млрд. грн., або на 54,1%.

Суттєве зростання видатків на економічну діяльність зумовлене в основному зростанням видатків у сфері транспорту, а також наданням НАК «Нафтогаз України» компенсації на покриття різниці між цінами закупівлі імпортованого природного газу та його реалізації суб'єктам господарювання на виробництво теплової енергії, що споживається населенням. У 2006 році така компенсація не надавалася.

Видатки на оборону збільшилися у зв'язку зі зростанням видатків на утримання особового складу Збройних сил України майже вдвічі – на 2,3 млрд. грн.

Видатки на охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, освіту та загальнодержавні функції зросли в основному за рахунок збільшення видатків на заробітну плату. У 2007 році значно зросли видатки на підготовку кадрів вищими навчаль-

Таблиця 2. Темпи зростання ВВП і видатків зведеного бюджету у 2005–2007 роках, %

Показники	Роки		
	2005/2004	2006/2005	2007/2006
1. ВВП, номінальний	127,9	123,3	132,5
2. Видатки зведеного бюджету	139,9	123,7	129,0
3. Видатки зведеного бюджету на соціально-культурну сферу	163,4	115,9	126,2

* Складено за даними Міністерства фінансів України.

Таблиця 3. Видатки Державного бюджету України у 2005–2007 роках у розрізі функціональної класифікації, млрд. грн.

Видатки згідно з функціональною класифікацією	2005 рік			2006 рік			2007 рік		
	план	факт	структура, %	план	факт	структура, %	план	факт	структура, %
Загальнодержавні функції з них:	12,6	12,0	10,6	15,0	14,2	10,3	19,2	16,9	9,7
Обслуговування боргу	3,2	3,1	2,8	3,2	3,1	2,3	5,0	3,3	1,9
Оборона	6,1	6,0	5,3	7,2	6,4	4,7	9,6	9,4	5,4
Громадський порядок, безпека та судова влада	9,9	10,1	9,0	12,5	12,6	9,2	17,3	18,3	10,5
Економічна діяльність з них:	14,9	14,0	12,4	19,9	20,4	14,9	26,3	29,7	17,1
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	5,0	4,9	4,3	7,3	6,6	4,8	8,1	8,0	4,6
Паливно-енергетичний комплекс	4,2	3,8	3,3	5,2	5,0	3,7	9,0	7,2	4,1
Транспорт	3,9	3,7	3,3	4,8	6,7	4,9	6,0	11,5	6,6
Охорона навколишнього середовища	1,0	1,0	0,9	1,4	1,3	1,0	1,8	1,8	1,0
Житлово-комунальне господарство	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	1,3	0,7	0,4
Охорона здоров'я	3,3	3,5	3,1	4,0	4,1	3,0	6,0	6,3	3,6
Духовний і фізичний розвиток	1,3	1,3	1,1	1,5	1,4	1,0	1,9	2,0	1,1
Освіта	10,0	9,9	8,8	12,0	12,1	8,8	15,0	15,1	8,7
Соціальний захист і соціальне забезпечення з них:	32,5	31,6	28,0	31,3	30,3	22,1	28,8	29,2	16,8
Соціальний захист пенсіонерів	28,1	27,7	24,5	25,3	25,5	18,6	23,5	24,2	13,9
Разом	91,8	89,6	79,3	105,1	103,0	75,1	127,3	129,6	74,4
Міжбюджетні трансферти	25,6	23,4	20,7	35,1	34,2	24,9	47,3	44,7	25,6
Всього	117,4	113,0	100,0	140,2	137,1	100,0	174,6	174,2	100,0

* Джерело: [17, с. 75, 76].

ними закладами III та IV рівнів акредитації, зокрема на 1,3 млрд. грн. у порівнянні з 2006 роком. На 72,6% збільшено обсяг фінансування медичних заходів з боротьби з туберкульозом, профілактику та лікування СНІДу та онкологічних хворих.

Обсяг дотацій вирівнювання та додаткових дотацій з державного бюджету місцевим бюджетам зріс на 5,2 млрд. грн.

Планові видатки на житлово-комунальне господарство в 2007 році були збільшені у порівнянні з 2006 роком у 8,1 раза – до 1,2 млрд. грн. Проте виконані вони були лише на 55,1% річного плану. Причиною такого низького показника є недофінансування бюджетних програм із ремонту та реконструкції застарілого житлового фонду, теплових мереж, котельень, ліфтів, житлового фонду по спеціальному фонду.

Але навіть за такого низького показника виконання плану фактичні видатки на житлово-комунальне господарство збільшилися у 4 рази (у порівнянні з 2006 роком).

Подальше необґрунтоване зростання соціальних видатків може створити загрозу стійкості державних фінансів і перспектив економічного зростання у країні. Крім того, основна частина соціальних виплат не досягає тих категорій населення, яким вони в принципі призначені, що свідчить про неефективність їх надання за умов відсутності їх цільової спрямованості [5, с. 58].

У 2008 році майже чверть видатків державного бюджету на економічну діяльність припадала на покриття різниці між фактичною вартістю й тарифами на теплову енергію, послуги населенню з водопостачання й водовідведення (у формі надання відповідних субвенцій місцевим бюджетам), а також на компенсацію різниці між цінами закупівлі імпор-

тованого газу та його реалізації на виробництво теплової енергії, що споживається населенням (у формі бюджетного фінансування діяльності НАК «Нафтогаз України») [9, с. 30]. В умовах економічної кризи збереження таких видатків є неприпустимим. Тарифи мають відповідати економічно обґрунтованим витратам на надання відповідних послуг, однак при їх встановленні йдеться про оплату послуг монополістів, отож потрібен жорсткий контроль їх обґрунтування із боку Антимонопольного комітету.

Разом із переглядом тарифів необхідно передбачити заходи з надання адресної допомоги незахищеним верствам населення. Органи виконавчої влади, вповноважені здійснювати такі заходи, мають бути готові до їх виконання починаючи з наступного дня після набрання новими тарифами чинності та заздалегідь проводити роботу щодо широкого інформування населення про такі заходи.

Останніми роками назріли найголовніші соціально-економічні проблеми: зростання безробіття як у селах, так і в містах, незадовільний соціальний захист, застаріла інфраструктура, яка потребує оновлення та ін. Саме тому було схвалено постановою Кабінету Міністрів України від 25 вересня 2006 року № 1359 Бюджетну стратегію уряду (Прогноз показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008–2010 роки).

Головним орієнтиром бюджетної політики має бути забезпечення економічного зростання на основі підвищення ефективності та результативності державних витрат.

Важливе значення має частка місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП, а у зведеному бюджеті поряд з еконо-

мічним і соціальним значенням має помітне політичне значення. Вона свідчить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку держави і про певну обмеженість функцій центральних органів влади. У цьому зв'язку необхідно враховувати, що однією із важливих передумов побудови демократичної держави є самостійність і незалежність органів місцевого самоврядування.

Видатки місцевих бюджетів безпосередньо пов'язані з інтересами широких верств населення й суттєво впливають на загальні соціальні процеси в державі й насамперед на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами, а також послугами в галузі культури, спорту, соціальної захищеності на випадок непередбачуваних обставин.

За умов високих темпів розвитку науково-технічного прогресу зростають вимоги до якості робочої сили. Виробництво не може розвиватися без високої загальної культури, спеціальних знань, професійної підготовки фахівців. Система освіти значно впливає на рівень продуктивності праці, і з огляду на це видатки місцевих бюджетів мають виробничий характер.

Піднесення культурного рівня населення потребує спрямування видатків місцевих бюджетів на проведення культурно-освітньої роботи – утримання масових бібліотек, клубів, будинків і палаців культури, музеїв, надання фінансової підтримки театральним-видовищним закладам.

Важливе соціальне значення мають видатки місцевих бюджетів на фінансування заходів з охорони здоров'я. Найбільшу частку у загальній сумі видатків місцевих бюджетів становить фінансування лікувально-профілактичних заходів. Крім того, за рахунок цих бюджетів утримується велика кількість інших лікувально-профілактичних і санітарно-епідеміологічних установ [2, с. 103].

Обсяг сукупних видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) загального та спеціального фондів

разом у 2007 році становив 96,5 млрд. грн., що більше показника 2006 року на 33,4%.

Відсоток виконання розрахункових показників Міністерства фінансів України становить 109,8% (у 2006 році – 108,6%), у тому числі по видатках загального фонду – 98,9%, по видатках спеціального фонду – 210,9%. Виконання плану, затвердженого місцевими радами на 2007 рік із змінами, становить 95,7%, у тому числі по видатках загального фонду – 96,5%, спеціального фонду – 92,1% (табл. 4).

За даними Державного казначейства України, станом на 1 січня 2008 року було перераховано 44,6 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів, що становить 94,3% річного плану. З них до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 43,2 млрд. грн., або 95,2% річного плану, до спеціального фонду – 1,4 млрд. грн., або 72,3% плану на рік.

У міжбюджетних відносинах важливу роль відіграють міжбюджетні трансферти. Міжбюджетні трансферти – це кошти, які безплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого. Для визначення розподілу міжбюджетних трансфертів використовується фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Фінансовий норматив бюджетної забезпеченості визначається шляхом ділення загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, на кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг тощо.

Загальний обсяг фінансових ресурсів, що спрямовуються на виконання бюджетних програм місцевими бюджетами, розподіляється між видами видатків відповідно до пріоритетів бюджетної політики держави.

У 2003–2006 роках спостерігалось як номінальне зростання обсягу трансфертів, що передаються з державного бюджету місцевим, так і збільшення питомої ваги таких трансфертів у доходах місцевих бюджетів. Це, в свою чергу, створювало стабільну тенденцію щодо посилення залежності місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів із державного бюджету.

Таблиця 4. Видатки місцевих бюджетів у 2005–2007 роках*, млн. грн.

Видатки	Факт за 2005 рік	Факт за 2006 рік	Розрахункові показники МФУ на 2007 рік	Затверджено місцевими радами на 2007 рік з урахуванням змін	Факт за 2007 рік	% виконання розрахункових показників МФУ на 2007 рік	% виконання показників затверджених місцевими радами на 2007 рік
Всього	52067,3	72321,9	87878,0	100822,6	96454,8	109,8	95,7
Загальний фонд	42087,9	56525,1	79340,9	81270,6	78452,0	98,9	96,5
Спеціальний фонд	9979,4	15796,8	8537,1	19552,0	18002,8	210,9	92,1

* Джерело: [17, с. 99].

Таблиця 5. Міжбюджетні трансферти, що надійшли з державного бюджету до місцевих, у 2005–2007 роках*, млн. грн.

Видатки	Факт за 2005 рік	Факт за 2006 рік	План на 2007 рік	Факт за 2007 рік	% виконання плану на 2007 рік
Всього	23361,1	34150,3	47346,5	44655,9	94,3
Загальний фонд	21977,3	29273,5	45348,5	43210,7	95,2
Спеціальний фонд	1383,7	4876,8	1998,0	1445,2	72,3

* Джерело: [17, с. 110].

У підсумку кошти державного бюджету мають визначати вектор регіонального розвитку, а кошти місцевих бюджетів – його закріпити.

Але часто фінансова база місцевих бюджетів є недостатньою для виконання запланованих завдань. Наприклад, істотна відмінність спостерігається не лише між абсолютними обсягами інвестицій у різних регіонах, що пояснюється, зокрема, об'єктивними факторами, а й між показниками капітальних видатків місцевих бюджетів на розвиток інфраструктури в розрахунку на одну особу наявного населення. Якщо середнє значення даного показника у 2006 році становило 59,9 грн., то для Києва – 297,3, Донецької області – 96,0, Миколаївської області – 84,8, Севастополя – 78,5 грн. Водночас у Закарпатській області на одного жителя припадало лише 14,9 грн. Капітальних видатків із місцевих бюджетів на розвиток інфраструктури, у Черкаській – 16,1, Тернопільській – 19,1, Івано-Франківській – 19,2 грн. Таким чином, досягнутий у Києві рівень у 20 разів вищий, ніж у Закарпатській області. Таке становище є наслідком, зокрема, недосконалої системи фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Суттєва диференціація в розподілі бюджетних інвестиційних ресурсів на регіональному рівні, безумовно, спричинить ще більші диспропорції в соціально-економічному розвитку. Території, які через нерозвиненість податкової бази не отримують бюджетні ресурси в достатньому розмірі, не здатні здійснювати капітальні видатки з місцевих бюджетів у належних обсягах.

Сприятли розв'язанню цієї проблеми мають міжбюджетні трансферти, що надаються місцевим бюджетам, зокрема інвестиційні субвенції. Проте механізму формування цього виду міжбюджетних трансфертів притаманні серйозні недоліки, які суттєво знижують дієвість цього інструмента. Найбільш серйозні проблеми місцевих бюджетів у практиці формування інвестиційних субвенцій з державного бюджету зводяться до такого:

- відсутність ухвалених концептуальних підходів до формування та розподілу інвестиційних трансфертів, у результаті чого часто змінюється інституційне середовище їх планування;
- недостатнє застосування об'єктивних критеріїв розподілу між місцевими бюджетами, через що нерідко порушуються принципи справедливості, ефективності та прозорості;
- фрагментарність надання інвестиційних субвенцій для розв'язання окремих проблем розвитку інфраструктури, наслідком чого є неможливість одержання більшістю місцевих бюджетів низки трансфертів;
- відсутність конкуренції з боку органів місцевого самоврядування за право одержати міжбюджетні трансферти, що ускладнює ефективний розподіл інвестиційних ресурсів, зокрема у розвиток інфраструктури [6, с. 13–14].

Висновки

Враховуючи економічні і політичні обставини нашої країни на даний час, політика у сфері державних видатків покликана відігравати ключову роль у процесі стабілізації і розвитку економіки.

Використання державних видатків як засобу стабілізації економічного розвитку передбачає таке:

- посилення програми державних капіталовкладень у матеріальну інфраструктуру держави;
- підвищення ефективності традиційних програм соціального забезпечення (виплата пенсій, допомог по хворобі, допомог багатодітним сім'ям) і забезпечити їх адресне спрямування;
- задоволення потреб в бюджетних асигнуваннях на охорону навколишнього природного середовища;
- розроблення методології щодо стандартів надання основних державних послуг населенню (освіта, охорона здоров'я);
- розроблення теоретико-методологічних засад програмно-цільового методу планування видатків місцевих бюджетів на середньострокову перспективу;
- удосконалення формули розподілу міжбюджетних трансфертів;
- удосконалення порядку надання субвенцій на виконання інвестиційних проектів.

Досліджуючи питання про взаємозв'язок державних видатків і економічного розвитку, можна зробити висновок, що економічна стабілізація визначається зміною розмірів капіталу у формі матеріальних активів, трудових ресурсів, технологій і, що важливо, ефективністю їх використання. Коли державні видатки сприяють якій-небудь із цих складових, очікується позитивний вплив на економічну стабільність.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №37–38.
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник. – К.: НІОС. – 2002. – 608 с.
3. Єфименко Т.І. Економічне зростання – основа підвищення добробуту громадян // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 3.
4. Зайчикова В.В. Місцеві фінанси України та європейських країн. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с.
5. Затоначка Т.Г. Бюджетні відносини та розвиток людського капіталу // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 53.
6. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Бюджетні видатки на розвиток інфраструктури держави: теоретичне обґрунтування, вітчизняний досвід // Фінанси України. – 2008. – №7. – С. 3.
7. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Вдосконалення методів фінансування видатків бюджетів в умовах функціонування казначейської системи // Вісник ТДЕУ. – 2006. – №1.
8. Корчинський В.Є., Колодій С.Ю. Вплив рівня міжрегіональної диференціації видатків місцевих бюджетів і заробітної плати на внутрішню міграцію населення України // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 47.
9. Луніна І.О., Баліцька В.В., Короткевич О.В., Фролова Н.Б. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 22.
10. Огонь Ц.Г. Домінанти фінансової стабільності в розвитку зобов'язань держави // Фінанси України. – 2008. – №5. – С. 32.

11. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.
12. Павлюк К.В., Ахмед Т.В. Концептуальні підходи до аналізу державних видатків. // Фінанси України. – 2007. – №8. – С. 73.
13. Полозенко Д.В. Планово-індикативне й бюджетне планування в умовах ринку. // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 31.
14. Федосов В.М., Бабич Т.С. Сутність і проблематика бюджетування: українські реалії. // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 3.

15. Федосов В.М., Опарін В.М., Львовчкін С.В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Моногр. / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002.
16. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання. – К.: КДФІ, 2005. – 259 с.
17. Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Черевиков Є.Л. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік / ІБ-СЕД, Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні», RTI International – К.: 2008. – 136.

І.А. МАРКІНА,
д.е.н., професор, Полтавський університет споживчої кооперації України,
С.В. ОСТРЯНИНА,
аспірант, Полтавський університет споживчої кооперації України

Гене́за теорії конкуренції в умовах розвитку ринку і становлення ринкових відносин

У статті деталізовані обов'язкові умови існування та ефективного функціонування сучасного ринку. Досліджено роль і місце конкуренції як основної складової механізму ринкових регуляторів та основного елемента у процесі формування і контролінгу ринкових відносин. Визначено семантику і морфологію конкуренції у поведінковому, функціональному та структурному аспектах.

В статті деталізовані обов'язкові умови існування та ефективного функціонування сучасного ринку. Досліджено роль і місце конкуренції як основної складової механізму ринкових регуляторів та основного елемента у процесі формування і контролінгу ринкових відносин. Визначено семантику і морфологію конкуренції у поведінковому, функціональному та структурному аспектах.

Постановка проблеми. Трансформація економіки України та ринкові перетворення, що відбуваються впродовж останніх двох десятиріч, завжди належали до найактуальніших проблем суспільного і політичного життя держави та її мешканців. Варто лише уявити, що кожного дня кожна людина незалежно від бажання стає учасником ринкових відносин і безпосередньо на собі та власній родині відчуває вплив реалій ринкової економіки. В сучасних умовах ринкова економіка являє собою загальноекономічну систему, в якій основну роль регулятора економічних відносин відіграє ринок, за допомогою механізмів якого здійснюється розподіл ресурсів та задоволення суспільних потреб. Сукупність ринкових регуляторних функцій забезпечує ринковій економіці системні властивості саморегулювання і самонастроювання та забезпечує необхідні параметри гнучкості і динамізму.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теорії ринку, ринкових відносин і

конкуренції зробили Г. Азоев, Л. Балабанова, С. Брю, А. Воронкова, Н. Гончарова, П. Друкер, Ю. Іванов, І. Кірцнер, М. Книш, О. Кузмін, К. Макконелл, Дж. Міль, Б. Мільнер, М. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміт, Р. Фатхутдинов, Ф. Хайек, П. Хейне, А. Юданов та інші. В наукових працях цих та інших вчених наводяться різні визначення ринку, зокрема його визначають як сферу обміну або місце зустрічі покупців і продавців товарів і послуг або сукупність угод купівлі і продажу товарів тощо. Ці визначення обмежують ринок виключно сферою обміну та купівлі-продажу, що не відображає його дійсної суті в умовах сучасного розвитку ринкових відносин та еволюції наукових поглядів щодо ринкової економіки взагалі. Тому в науковому аспекті частіше за все ринок розглядається як конкурентний механізм динамічного балансу попиту і пропозиції, що відображає економічні відносини в рамках системи компромісів цінкових параметрів, а виходячи з того, що економічні відносини завжди проявляються як економічні інтереси (усвідомлені людиною потреби, спонукальні мотиви господарської діяльності), ринок набуває статусу процесу взаємодії економічних інтересів суб'єктів господарської системи. Відповідно до такого визначення варто зазначити, що в сучасній економіці ринок набуває статусу найактуальнішого функціонального генератора в аспекті параметрів розміщення (алокції) ресурсів і формування пропорцій їх розподілу у відповідності із наявними суспільними потребами та ефективністю використання на конкретному етапі розвитку економіки, що забезпечує наявність об'єктивних параметрів оцінки витрат і результатів та сприяє досягненню рівноважної взаємодії між усіма економічними агентами.

Наведені класиками економічної думки критерії та підходи виділення типів структур ринків певною мірою розмиті та

іноді не зовсім коректні, а тому не можуть бути використані як безпосередній параметричний вимірник. Але вони є тією базою, ґрунтуючись і посиляючись на яку можна застосувати на практиці різні розрахункові способи діагностики стану структури ринку. Тому більшість провідних як закордонних, так і українських вчених-економістів для поліпшення становища вітчизняних підприємств і підняття економіки до рівня розвинених країн здійснюють власні розробки проблем ринку і конкуренції, ґрунтуючись на величезному теоретичному й практичному досвіді вивчення цього об'єктивного ринкового явища.

Метою цієї **статті** є дослідження тенденцій розвитку сучасного ринку та визначення сутності, ролі і місця конкуренції в системі ринкових відносин.

Викладення основного матеріалу. Всебічне розуміння ринку вимагає деталізації певних обов'язкових умов його існування та ефективного функціонування у традиційному розумінні, до яких ми, зокрема, відносимо: по-перше, економічні умови, які забезпечують демократизацію економіки та введення загальних умов господарювання і розвитку вільних ринкових зв'язків (вільний вибір форм власності, вільне ціноутворення, конкуренція, вільний вибір виду діяльності, вільний обіг товару, капіталу, праці, стимулювання підприємницької діяльності); по-друге, соціальні умови, які забезпечують гуманність ринкової економіки (захист і допомога малозабезпеченим верствам населення); по-третє, правові умови, що включають систему заходів, пов'язаних із розробкою правового законодавства, і прийняття економічних нормативів переходу на ринкові методи господарювання; по-четверте, соціально-психологічні та соціально-культурні умови, які забезпечують самореалізацію особистості та повагу до неї. В такому сенсі ми можемо презентувати ринок як конкретну форму господарської діяльності суспільства, яка одержала назву ринкової системи господарювання, або ринкової економіки, а основними ознаками, що визначають суть ринку, є: доступність для будь-якого споживача всіх товарів, представлених на ринку; необмежена кількість конкурентів, абсолютно вільний вхід у ринок та вихід з нього; повна інформація учасників конкуренції щодо пропозиції, попиту, цін, норм прибутку та інше; свобода реалізації товарів і послуг, вибору товарів споживачем та прийняття рішень; безумовний «диктат» споживача.

Виходячи із сутності ринку в сучасних умовах він відрізняється складною, поліморфною структурою з чітко вираженою сегментацією та розподілом за специфічними ринковими нішами. Однак, незважаючи на складну побудову сучасного ринку, основним елементом у системі ринкових регуляторів та у процесі його формування й контролінгу була і залишається конкуренція як основна складова механізму регулювання ринкових відносин. В умовах вільної конкуренції виробництво перебуває під постійним економічним контролем, а товаровиробники стають виконавцями волі споживача, змагаючись за сферу впливу на нього та його

гаманець. Механізм ринкової конкуренції спонукає виробників до підвищення ефективності господарської діяльності, до використання прогресивних технологій, до вдосконалення якісних характеристик та оновленню номенклатури виробів, до покращення організації виробництва та менеджменту, до зниження витрат господарювання, що є базовою засадою ринкової взаємодії між суб'єктами підприємництва в межах того або іншого ринкового середовища.

Отже конкуренція етимологічно походить від латинського *concurrentia* – «зіткнення», «змагання» і в загальному випадку підсвідомо розуміється як суперництво (змагання, боротьба) декількох суб'єктів у досягненні схожої мети [1]. Але відповідно до сфери конкуренції її прикладне змістовне значення може дещо варіюватися. В економіці, як правило, йдеться про так звану «ділову» конкуренцію суб'єктів господарювання за найкращі умови виробництва, купівлі-продажу, ресурсного забезпечення, коли кожен з цих суб'єктів власними діями об'єктивно обмежує можливість конкурента одноосібно впливати на ринкові умови господарювання тим самим упереджуючи виникнення певного ступеню залежності ринкових умов від поведінки і дій окремих учасників ринку. Тому змістовно конкуренція найчастіше розглядається в трьох основних аспектах: по-перше, як ступінь змагальності на ринку; по-друге, як елемент ринкового механізму, що має властивість саморегуляції; по-третє, як критерій визначення галузевого ринку [2].

У цьому сенсі конкуренція відбувається як рівновага попиту й пропозиції, де попит – прояв конкуренції споживачів, коли кожен прагне придбати певні матеріальні блага якомога дешевше, але перемагає той, хто погоджується заплатити більш високу ціну, а пропозиція – прояв конкуренції виробників, коли кожен прагне продати товар якомога дорожче, але перемагає той, хто погоджується продати за меншу ціну, стимулюючи при цьому попит і збут. При цьому компонент рівноваги є також елементом прояву конкуренції між продавцями і покупцями, де виграє той, хто більш мобілізований і здатен не тільки протистояти конкурентові, а й має можливість нав'язати власну ціну та інші суттєві умови купівлі-продажу. Виконуючи ці функції, конкуренція забезпечує зростання економічної ефективності виробництва, підвищення його технічного рівня, удосконалення якості та структури суспільного продукту. Відповідно до того що феномен конкуренції набуває загальнодержавного значення в контексті розвитку економіки, він має власне змістовне відображення і в нормативних документах, де конкуренція визначається як змагання між суб'єктами господарювання за надбання переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі мають можливість вільно обирати між декількома продавцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначити умови обігу товару на ринку [3].

Пронизуючи всю систему виробництва і споживання товарів і послуг, конкуренція здійснюється в багатьох формах, які з розвитком суспільства стають дедалі різноманітніши-

ми. В сучасній економічній літературі теоретичним і прикладним дослідженням феномену конкуренції присвячено також дуже багато наукових праць, відповідно до яких сформувалися декілька усталених підходів щодо класифікації конкуренції за змістовно-структурними й функціонально-організаційними ознаками.

За часів переходу України та інших пострадянських республік і постсоціалістичних країн до ринкових відносин ставлення до конкуренції як до негативного явища і «підриву» продуктивних сил суспільства змінилося на діаметрально протилежне, і нині економісти дотримуються розуміння поняття «конкуренція» як форми взаємного суперництва, змагальності, напруженої боротьби – з переможцями й переможеними – суб'єктів, зацікавлених у задоволенні об'єктивних і суб'єктивних потреб за рахунок завоювання прихильності споживачів, тому під конкуренцією тут мається на увазі не суперництво, а скоріше, ступінь залежності загальних ринкових умов від поведінки окремих учасників ринку. В цьому зв'язку важливим є розходження термінів «конкуренція» і «суперництво», де «суперництво» належить до дійсної поведінки, а термін «конкуренція» відноситься до визначальної побудови ринкової моделі, що використовуваної для прогнозування поведінки на певному ринку [4]. Так, наприклад, Б. Андреев вважає: «Конкуренція робить найбільш добродійний вплив на розвиток підприємництва. При ній більш повною мірою використовуються наявні в суспільстві знання і здійснюється їх ринковий відбір для розвитку виробництва – у конкуренції виживають і реалізуються ті з них, які дають найбільшу ефективність» [5].

Розвиток у середині XIX сторіччя неокласичної концепції економіки вносить певні зміни у категорію конкуренції застосовуючи при цьому засади поведінкового її розуміння – як боротьбу за рідкі економічні блага і симпатії споживача. Логіка цього підходу полягає в тому, що більшість матеріальних благ є суттєво обмеженими, кількість яких істотно менша, ніж потенційні потреби суспільства, тому власники таких благ мають можливість розподіляти їх відповідно до власних міркувань щодо набуття певних особистих вигод. У цьому ж контексті представник неокласичної концепції А. Маршалл більш повно обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої конкуренції та дії законів граничної корисності й продуктивності [6]. У такому ж контексті висловлюються й сучасні економісти П. Хейне та М. Портер, які вважають, що конкуренція є прагнення якнайкраще задовольнити критеріям доступу до рідких благ [7] і відбиває динамічний процес, що розвивається і створює безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси й нові ринкові сегменти [8]. Використовуючи п'ять складових структури сил, що визначають інтенсивність конкуренції в галузі, М. Портер описав передумови довгострокової прибутковості галузі та способи, за допомогою яких компанії можуть тримати її під контролем [9].

Із зміною акцентів економіки на користь функціонального управління децю змінилися й усталені погляди на конкуренцію та її роль в економіці. Критики моделі досконалої конкуренції й прихильники функціонального підходу у її визначенні Й. Шумпетер і Ф. Хайек вказували на елементи монополії, що реально існують в сучасній економіці, але не знаходять відбиття в існуючій концепції конкуренції [10, 11]. Так, Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво застарілої технології з інноваціями [10]. При цьому нововведення скептично сприймаються ринком, але, якщо новаторові вдається їх здійснити, саме механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують застарілі технології [12], і саме конкуренція одночасно приносить очевидні переваги у вартості витрат виробництва та якості товарів і послуг, але при цьому об'єктивно зменшує прибутковість підприємств і навіть ставить під загрозу їхню життєздатність [13].

Відповідно до функціональних засад розвитку економіки позитивна роль конкуренції проявляється в ряді функцій, які вона виконує. По-перше, як показує історичний досвід, конкуренція, пронизуючи всі зв'язки виробництва і споживання, є єдино можливим засобом досягнення збалансованості між попитом і пропозицією, а в кінцевому підсумку – між суспільними потребами і виробництвом. По-друге, конкуренція виконує функцію спілкування і погодження інтересів виробників. В умовах розвинутого поділу праці інтерес кожного пов'язаний і взаємодіє з інтересами інших товаровиробників. Виконуючи цю функцію, конкуренція через ринковий механізм підпорядковує індивідуальні прагнення суб'єктів господарювання суспільним інтересам. По-третє, конкуренція змушує товаровиробників знижувати індивідуальні виробничі витрати. Зменшення витрат вимагає від підприємців постійно працювати над удосконаленням технічної бази виробництва, шукати шляхи економії сировини, матеріалів, устаткування і робочого часу, а також підвищення продуктивності праці. Четверта важлива функція конкуренції – це стимулювання підвищення якості продукції та послуг. Ця функція набуває особливого значення в умовах науково-технічної революції, яка надає кожному виробникові можливості вдосконалювати споживні вартості, широко орієнтуватися на задоволення найрізноманітніших потреб покупців, усього суспільства. Конкуренція спонукає виробників неухильно запроваджувати у виробництво все нові й нові види продукції, а також виробляти один і той самий продукт найрізноманітніших модифікацій. П'ята, історично найважливіша функція конкуренції, – формування ринкової ціни. Це така ціна, яка зрівноважує в собі не тільки попит і пропозицію, а й ціни попиту і пропозиції. За допомогою ринкової ціни конкуренція забезпечує збалансоване співвідношення між суспільними потребами і суспільним виробництвом.

Об'єктивні зміни економіки, що відбуваються у рамках тенденції розширення товарних ринків, масового виробництва і структурних зрушень ринків розподілу виробництва і збуту основною сферою протидії стали дискусії

навколо питань ціноутворення. Цілком об'єктивно, що під впливом розширення масштабів виробництва великі підприємства одержують додаткові переваги, які вони можуть реалізувати, тільки порушуючи дію механізму чистої конкуренції і безпосередньо впливаючи на ціноутворення [14]. Роботи Дж. Робінсона [15] і Е. Чемберлена [16], які відносяться до структурного розуміння поняття конкуренції, підсумували дискусії про характер ціноутворення в умовах монополії й про виникнення нецінових форм конкуренції, а також заклали фундамент сучасної західної теорії чотирьох основних типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії й монополії. Е. Чемберлен запропонував використовувати для класифікації ринків два критерії – взаємозамінність товарів, запропонованих різними підприємствами, й взаємозалежність цих підприємств [16]. У своїх роботах він також показав існування спеціального виду монополії, що створює необхідну складову частину конкурентної ринкової системи.

Сьогодні сам термін «конкуренція» частіше використовується саме в структурному розумінні [12], а термін «суперництво» підкреслює поведінкову сторону конкуренції [17]. Саме із виникненням структурного підходу змістовний акцент конкуренції зміщується із пріоритетів боротьби компаній на аналіз структури ринку і притаманних йому умов [12]. В такому контексті були сформульовані загальні уявлення про сутність конкуренції та її основні рушійні сили, що відтворені у трактуванні чотирьох класичних моделей: досконалої конкуренції, монополістичної, олігополістичної конкуренції, чистої монополії. Сьогодні ці моделі вимагають подальшого розвитку, доповнення й уточнення. Чим ближче реальна ринкова структура до конкретної моделі, тим сильніше будуть у ній відтворюватися викладені риси і механізми конкуренції.

Висновки

На підставі аналізу існуючих трактувань конкуренцію як економічну категорію можемо визначити як боротьбу або суперництво між виробниками за найбільш ефективні умови й результати вкладення ресурсів у процесі виробництва і збуту товару, а також залучення споживачів і задоволення їх потреб. В умовах, коли Україна рухається до ринкової економіки, особливо важливим є значення конкуренції як основної ознаки ринку, потужної напрямної сили розвитку виробництва. Конкуренція створює умови для досягнення рівноваги між суспільними інтересами й прагненням виробника до збільшення прибутку, рівноваги, за якою воля одного виробника на ринку обмежується волею іншого завдяки праву споживача на вибір товару необхідної якості та асортиментів за більш низькими цінами. Саме конкуренція сприяє розвитку українських підприємств і виходу національної економіки на траєкторію стійкого зростання. Конкуренція надає можливість підприємству вижити в умовах ринку, набуваючи статусу конкурентноспроможного суб'єк-

та ринку в контексті якомога повнішого задоволення потреб споживачів, і тому діяльність будь-якого суб'єкта господарювання у ринкових умовах взагалі та в умовах конкуренції зокрема зазнає двохстороннього контролю: по-перше, контролю в межах внутрішньо-операційної діяльності підприємства; по-друге, зовнішнього опосередкованого контролю на ринку з боку конкурентів та споживачів.

Саме тому ефективність господарської діяльності підприємства може бути забезпечена лише його конкурентними перевагами, що у комплексі формують динамічну характеристику спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища та забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг, що набуває вирішального значення і визначається як конкурентоспроможність.

Література

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Конкуренция>
2. http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi?RKutqzwt.o9
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» №2210-III від 11.01.2001 р. // ВВР України. – 2001. – №12. – Ст. 64.
4. Светульников С.Г. Конкуренция и предпринимательские решения / С.Г. Светульников, А.А. Литвинов. – Ульяновск: Изд-во «Корпорация технологий продвижения», 2000. – 256 с.
5. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика: Учебное пособие / Под ред. В.А. Петрищева. – СПб.: Лениздат, 1998. – 150 с.
6. Маршал А. Принципы экономической науки: Пер. с англ. – Т. 1. – М.: Изд. группа «Прогресс», 1993. – 60 с.
7. Хейне П. Экономический образ мышления: Пер. с англ. – М.: Изд-во Catallaxy, 1992. – 704 с.
8. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 806 с.
9. Портер М. Конкуренция: Учебн. пособ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
10. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 528 с.
11. Хайек Ф.А. Познание, конкуренция и свобода. – СПб.: Пневма, 1999. – 381 с.
12. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебн.-практ. пособ. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; изд. «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 384 с.
13. Экономическая стратегия фирмы: Учебн. пособ. / Под ред. А.П. Градова – СПб.: Спец.-Лит., 2000. – 589 с.
14. Азов Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азов, А.Л. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
15. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.
16. Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
17. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров: Учебн. пособие – М.: Изд. торг корп. «Дашков и Ко», 2003. – 294 с.

Міжнародна технічна допомога як інструмент пом'якшення наслідків світової фінансової кризи

У статті розкрито поняття міжнародної технічної допомоги, яка може стати додатковим інструментом пом'якшення наслідків світової фінансової кризи в Україні.

В статтє раскрыто понятие международной технической помощи, которая может стать дополнительным инструментом смягчения последствий мирового финансового кризиса в Украине.

Постановка проблеми. На сьогодні Україна не в змозі самостійно вирішити ряд проблем, які виникли в умовах світової економічної кризи. На відміну від країн із розвинутою ринковою економікою в Україні вплив світової фінансової кризи посилюється внутрішньополітичною кризою. Інфляція, коливання курсу гривні – ці явища пов'язані з українською ситуацією. А наслідками світової кризи є проблеми в банківській сфері, на фондовому ринку та в експортно орієнтованих галузях. Міжнародна технічна допомога в таких умовах може стати ефективним інструментом якщо не виходу з кризи, то хоча б пом'якшенням її наслідків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначена тема висвітлювалася Л.Л. Кістерським, А.Б. Бурляй, О.І. Шнирковим, А.Р. Щокіним та Т.В. Липовою у контексті дослідження ефективності міжнародної технічної допомоги Україні. У своїх дослідженнях зазначені автори робили акцент на тому, що ресурси іноземної допомоги, як фінансової, так і технічної, мають сприяти здійсненню в країні–реципієнті інституціональних реформ, структурної перебудови економіки, розвитку підприємництва та іншим ринковим перетворенням, створюючи, таким чином, базу для припливу в країну іноземного приватного капіталу.

Метою даної статті є обґрунтування необхідності розроблення стратегії залучення міжнародної технічної допомоги та орієнтирів щодо пріоритетних сфер і цілей надання до-

рами допомоги. Зазначена стратегія має бути відповідним інструментом стратегічного планування, який би враховував потреби й можливості розміщення ресурсів та пріоритизації сфер міжнародної технічної допомоги.

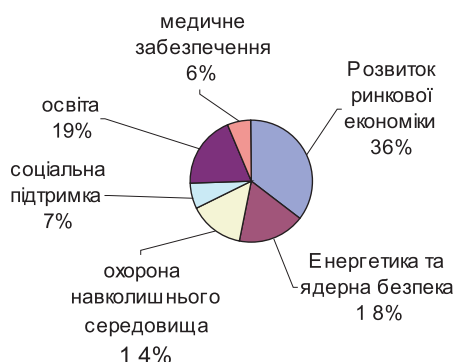
Викладення основного матеріалу. Міжнародна технічна допомога – це ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі. Вона може залучатися у вигляді будь-якого майна, необхідного для забезпечення виконання проектів та програм міжнародної технічної допомоги; робіт і послуг; прав інтелектуальної власності; фінансових ресурсів (грантів) у національній чи іноземній валюті; інших ресурсів, не заборонених законодавством, у тому числі стипендій [1]. Крім того, міжнародна технічна допомога може надаватися у формі передачі у власність майна і майнових прав; консультацій із залученням експертів, у тому числі іноземних; фінансування витрат на навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів країни–отримувача та обміну спеціалістами.

На сьогодні міжнародна технічна допомога є важливим інструментом економічного та соціального розвитку, реалізації політики міжнародної інтеграції України.

Починаючи з 1992 року донорами міжнародної технічної допомоги було виділено приблизно \$7 млрд. на впровадження проектів технічної допомоги в Україні.

Найбільшими донорами для України є ЄС та Сполучені Штати Америки. Іншими основними донорами є Канада, Великобританія, ФРН, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Японія, ООН, МБРР, ЄБРР.

Склалося так, що облік проектів міжнародної технічної допомоги розпочався в 1996 році з прийняттям постанови Кабінету Міністрів України від 18.04.96 р. №441 «Про державну реєстрацію програм і проектів міжнародної тех-



Розподіл проектів міжнародної технічної допомоги протягом 1996 – 2000 років

Еволюція та вплив міжнародної технічної допомоги на економіку України на прикладі програм Європейського союзу протягом 1992–2001 років

Етапи надання міжнародної технічної допомоги Україні	Напрями надання	Вплив на економіку України
I етап – формування ринкового середовища	<ol style="list-style-type: none"> 1) розвиток людських ресурсів; 2) транспорт; 3) телекомунікації; 4) агропромисловий комплекс; 5) приватизація та підприємництво; 6) енергетика; 7) ядерна безпека 	<ul style="list-style-type: none"> – створення та функціонування в ринкових умовах малих та середніх підприємств; – розроблення енергетичної стратегії в тому числі надання рекомендацій щодо проблем енергетичної ефективності; – реформування Національного центру забезпечення зайнятості відповідно до Європейських стандартів; – розроблення проекту перетворення об'єкту Укриття на екологічну зону
II етап – формування ринкової інфраструктури	<ol style="list-style-type: none"> 1) підтримання економічних реформ; 2) розвиток інфраструктури (енергетика та ядерна безпека, транспорт, телекомунікації та фінансові послуги); 3) інтеграція України у світове співтовариство 	<ul style="list-style-type: none"> – розроблення чіткої політики приватизації та структурної перебудови великих державних промислових підприємств; – розроблення механізму післяприватизаційної підтримки; – вдосконалення діяльності вільних економічних зон, технопарків, логістичних центрів; – підвищення технологічного рівня малих та середніх підприємств; – прискорення переходу агропромислового комплексу до системи виробництва, орієнтованої на ринок; – створення умов для залучення кредитів та інвестицій; – підвищення технологічного рівня підприємств енергетичного сектору, передусім електрогенеруючої та нафтогазової галузей; – підвищення безпеки діючих енергоблоків на атомних станціях; – розвиток системи радіаційного моніторингу навколишнього середовища та захисту населення; – формуванні фондового ринку та його інтеграції до світового фондового ринку; – реорганізації системи оподаткування та адаптації систем бухгалтерського обліку і аудиту до світових стандартів; – підготовці та перепідготовці кадрів у фінансовому секторі; – інтеграція транспортних систем з європейсько-азіатськими мережами; – сприяння розвитку системи соціального страхування
III етап – сприяння демократії	<ol style="list-style-type: none"> 1) розбудова громадянського суспільства; 2) розвиток малого та середнього бізнесу; 3) реформування енергетичного сектору, освіти та охорони здоров'я 	<ul style="list-style-type: none"> – підтримка незалежних засобів масової інформації України; – зміцнення потенціалу державної служби у сфері розробки та впровадження державної політики; – розвиток та підтримка недержавних організацій; – реорганізація приватного сектору, створення ефективної системи виробництва, переробки і розподілу продукції; – розвиток малого та середнього бізнесу шляхом створення бізнес-інкубаторів, технополісів, техноцентрів, фондів підтримки підприємництва; – формуванню соціального прошарку власників і підприємців; – розвиток банківської сфери, зокрема в напрямі розроблення ефективних схем фінансової підтримки малого та середнього бізнесу; – розвиток страхових компаній та інших фінансових інститутів: інвестиційних фондів, інвестиційних компаній, пенсійних фондів, кредитних спілок; – створення умов інвестування в паливно-енергетичний комплекс; – сприяння розробленню стандартів вищої та професійно-технічної освіти; – створення моделі фінансування вищих навчальних закладів; – реформування системи державного управління, соціального захисту, охорони здоров'я і освіти
IV етап – правового регулювання	<ol style="list-style-type: none"> 1) підтримка інституційної, правової та адміністративної реформ; 2) підтримка приватного сектору та допомога економічного розвитку; 3) допомога у вирішенні соціальних наслідків перехідного періоду 	<ul style="list-style-type: none"> – реформування адміністративної системи; – підтримка у проведенні антикорупційних заходів; – розбудова національного правосуддя; – розвиток місцевого самоврядування; – створення Інформаційно-довідкового центру державної податкової служби України; – розбудова фінансових ринків (банківська, страхова справи); – підтримка реформування сектору охорони здоров'я; – підтримка розвитку політики соціальної допомоги та послуг для незахищених верств населення
V етап – секторальна розбудова економіки	<ol style="list-style-type: none"> 1) підтримка демократичного розвитку та державного управління; 2) підтримка регуляторних реформ та розбудова адміністративної спроможності; 3) Підтримка розвитку інфраструктури 	<ul style="list-style-type: none"> – підтримка адміністративної реформи (державного сектору) та управління державними фінансами; – зміцнення верховенства права та судової реформи; – розвиток громадянського суспільства та місцевого самоврядування; – розвиток освіти, науки та міжлюдських контактів; – сприяння спільній з ЄС торгівлі, покращення інвестиційного клімату та зміцнення соціальної реформи; – посилення адміністративної спроможності для формулювання і реалізації секторальних стратегій та політик, наближаючись до відповідних політик та законодавства ЄС; – підтримка у підвищенні енергоефективності та у здійсненні заходів по розв'язанню проблем зміни клімату

нічної допомоги», якою затверджено ведення Державного реєстру проектів програм міжнародної технічної допомоги.

Розподіл зареєстрованих проектів міжнародної технічної допомоги, за даними Державного реєстру проектів програм міжнародної технічної допомоги, наведено на рисунку.

Згідно з представленим матеріалом більшість проектів міжнародної технічної допомоги були спрямовані на розвиток ринкової економіки (36%). На другому місці – освіта (19%), потім відповідно – енергетика та ядерна безпека (18), охорона навколишнього середовища (14%), соціальна підтримка (7%) та медичне забезпечення (6%).

Пріоритет фінансування на розвиток ринкової економіки пояснюється тим, що в Україні не була сформована відповідна ринкова інфраструктура, для належного функціонування якої необхідно було створити такі складові: аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, ярмарки, маркетинг, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдингові компанії та ін.

Оскільки в Україні протягом 90-х років спостерігалася нестача внутрішніх фінансових ресурсів, а також відсутність кваліфікованих кадрів, які мають відповідні досвід, знання та навички, відповідно другим пріоритетним напрямом надання міжнародної технічної допомоги були освітні програми по опануванню нових форм господарювання.

Освітні програми надавалися переважно у формі консультацій іноземних експертів, фінансування витрат на проведення незалежних досліджень, навчання та підвищення кваліфікації українських спеціалістів, а також у вигляді передачі нових технологій.

Крім того, протягом 1996–2000 років 76% проектів технічної допомоги були зареєстровані на короткостроковий період (до трьох років) та відносилися до малих (до \$50 тис.) та середніх (до \$100 000 тис.). Донорам, перш ніж виділяти великі суми на впровадження проектів технічної допомоги, необхідно було проаналізувати ефективність впровадження малих і середніх проектів на короткостроковий період та здатність українських отримувачів сприймати отриману допомогу. Хоча в даній ситуації впровадження більш капіталомісних проектів надало б швидший поштовх до розвитку необхідних реформ для переходу до ринкових відносин. Але Україна об'єктивно була не готова до отримання та використання ресурсів технічної допомоги, яка відігравала важливу роль у перенесенні ринкових ідей, оскільки не були сформовані відповідні ринкові умови. Якби в Україні була сформована відповідна ринкова інфраструктура, то з більшою користю могли б використовуватися надані цінні знання та був би більш позитивний ефект донорської діяльності [3].

На прикладі програм Європейського союзу можна продемонструвати еволюцію та вплив міжнародної технічної допомоги на економіку України.

Аналізуючи етапи надання Європейським союзом міжнародної технічної допомоги [4], можемо зробити такий висновок.

Перший етап та частково інші характеризуються спрямованістю програм та проектів міжнародної технічної допомоги на перехід економіки України до ринкових відносин.

На цьому етапі одна з найважливіших функцій держави – розробка законодавства та забезпечення виконання законів, тобто правове регулювання.

Тому логічно, що донори спрямовували кошти на формування нової системи відносин власності; формування основних елементів ринкової інфраструктури; сприяння становленню підприємництва.

Так, за сприяння експертів протягом 1992–1995 років було прийнято такі закони України: «Про приватизацію державного майна», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про підприємництво», «Про банки і банківську діяльність», «Про місцеві податки і збори», «Про аудиторську діяльність», «Про оподаткування прибутку підприємств».

Прийняття зазначених нормативно-правових актів надало поштовх до формування підприємницького сектору. Крім того, завдяки програмам донорів здійснювалася підготовка фахівців у сфері малого та середнього бізнесу, зокрема надання консультативних послуг із питань фінансів, маркетингу, обліку, управління персоналом; надання консультативних послуг щодо вдосконалення процесу приватизації.

На другому етапі розпочалися створюватися умови для іноземного інвестування в економіку України. Інвестиції мали стати поштовхом для економічного розвитку України, сприяючи зростанню виробничих можливостей країни і поліпшуючи її демографічний стан. У рамках інвестиційної діяльності стимулюються темпи зростання національної економіки, надходять сучасні технології, техніка, устаткування, створюються додаткові робочі місця та підсилюється конкуренція всередині країни.

Так, протягом 1995–1999 років були прийняті такі нормативно-правові акти, що сприяють правому регулюванню інвестиційної діяльності в Україні: «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про захист іноземних інвестицій на Україні», «Про страхування», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про податок на додану вартість», «Про торгово-промислові палати в Україні», «Про фінансовий лізинг», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», «Про оренду землі», «Про господарські товариства».

На третьому етапі (з 1999 по 2001 рік) крім розвитку ринкової економіки увага почала приділятися розвитку демократії. Цей період характеризується реформуванням засобів масової інформації, створенням ряду недержавних організацій та недержавних науково-дослідних інститутів. Це призвело до посилення ролі засобів масової інформації,

застосування додаткового джерела для здійснення статистичних, економічних та політичних досліджень. Крім того, громадські організації почали впливати на вироблення і реалізацію політики держави, що дало поштовх для більшості з них перетворитися на політичні партії.

У цей період приймаються нормативно-правові акти, спрямовані на посилення ролі банків та розвиток прогнозування економіки, про що свідчить прийняття законів України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність».

Четвертий етап (з 2002 по 2007 рік) надав поштовх до розвитку правової та адміністративної реформи. В цей період в Україні надається міжнародна технічна допомога на боротьбу з корупцією, зміцнення ключових юридичних установ України, зокрема судової системи, розбудові законодавства у напрямі прав людини та адаптації органів державної влади до європейських стандартів.

Про розвиток правового забезпечення свідчить прийняття Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Кодексу адміністративного судочинства України.

Варто зазначити, що протягом 2002–2007 років розпочався розвиток національних програм щодо галузевого розвитку, якими закріплювалися цільові комплексні програми фінансування аграрного сектору, легкої промисловості, харчової промисловості, металургії, малого та середнього бізнесу та інших галузей.

На п'ятому етапі (2007–2013) змінюються підходи в наданні міжнародної технічної допомоги Україні Європейським союзом. Так, на зміну програмі TACIS приходить Європейський інструмент сусідства та партнерства, яким передбачено надання допомоги за секторальним бюджетним підходом. Це, в свою чергу, передбачає фінансування секторальних програм через бюджет України. Однак для надання бюджетної підтримки необхідна хоча б середньострокова стратегія розвитку галузі.

Також у рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства фінансуються програми прикордонного співробітництва Україна – Польща – Білорусь, Україна – Угорщина – Словаччина, Україна – Румунія. В рамках зазначеної програми передбачається надання технічної допомоги прикордонним з ЕС територіям для розвитку інфраструктури.

Досвід впровадження проектів технічної допомоги з 1992 по 2000 рік висвітлив ряд проблем їх реалізації, а саме:

- за відсутності національних стратегічних напрямів залучення міжнародної технічної допомоги донори нав'язували власні пріоритети урядам і наполягали на своїх спеціальних вимогах щодо менеджменту та процедур виконання проектів;
- багато проектів дублювалися та були не узгоджені між собою через відсутність координації як в уряді, так і в донорів. Крім того, освітні проекти щодо надання експертів, які реалізувалися протягом 1992–1995 років, були неефективними через нерозуміння експертів внутрішніх проблем

держави. Вони передавали досвід вирішення проблем, яких не було в Україні;

- нестача загального бачення пріоритетів у донорів призвела до незбалансованого розвитку та неефективного використання технічної допомоги;

- велика кількість проектів допомоги і безліч донорів, кожен з яких має власну систему звітності та вимог щодо бухгалтерського обліку, призвели до того, що операційні витрати на надання допомоги в рамках проектів ставали неприйнятно високими;

- розповсюджена довіра до недержавних структур з управління проектами та спеціальні заходи кадрового забезпечення серйозно підірвали ефективність урядових систем з негативними результатами для уряду.

З української сторони проблеми з впровадженням проектів були пов'язані з людським фактором, а саме:

- урядовці дуже часто не бажали враховувати надані донорами рекомендації щодо переорієнтації на ринок, реформування державного управлінського персоналу, розвитку приватної власності, що, в свою чергу, заважало працювати ефективніше;

- плінність кадрів також гальмувала процес проведення відповідних реформ в Україні. Спеціалісти, які отримували досвід відповідно до програм та проектів міжнародної технічної допомоги, дуже часто звільнялися з державної служби та починали працювати або у приватних структурах, або з донорами.

Знання, отриманні з цього досвіду, були все більш і більш засвоєні в системах донорів. Зусилля, які були зроблені впродовж 2001–2007 років, були спрямовані на розроблення політики впровадження проектів міжнародної технічної допомоги як частини національної політики. Втім зусиль донорів для реалізації зазначеного недостатньо. Активну участь у цьому процесі має безпосередньо взяти уряд, визначаючи конкретні програми та заходи, які мають гармонізувати та узгоджувати допомогу різних донорів. Тобто необхідно виробити власну чітку національну стратегію розвитку, з якою має узгоджуватися діяльність донорів і міжнародних організацій. З одного боку, це стане запорукою того, що допомогу буде спрямовано в ті сфери, які найбільше її потребують, з іншого – дасть змогу уникнути дублювання допомоги та поліпшити рівень співпраці між усіма зацікавленими сторонами [5].

Також варто зазначити, що крім донорів уряд також виніс для себе уроки у сфері технічної допомоги. Свідченням чого стало приєднання України до Паризької декларації щодо ефективності зовнішньої допомоги.

Крім того, уряд має усвідомити, що однією з основних проблем у сфері технічної допомоги є залучення міжнародної технічної допомоги на вирішення першочергових державних пріоритетів. На сьогодні донори надають ресурси міжнародної технічної допомоги Україні відповідно до їх середньострокових стратегій щодо України, які затверджені з

2006 по 2007 рік, які можуть не збігатися з національними стратегіями.

Враховуючи те що стан економіки України зараз суттєво відрізняється від того, коли були затверджені стратегії до-рив, ефективність їх впровадження буде низькою. Отже, однією з причин неефективного залучення міжнародної технічної допомоги є на даний час відсутність стратегії залучення міжнародної технічної допомоги, яка має узгоджуватися та формуватися на основі урядової стратегічної діяльності та яка б висвітлювала основні проблеми фінансової кризи та її вплив на основні сфери соціально-економічного розвитку.

Так, на засіданні Ради національної безпеки і оборони України були розглянуті невідкладні заходи з посилення фінансово-бюджетної дисципліни та мінімізації негативного впливу світової фінансової кризи на економіку України.

Незважаючи на те що світова криза в умовах відкритості економіки України несе загрози для функціонування фондового, грошово-кредитного та валютного ринків України, ряду базових галузей реального сектору економіки, платіжного та розрахункового балансів України, конкретного рішення щодо виходу із ситуації, що склалася, прийнято не було.

На сьогодні Мінекономіки України ведеться робота з розроблення стратегії залучення міжнародної технічної допомоги. Але розроблені напрями залучення міжнародної технічної допомоги, викладені в проєкті розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегічних напрямів та завдань залучення зовнішньої допомоги Україні на 2009–2012 роки», не узгоджуються з реаліями політики уряду України.

За відсутності чітко продуманої стратегії залучення міжнародної технічної допомоги Україна втрачає додаткове джерело фінансування тих потреб, які держава не в змозі вирішити самостійно. За таких умов міжнародна технічна допомога має лише локальний ефект.

Висновки

У контексті ситуації, що склалася, та з метою пом'якшення наслідків фінансової кризи для України необхідно визначити

ряд пріоритетних сфер залучення міжнародної технічної допомоги, яка є реальним джерелом ресурсного забезпечення реалізації програм соціального і економічного розвитку нашої держави, зменшуючи навантаження на державний бюджет. Нова стратегія має консолідувати зусилля донорів та спрямувати їх на вирішення пріоритетних напрямів та завдань, які мають бути визначені у стратегії діяльності уряду.

При розробці стратегії залучення міжнародної технічної допомоги має бути враховано як секторальний, так і регіональний підхід (потреб у залученні технічної допомоги окремими регіонами та в розрізі галузей економіки), необхідність бюджетної підтримки державних пріоритетів, щодо яких реалізуються програми технічної допомоги. Також зазначена стратегія має бути орієнтована на впровадження принципів Паризької декларації, а саме має враховувати такі пропозиції, які задовольнятимуть і уряд і донорів. Тобто мають бути визначені процеси та процедури, відповідно до яких буде гармонізовано та узгоджено допомогу різних донорів із стратегічними пріоритетами держави.

Література

1. Кабінет Міністрів України; Постанова, Порядок від 15.02.2002 №153 «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Перелік проєктів, що реалізуються в Україні за підтримки донорів та які пройшли державну реєстрацію в Мінекономіки // <http://www.me.gov.ua>
3. Шумило О. Ефективність надання Україні технічної допомоги потрібно суттєво підвищити // Вісник «Міжнародний центр перспективних досліджень», 2003. – №175. – С. 5.
4. Європейський інструмент сусідства та партнерства «Стратегія ЄС щодо України на період 2007–2013 роки» // <http://www.de-lukr.org.ua>
5. Звіт про проведення оцінки «Потреби зміцнення спроможності у сфері зовнішньої допомоги в Україні: ефективність, координація, менеджмент» // http://www.un.org.ua/files/ua_acr_report.pdf

Д.Г. ОСИПЧУК,
аспірантка, Академія фінансового управління при Міністерстві фінансів України

Необхідність покращення взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики України як основа економічного зростання

У статті досліджено особливості взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики України. На основі цього обґрунтовано необхідність розвитку вну-

трішнього ринку державних цінних паперів для прискорення темпів економічного розвитку країни. Розроблено рекомендації щодо можливих шляхів покращення

щення взаємодії між бюджетною та грошово-кредитною політикою України.

В статті досліджені особливості взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики України. На основі цього обґрунтована необхідність розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів для прискорення темпів економічного розвитку країни. Розроблені рекомендації щодо можливих шляхів удосконалення взаємодії між бюджетною та грошово-кредитною політикою України.

Постановка проблеми. Заходи грошово-кредитної та бюджетної політики є одними з основних чинників впливу як на державні фінанси та діяльність окремих суб'єктів господарювання, так і на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Саме вони виступають головними складовими загальної фінансової політики держави та забезпечують розвиток національної економіки як єдиної системи.

Ефективність грошово-кредитної політики значною мірою залежить від її узгодженості з бюджетною політикою. Досягнення встановлених стратегічних та тактичних цілей фінансової політики потребує комплексної координації дій бюджетної та грошово-кредитної політики і взаємодії між ними. При цьому зазначена взаємодія має відбуватися не тільки на функціональному, а й на інституційному рівні (тобто на основі узгодженості дій окремих органів державного регулювання економіки).

На сьогодні в Україні наявною є значна кількість проблем, що пов'язані з реалізацією бюджетної та грошово-кредитної політики. Саме тому на сучасному етапі економічного розвитку України надзвичайно важливим є дослідження взаємодії між ними та пошуку шляхів щодо вдосконалення та підвищення рівня її ефективності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення особливостей грошово-кредитної та бюджетної політики держави присвячені наукові дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. З-поміж українських науковців можна виділити роботи В.І. Міщенко, Р.С. Лисенка, А.В. Соміка, С.О. Шульги, А.М. Мороза, Т.М. Вахненко, П.В. Мельника, Б.Л. Луціва, І.О. Петровської, Д.В. Клинового, О.П. Чернявського, В.С. Михайленка, В.Д. Базилевича та багатьох інших.

Серед іноземних вчених вказані питання у своїх роботах досліджують А. Бліндер, М. Фрай, М. Мелвін, К.Р. Макконел, С.Л. Брю, Т. Маер, Дж. Долан Едвін, Д. Кемпбелл Колін, Дме. Кембелл Розморі, Дж. Стігліц тощо.

Проте на сьогодні залишається мало дослідженим питання аналізу взаємозв'язку грошово-кредитної та бю-

джетної політики в Україні та напрямів підвищення його ефективності.

Метою даної **статті** є дослідження взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики України, визначення особливостей і аналіз шляхів підвищення її ефективності як основи економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу. Як відомо, зміни в інструментах грошово-кредитної політики впливають на обсяги грошової маси в економіці, що сприяє стимулюванню або стримуванню ринкової кон'юнктури (тобто зростанню або зменшенню сукупного попиту). Таким чином, ці зміни опосередковано впливають на обсяг ВВП та на суму доходів зведеного бюджету держави. Однак існує і обернена залежність: бюджетна політика у частині збільшення чи зменшення доходів та видатків державного бюджету впливає на рівень сукупного попиту та на обсяги грошової маси. Розмір дефіциту бюджету держави справляє вплив на темпи приросту грошової маси в обігу, що, в свою чергу, впливає на темпи інфляції. Зазначена послідовність відображена на рисунку.

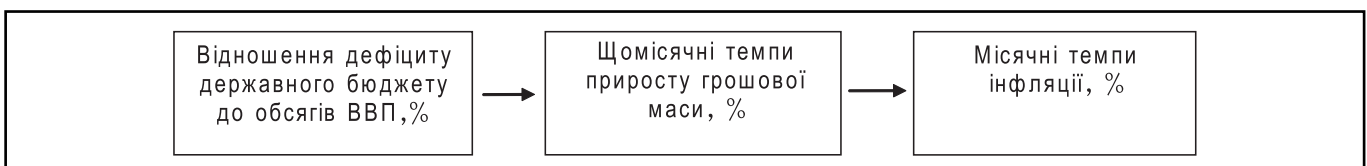
Фінансування дефіциту державного бюджету головним чином відбувається за рахунок запозичень держави. Тому надзвичайно важливе значення в даному випадку має такий інструмент грошово-кредитної політики як операції відкритого ринку.

Визначити особливості взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики в Україні останніми роками, на нашу думку, можна, проаналізувавши динаміку офіційних відсоткових ставок НБУ та основних макроекономічних показників, яка відображена у табл. 1.

За даними, що наведені у табл. 1, можна стверджувати, що протягом 2000–2007 років офіційні відсоткові ставки НБУ значно знизилися: облікова ставка НБУ зменшилася у 2,3 рази, а середньозважена річна ставка за всіма інструментами рефінансування – майже у 2 рази. Ці зміни сприяли зростанню обсягів ВВП та збільшенню доходів (зокрема, податкових) до зведеного державного бюджету України.

Тому можна стверджувати, що зміни в реалізації грошово-кредитної політики в Україні впливають на реальний сектор економіки, який, у свою чергу, справляє вплив на обсяги доходів державного бюджету.

Бюджетна політика України спрямована на збільшення видатків. Пріоритетними їх напрямками, як і в багатьох економічно розвинутих країнах світу, є видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. Тому за рахунок такої політики витрати зведеного державного бюджету України зростають швидше за доходи. Протягом 2000–2007 років



Вплив дефіциту бюджету держави на обсяги грошової маси та на темп інфляції

* Джерело: [1, с. 12–23].

Таблиця 1. Динаміка основних макроекономічних показників розвитку економіки України та процентних ставок НБУ у 2000–2007 роках*

Показник	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Облікова ставка НБУ, % (на кінець періоду)	27,0	12,5	7,0	7,0	9,0	9,5	8,5	8,0	12,0
Середньозважена річна ставка за всіма інструментами рефінансування НБУ, %	29,6	20,2	9,2	8,0	16,1	14,7	11,5	10,1	15,3
Обсяг ВВП, млрд. грн.	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	712,9	875,2
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	49,1	54,9	61,9	75,3	91,5	134,2	171,8	219,9	297,8
Видатки зведеного бюджету, млрд. грн.	48,1	55,5	60,3	75,8	101,4	141,6	175,2	226,0	309,2
Дефіцит(-), профіцит (+) державного бюджету, млрд. грн.	+1,0	-0,5	+1,6	-0,5	-11,0	-7,8	-3,7	-7,7	-14,2
Державний борг, млрд. грн. у тому числі:	64,2	63,3	64,5	66,1	67,7	63,1	66,1	71,3	130,7
– внутрішній борг;	20,8	21,0	21,4	20,5	21,0	19,2	16,6	17,8	44,7
– зовнішній борг	43,4	42,3	43,1	45,6	46,7	43,9	49,5	53,5	86,0

* Джерело: [2, с. 12; 3; 4].

(крім 2000 і 2002 років) спостерігався дефіцит зведеного державного бюджету, який має тенденцію до збільшення. Відповідно до статті 18 Бюджетного кодексу України [5] фінансування дефіциту державного бюджету здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх запозичень держави. Згідно з цією ж статтею та положеннями Маастризького договору (який було укладено у 1991 році між членами Європейського союзу) розмір дефіциту державного бюджету та державного боргу відносно обсягів ВВП не повинен перевищувати 3 та 60% відповідно. На основі даних, наведених у табл. 2, можна зробити висновок, що показники обсягів державного боргу та дефіциту зведеного державного бюджету України по відношенню до річного ВВП відповідно до зазначених вимог перебувають у межах норми. Як приклад можна зазначити, що 2007 року співвідношення обсягів державного боргу до ВВП у США становило – 60,8%, а співвідношення дефіциту бюджету відносно ВВП – 2,5%, у Великобританії – 43,0% та – 3,0%, у Польщі – 46,7% та – 4,0%, у Німеччині – 63,2% та – 1,6%, у Словаччині – 30,4% та – 3,7%, у Чехії – 30,1 та – 2,9%, у Росії – 34,4% та +8,3% відповідно [6, с. 259; 7, с. 9].

Згідно з дослідженням відомого вченого-економіста з Великобританії М. Фрайа, найменш затратними для фінансування дефіциту державного бюджету є внутрішні ринкові позики [10, р. 122–125]. В Україні зовнішній борг значно перевищує внутрішній (табл. 1), і на кінець 2007 року частка зовнішнього боргу становила 75% від загальної його суми.

Отже для покращення рівня взаємодії бюджетної та грошово-кредитної політики в Україні та підвищення їх впливу на економічний розвиток необхідно вжити заходів щодо переорієнтації державних запозичень із зовнішніх джерел на вну-

трішні. Для цього необхідним є розвиток ринку облігацій внутрішньої державної позики. Також крім задоволення потреб уряду ОВДП мають виконувати роль дієвого важеля грошово-кредитної політики та управління банківською ліквідністю, інструменту забезпечення надійного активу та орієнтиру для встановлення відсоткових ставок на всіх сегментах фінансового ринку [9, с. 85] дасть можливість підвищити ефективність операцій НБУ на відкритому ринку та буде основою для прискорення економічного зростання країни.

Завдання відносно покращення взаємозв'язку між бюджетною та грошово-кредитною політикою є сферою діяльності НБУ та Міністерства фінансів України, що потребує узгодження окремих показників та координації дій зазначених органів.

Найбільш злагодженим механізм координації дій бюджетної та грошово-кредитної політики застосовується економічно розвиненими країнами (наприклад, у США, Великобританії, Німеччині, Канаді, Японії, Новій Зеландії тощо). У цих державах органи управління грошово-кредитною та бюджетною політикою мають чітко визначену сферу відповідальності, встановлені цільові орієнтири та перелік інструментів.

Складнішим є питання взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики у країнах із перехідною економікою та у країнах, що розвиваються (у Польщі, Румунії, Бразилії, Словенії та ін.). Це пов'язано з дефіцитом державного бюджету, недостатнім розвитком фінансового ринку, значним обсягом державного боргу, великим рівнем інфляції, а також із неможливістю чіткого визначення цілей загальної фінансової політики держави. Також наявними є труднощі під час обміну інформацією та координацією заходів між Міністерством фінансів і центральним банком.

Таблиця 2. Динаміка частки державного боргу та дефіциту зведеного бюджету України відносно ВВП*

Показник	Роки								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Частка державного боргу України відносно ВВП, %	37,7	31,0	28,6	24,7	19,6	14,3	12,1	10,0	14,9
Частка дефіциту(-)/ профіциту (+) зведеного бюджету України відносно ВВП, %	+0,6	-0,3	+0,7	-0,2	-3,2	-1,8	-0,7	-1,1	-1,6

* Джерело: [3; 8].

Через недосконалість законодавчої бази, інституційну відокремленість і відсутність механізму взаємодії на оперативному рівні завдання координації дій грошово-кредитної та бюджетної політики в Україні протягом значного періоду часу залишаються невирішеними.

Правові засади координації дій уряду та НБУ при розробці та реалізації бюджетної і грошово-кредитної політики регулюються такими законодавчими та нормативними актами:

- 1) Бюджетним кодексом України;
- 2) законами України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» та «Про Національний банк України»;
- 3) постановами Кабінету Міністрів України «Про питання Державного казначейства України», «Про розроблення прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку та складання проекту державного бюджету»;
- 4) положенням НБУ «Про зміст, порядок розробки Основних засад грошово-кредитної політики та здійснення контролю за їх виконанням» тощо.

Проте використання положень зазначених законів та нормативно-правових актів не забезпечує створення цілісної системи для вжиття скоординованих заходів у сфері фінансової політики.

Питання щодо покращення взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики України полягає не тільки у використанні окремих заходів НБУ, Міністерством фінансів України та іншими відповідними органами влади в сфері державних фінансів. На сьогодні надзвичайно актуальним є запровадження ефективного та скоординованого механізму державного регулювання в цілому, що сприятиме поєднанню його складових та досягненню стратегічних цілей економічного розвитку країни.

НБУ під час розробки Основних засад грошово-кредитної політики на наступний рік орієнтується на макроекономічні показники, які зазначені у прогнозних та програмних документах уряду. Однак ці показники можуть встановлюватися без необхідного економічного обґрунтування на базі політичної доцільності. Тому їх застосування знижуватиме ефективність реалізації грошово-кредитної політики. Також наявність труднощів при розробці достовірних прогнозів сум залишків на бюджетних рахунках, відсутність стабільного попиту на боргові зобов'язання уряду, низький ступінь ефективності процентної політики свідчать про низький рівень взаємодії бюджетної та грошово-кредитної політики у процесі управління фінансовими ресурсами держави і ліквідністю банківської системи.

Висновки

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна стверджувати, що між бюджетною та грошово-кредитною політикою в Україні існує тісна взаємодія. Так, зміни у параметрах грошово-кредитної політики НБУ вливають на окремі макроекономічні показники та на реалізацію бю-

джетної політики. Однак наявними є певні проблеми, які заважають зростанню рівня взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики. Вони полягають у тому, що, по-перше, в загальному обсязі державної заборгованості переважає зовнішня. По-друге, недостатній розвиток ринку ОВДП та відсутність довіри з боку суб'єктів господарювання не дає можливості НБУ використовувати операції на відкритому ринку ефективно. Також негативним чинником є відсутність співпраці між НБУ та іншими органами влади щодо встановлення орієнтовних показників їх діяльності.

Для розв'язання зазначених проблем і для підвищення взаємодії між грошово-кредитною та бюджетною політикою в Україні, на нашу думку, потрібно вжити заходів, які сприятимуть розвитку ринку державних цінних паперів і переорієнтації позичкової діяльності уряду із зовнішньої на внутрішню.

На нашу думку, доцільним є проведення регулярних нарад представників НБУ, Державного казначейства та Міністерства фінансів України. Метою таких нарад має бути вироблення плану спільних дій та забезпечення узгодженості бюджетної та грошово-кредитної політики. Під час розміщення боргових зобов'язань держави та проведення операцій відкритого ринку для уникнення множинності цілей та неможливості застосування різноспрямованих інструментів, НБУ і Міністерство фінансів України повинні погоджувати свої дії. Також необхідно чітко розподілити їх сфери відповідальності та законодавчо закріпити такий розподіл. Як найшвидше запровадження цих заходів сприятиме прискоренню економічного та соціального розвитку країни.

Література

1. Міщенко В.І. Вплив чинників бюджетно-боргової політики на дію трансмісійного механізму в Україні / В.І. Міщенко, Р.С. Лисенко // *Фінанси України*. – 2007. – №5. – С. 12–23.
2. Статистичний бюлетень НБУ (електронне видання). – 2008. – №12. – 147 с. // <www.bank.gov.ua>
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України // <www.minfin.gov.ua>
4. Офіційний сайт Національного банку України // <www.bank.gov.ua>
5. Бюджетний кодекс України: за станом на 23.12.2004 р. // <www.rada.gov.ua>
6. Перспективи розвитку мирової економіки. Жильє и экономический цикл. – 04.2008. – 287 с.
7. Перспективи розвитку региональной економіки. Европа: переоценка рисков. – Апрель 2008. – 64 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // <www.ukrstat.gov.ua>
9. Вахненко Т. Взаємодія політики державних запозичень і грошово-кредитної політики у забезпеченні фінансової системи країни / Т. Вахненко // *Банківська справа*. – 2008. – №2. – С. 82–94.
10. Fry M. *Emancipating the Banking System and Developing Markets for Government Debt* / Fry M. – London: Routledge, 1997. – 197 p.

Питання організації моніторингу передачі державного майна в комунальну власність та ефективності його використання

У статті розглянуто методичні рекомендації щодо здійснення моніторингу передачі державного майна в комунальну власність та пропозиції стосовно ефективності його використання.

В статті розглядаються методичні рекомендації по осуществлению мониторинга передачи государственного имущества в коммунальную собственность и предложения по эффективному его использованию.

Постановка проблеми. Одним із напрямів процесів реформування відносин власності є упорядкування об'єктів у межах суспільного сектору, тобто між державною та комунальною формою власності, для забезпечення найбільш ефективного використання об'єктів. Саме тому цей процес має бути здійснений з урахуванням вимог оптимізації державного та комунального секторів, а для його регулювання потрібно здійснення відповідного моніторингу, котрий має на меті надання інформації для виконання органами державної влади своїх функцій.

Мета статті – розробка методичних питань щодо організації моніторингу передачі державного майна в комунальну власність та моніторингу ефективності його використання.

Викладення основного матеріалу. Зараз одним із пріоритетних напрямів державної політики стає питання, пов'язані з удосконаленням процесу передачі об'єктів права державної власності в комунальну, тобто упорядкування об'єктів у межах суспільного сектору. Адже без цього, з одного боку, неможливо сформувати повноцінну систему місцевого самоврядування, ефективність якої значною мірою залежить не тільки від обсягу повноважень, якими наділені територіальні громади і створювані ними органи, а й від наявності в їх володінні і вільному розпорядженні матеріальних, фінансових та інших ресурсів, необхідних для виконання покладених на них завдань. А з іншого – звільнити суб'єктів господарювання державного сектору від невластивих для них функцій щодо утримання об'єктів соціально-культурного, комунально-побутового призначення.

В Україні на даний час у цілому вже сформовано законодавчу і нормативно-інструктивну базу щодо передачі об'єктів права державної власності в комунальну. Зокрема, 3 березня 1998 року згідно з Конституцією України був ухвалений Закон «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності». А трохи пізніше – у вересні відпо-

відно до цього закону Кабінет Міністрів затвердив Положення про порядок передачі об'єктів права державної власності та Порядок подання та розгляду пропозицій щодо передачі об'єктів з комунальної в державну власність та утворення і роботи комісії з питань передачі об'єктів у державну власність. Фактично у зазначених документах визначено основні засади передачі об'єктів права державної власності в комунальну власність територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах або у спільну власність територіальних громад сіл, селищ, міст, а також об'єктів права комунальної власності у державну власність безоплатно або шляхом обміну. Водночас попри наявність відповідної законодавчо-нормативної бази ситуація у сфері підпорядкування об'єктів права державної та комунальної власності, тобто розмежування їх між відповідними державними та місцевими органами управління, залишається напруженою. Достатньо сказати, що, за інформацією Головкину, станом на 01.01.2007 р. на балансах державних підприємств різних органів управління перебувало 30,5 тис. житлових будинків, або 1,7% загальної кількості житлових будинків усіх форм власності. Сьогодні утримання об'єктів соціальної інфраструктури державними підприємствами потребує значних коштів (тільки у вугільній галузі щорічно витрачається більше 270 млн. грн.), що негативно позначається на їх фінансово-економічному стані [3].

Крім цього, зволікання з прийняттям об'єктів до комунальної власності призводить до того, що вони розкрадаються або просто руйнуються. Так, наприклад, у ході перевірок, що проводилися протягом першого півріччя 2008 року Луганським регіональним відділенням ФДМУ щодо стану утримання, збереження та використання 993 об'єктів державного майна, які знаходяться на балансі 54 господарських товариств, було виявлено, що 175 об'єктів мають незадовільний стан, а 32 об'єкти взагалі зруйновано [4].

Також аналіз господарської практики щодо передачі державного майна в комунальну власність засвідчив, що окрім того, що вони здійснюються вкрай повільно, доволі частим явищем є і той факт, що внаслідок передачі об'єкта із державної власності в комунальну фінансово-господарські показники останнього погіршуються. Так, наприклад, проведений Мінтрансом ще у 2003 році аналіз фінансово-господарської діяльності аеропортів цивільної авіації, які безплатно

були передані у комунальну власність, показав, що обсяги пасажиро- та вантажних перевезень у 2001 році знизилися у порівнянні з 2000 роком практично у всіх переданих аеропортах – «Київ» (Жуляни), «Івано-Франківськ», «Кривий Ріг», «Луганськ», «Маріуполь», «Миколаїв», «Полтава», «Ужгород», «Харків», «Хмельницький», «Чернівці». Виняток становив тільки аеропорт «Миколаїв», в якому обсяг вантажних перевезень у 2001 році збільшився в 1,4 рази.

За інформацією ЗМІ, протягом наступних років негативні тенденції в діяльності більшості з цих аеропортів ще посилювалися¹. Так, наприклад, станом на початок 2006 року кредиторська заборгованість обласного комунального підприємства «Аеропорт «Херсон» становила 2 млн. грн., а борги із виплати заробітної плати – 600 тис. грн. Через відсутність сертифікату авіабезпеки аеропорт приймав тільки чартерні транспортні та пасажирські літаки.

«Гнітюче видовище» являв собою на початку літа 2006 року і Миколаївський аеропорт. Зокрема, було відсутнє регулярне повітряне сполучення з іншими містами, системи посадки та оповіщення були серйозно пошкоджені, в несправному стані знаходилися телекомунікації, опалення, водопровід та водопостачання. У результаті за підсумками першого півріччя 2006 року збитки аеропорту становили 471 тис. грн., кредиторська заборгованість – більше 3 млн. грн., борги із заробітної плати та соцстраху – 1,2 млн. грн. Як наслідок, у червні 2006 року Державіаадміністрація України взагалі позбавила аеропорт сертифікату авіабезпеки⁵.

Зі свого боку, третій за розміром в Україні аеропорт Харківський у 2006 році прийняв всього близько 100 тис. пасажирів. (Для порівняння: у 1989 році його пасажиропотік становив 800 тис. осіб.) Відправляли та приймали 160–180 рейсів на добу, а злітну смугу ремонтували кожний рік [6].

Аналіз фінансового стану підприємств, в яких належні державі пакети акцій господарських товариств передано в комунальну власність, а місцеві органи виконавчої влади виступають, як суб'єкти корпоративного управління, також засвідчив негативні наслідки здійсненої передачі. Зокрема, не призвела до покращення фінансового стану безплатна передача у спільну власність територіальних громад Новоайдарського району Луганської області 37,9 відсотка акцій ВАТ «Новоайдарська птахофабрика»². Так, за підсумками роботи за 2005–2006 роки ВАТ «Новоайдарська птахофабрика» спрацювала збитково, збиток становить відповідно 58,9 і 618,5 тис. грн. Через збитковість роботи підприємства дивіденди не нараховувалися і не сплачувалися [7].

Не поодинокими є випадки, коли після передачі об'єкта у комунальну власність в подальшому форму власності останнього було змінено, що ускладнює процеси задоволення потреб населення. Так, за інформацією Мінтрансу, після здійсненої у 2000 році передачі у комунальну власність 12 аеропортів два з них змінили форму власності: аеропорт «Івано-Франківськ» на сьогодні перебуває у приватній власності і експлуатується на умовах оренди; аеропорт

«Маріуполь» функціонує як структурний підрозділ ВАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча».

Отже, із наведеного вище можна констатувати, що недоліки процедури передачі державного майна у комунальну власність мають вкрай негативні соціальні, господарські та економічні наслідки. Тому для покращення ситуації у сфері передачі державного майна у комунальну власність, підвищення якості рішень, що приймаються, врегулювання питань підпорядкованості об'єктів права державної та комунальної власності (розмежування їх між відповідними державними та місцевими органами управління) необхідно забезпечити цей процес відповідною інформаційно-аналітичною базою шляхом запровадження моніторингу³. Адже тільки систематичний процес отримання інформації щодо передачі дасть можливість забезпечити об'єктивні відповіді на такі питання:

1. Що саме відбувається в ході передачі об'єкта права державної власності у комунальну?
2. Якими вже є досягнуті та можливі подальші наслідки процесів, що відбуваються у сфері передачі державного майна у комунальну власність?
3. Чому це відбувається, що є чинниками цього явища?
4. До яких можливих наслідків можуть призвести тенденції, що спостерігаються у практиці передач?
5. Що треба зробити (які управлінські рішення прийняти) для необхідної корекції процесу передачі державного майна у комунальну власність?

Крім цього, актуальність запровадження моніторингу зумовлюється тим, що на сьогодні в Україні не створено реєстр об'єктів комунальної власності. Далеко не у всіх територіальних громадах організовано належний облік об'єктів комунальної власності, проведена їхня інвентаризація, здійснюється фінансово-економічна оцінка, реєстрація тощо. У результаті ані на рівні держави, ані на рівні місцевих органів управління ніхто не володіє повною та вичерпною інформацією щодо передачі державного майна у комунальну власність. Так, наприклад, питаннями землі як об'єктом нерухомості на рівні районів займаються районні управління земельних ресурсів. Будівлями і спорудами опікуються міські та районні (міжрайонні) бюро технічної інвентаризації, в яких накопичені лише дані про майно, що офі-

¹ За результатами аналізу фінансово-господарських показників діяльності аеропортів, переданих в комунальну власність, найбільш успішною можна визнати діяльність міжнародного аеропорту «Одеса». Зокрема, у першому півріччі 2007 року його доходи становили 20,686 млн. грн. (більше \$4 млн.). Чистий прибуток зріс у порівнянні з аналогічним періодом 2006 року більш ніж на 7,5 млн. грн., а середня заробітна плата працівників зросла з 344 до 1616 грн.

² Передачу у комунальну власність здійснено згідно з відсотком акцій розпорядження Кабінету Міністрів України від 25 липня 2002 року №410-р.

³ Англійське слово *monitoring* означає «спостереження, процес відслідковування того, що відбувається, фіксація побаченого». Сьогодні, під моніторингом більшість фахівців розуміють спеціально організовану та постійно діючу систему спостережень за станом певного об'єкта або процесу, котра надає можливість спостерігати їх у розвитку, оцінювати, оперативно виявляти результати впливу різних внутрішніх та зовнішніх чинників.

ційно зареєстровано за певним власником. При цьому варто відмітити, що реєстри різних видів прав на нерухоме майно є непорівнянними за змістом і малоефективними. Адже реєстраційні відомості формуються в них за різними системами, повнотою та юридичною технікою.

Зі свого боку, ФДМУ опікується майном, яке не увійшло до статутних фондів господарських товариств у процесі корпоратизації (приватизації), і відповідно володіє інформацією щодо кількості об'єктів, переданих у комунальну власність, а також погоджених Кабінетом Міністрів рішень про передачу державного майна у комунальну власність. Певною інформацією щодо об'єктів, які передаються із державної власності у комунальну, також володіють контрольно-ревізійні управління, податкові органи, органи статистики, Міністерство економіки.

Отже, із вищезазначеного видно, що головною метою моніторингу передачі державного майна у комунальну власність є систематизація інформації щодо передач, своєчасне (оперативне) виявлення якісних та кількісних змін у цьому процесі, розробка заходів, які дозволять більш ґрунтовно управляти впорядкуванням об'єктів у межах суспільного сектору, допоможуть запобігти соціальним конфліктам у суспільстві та негативним економічним і господарським наслідкам.

У свою чергу, виходячи з даної мети головними завданнями моніторингу передачі державного майна у комунальну власність мають стати:

- організація системного спостереження, отримання достовірної та об'єктивної інформації про хід передачі об'єктів права державної власності у комунальну власність;
- оцінка та системний аналіз зібраної інформації, виявлення факторів (порушень, проблем і недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру), які негативно впливають на перебіг ходу передач державного майна у комунальну власність, а також на стан та функціонування переданих у комунальну власність об'єктів;
- забезпечення органів управління, підприємств, організацій та відомств даними для аналізу фінансових, технічних та інших аспектів, пов'язаних з передачею державного майна у комунальну власність;
- аналіз виконання зобов'язань та умов, зафіксованих у розпорядженні Кабінету Міністрів, про передачу державного майна у комунальну власність;
- контроль за цільовим використанням переданих у комунальну власність об'єктів;
- оптимізація складу і структури об'єктів державної та комунальної власності;
- підвищення ефективності використання державного майна переданого у комунальну власність;
- підготовка обґрунтованих пропозицій для підвищення ефективності управління процесом передач державного майна у комунальну власність, усунення наявних порушень, проблем і недоліків та запобігання їх у подальшому.

Зауважимо, що проведення моніторингу передачі державного майна у комунальну власність, як і будь-якого іншого моніторингу, є доволі складним процесом. Щоб дієво контролювати хід передач, необхідне відповідне методичне та організаційне забезпечення моніторингу (концептуальна модель моніторингу передачі державного майна у комунальну власність наведено на рисунку). Зокрема, він має відбуватися з додержанням таких принципів:

- єдиної методологічної основи, яка дасть змогу зводити інформацію та всебічно аналізувати її;
 - комплексності, який повинен знайти своє втілення у тому, що слід всебічно врахувати усі види об'єктів та аспекти їх обліку та руху, включаючи оцінку ефективності використання;
 - дієздатності, тобто система моніторингу має активно впливати на досягнення поставлених цілей;
 - максимальної відкритості та прозорості всіх процедур передачі;
 - достовірності – використання інформаційних даних та системи показників (індикаторів), які найбільш повно та достовірно характеризують перебіг процесу передач державного майна у комунальну власність;
 - оперативності та своєчасності;
 - адекватності обсягів інформації цілям, для яких вони збираються;
 - регулярності та безперервності надходження інформації.
- Мінімальна частота збору та відновлення даних – раз у півріччя із наступним виходом на агреговані річні показники. Більш часте «зняття» інформації представляється недоцільним;
- цільового використання інформації тощо.

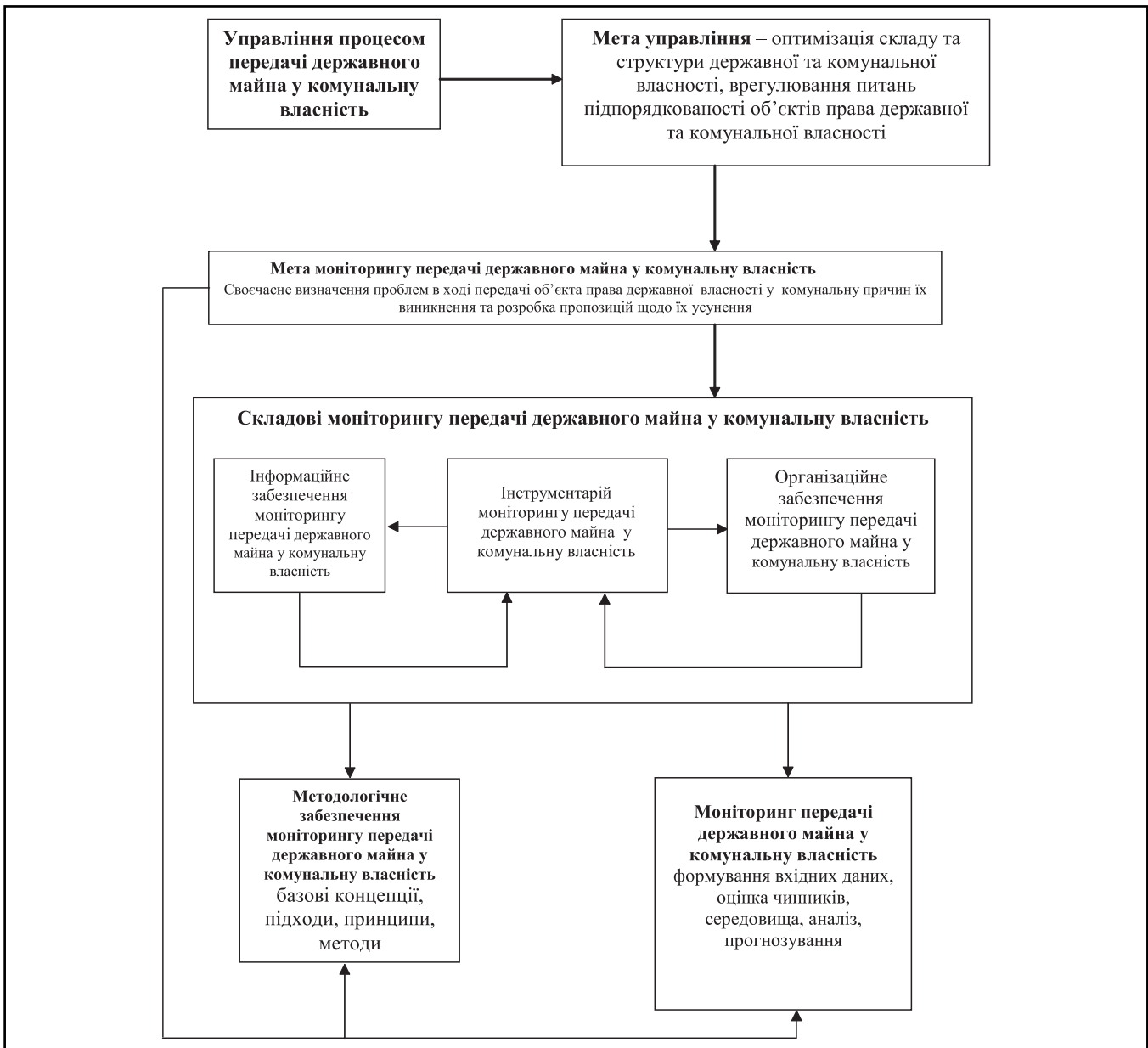
Крім цього, система моніторингу має бути загальнодержавною і охоплювати всі рівні адміністративного управління (країна в цілому, область, район, місто тощо), а база даних, на яких ґрунтується моніторинг, задовольняти таким вимогам:

1) забезпечувати органам адміністративного управління на всіх рівнях можливість аналізувати та контролювати процес передачі державного майна у комунальну власність та керувати ним;

2) містити певним чином уніфіковані показники, які можна зіставляти один з одним на всіх рівнях адміністративного управління (лише за таких умов вдасться створити цілісну загальнодержавну систему контролю та управління процесом передач);

3) стосуватися всіх об'єктів передач – цілісних майнових комплексів, нерухомого майна (будівель, споруд, об'єктів незавершеного будівництва), житлового фонду, об'єктів соціальної інфраструктури тощо.

Також організація системи моніторингу передач державного майна у комунальну власність передбачає визначення його суб'єктів та об'єктів. Зокрема, серед потенційних суб'єктів такого моніторингу слід виділити тих, хто згідно з законодавством здійснюють функції з управління державним та комунальним майном (міністерства, інші центральні



Концептуальна модель моніторингу передачі державного майна в комунальну власність

та місцеві органи виконавчої влади, ФДМУ та ін.), а також органи, що уповноважені здійснювати облік та рух майна.

Щодо об'єктів моніторингу, то, з одного боку, ним є безпосередньо сам процес передачі об'єктів права державної власності у комунальну власність, а з іншого – ефективність використання переданого у комунальну власність об'єкта. Фактично в ході проведення моніторингу необхідно розв'язати принаймні такі завдання:

1. Визначити кількість переданого у комунальну власність майна, у тому числі за видами об'єктів та способами передавання (безоплатно, шляхом обміну).

2. З'ясувати, що собою являють об'єкти, що передаються у комунальну власність. (Зокрема, найменування об'єкта, рік введення в експлуатацію, площа об'єкта, первісна, справедлива вартість, сума зносу, потужність, інформація про балансоутримувача, вид використання, поточний технічний стан).

3. Оцінити фінансові аспекти передачі – загальну балансову вартість майна, що передається з державної у комунальну власність; витрати на утримання об'єктів на момент передачі, а також фінансові джерела утримання та експлуатації кожного об'єкта, переданого у комунальну власність.

4. Установити доцільність передачі об'єктів права державної власності у комунальну власність (пропозиції щодо подальшого використання державного майна; техніко-економічне обґрунтування ефективного використання державного майна, що є об'єктом передачі чи його управління).

5. Установити, як проводиться оформлення правоустановчих документів на об'єкти, що передаються у комунальну власність.

6. Оцінити стан та результативність функціонування об'єктів, переданих у комунальну власність.

7. Простежити, чи додержуються нові балансоутримувачі умов, що зазначені у пропозиціях щодо передачі державного майна у комунальну власність (зокрема, щодо збереження цільового використання об'єкта, робочих місць, зайнятості тощо).

8. Спрогнозувати подальший розвиток об'єкта, переданого у комунальну власність, та можливі соціально-економічні наслідки його передачі.

З огляду на це система моніторингу передачі державного майна у комунальну власність, на нашу думку, має включати в себе такі три основні взаємопов'язані між собою блоки:

Перший блок – аналіз прийнятих управлінських рішень щодо передачі об'єктів права державної власності у комунальну.

Другий блок – аналіз процедури приймання-передачі об'єкта права державної власності у комунальну та його закріплення за новим балансоутримувачем.

Третій блок – аналіз стану та ефективності використання об'єкта, переданого у комунальну власність.

У свою чергу, ці блоки доцільно формувати на трьох рівнях:

- за окремими видами об'єктів передач, а саме: цілісні майнові комплекси підприємств, установ, організацій; нерухоме майно, у тому числі будівлі; споруди; об'єкти незавершеного будівництва; акції (частки, паї); житловий фонд (в тому числі гуртожитки); об'єкти соціальної інфраструктури; інші об'єкти;

- за окремими регіонами;

- у цілому по Україні.

Джерелами інформації для проведення моніторингу є законодавчі акти, нормативно-довідкова інформація, форми державних статистичних спостережень, матеріали первинного обліку, фінансові та платіжні документи форми державних статистичних спостережень, матеріали первинного обліку, фінансові та платіжні, акти приймання-передачі, дані реєстру державного майна, журнали реєстрації об'єктів комунальної власності, інвентарні картки по об'єктах передавання.

Розглянемо більш детально запропоновану систему проведення моніторингу, а також форми надання вихідної інформації.

Перший блок – аналіз прийнятих управлінських рішень щодо передачі об'єктів права державної власності у комунальну. Його мета – надати користувачам уявлення стосовно ходу процесу починаючи з подання уповноваженому органу пропозицій щодо передачі державного майна у комунальну власність і закінчуючи прийняттям відповідного управлінського рішення⁴. Для проведення цього аналізу, на нашу думку, доцільно запровадити спеціальну форму ПДМ-1 «Інформація щодо прийняття рішення про передачу майна із державної власності до комунальної», в якій обов'язково мають міститися дані як про сам об'єкт передачі (найменування та місцезнаходження, код форми власності до передачі, вартісні показники), так і про організацію-балансоутримувача (повне найменування галузевого

органу управління, назва організації-балансоутримувача). Також у формі надається інформація про ініціатора передачі; вид передачі (безоплатно або шляхом обміну); фінансово-економічне обґрунтування передачі; прогноз та соціально-економічні наслідки передавання майна; наявність зобов'язань щодо об'єкта передавання, у тому числі за витратами його утримання; прийняте управлінське рішення (дата, № документа, яким був наданий дозвіл на передачу об'єкта). У разі відмови передавання об'єкта з державної власності у комунальну, вказуються причини відмови.

Другий блок – аналіз процедури приймання-передачі об'єкта права державної власності у комунальну. Для проведення цього аналізу пропонується запровадити форму ПДМ-2 «Інформація щодо приймання-передавання майна», в якій розкривається інформація про роботу комісії з питань передачі майна (дата створення комісії, кількісний склад, пропозиції та висновки її роботи, дата укладання акту приймання-передачі) та його закріплення за новим балансоутримувачем (найменування органу місцевого самоврядування, у власність якого передається об'єкт; назва організації-балансоутримувача, вид права – господарське відання або оперативне управління; дата, № документа, що підтверджує включення майна до переліку об'єктів комунальної власності). Мета цієї форми – установити, з одного боку, як проводиться оформлення правоустановчих документів на майно, що передається у комунальну власність, та його закріплення за новими балансоутримувачами, а з іншого – виявити причини, по яких управлінські рішення щодо передачі об'єктів права державної власності до комунальної не виконуються.

Третій блок – аналіз стану та ефективності використання об'єкта, переданого у комунальну власність. Для проведення відповідного аналізу пропонується запровадити форму ЕПМ «Інформація щодо стану виконання умов (зобов'язань), передбачених у бізнес-планах». У цих формах в обов'язковому порядку має надаватися інформація про виконання умов передачі державного майна у комунальну власність, а також міститися дані про стан виконання бізнес-планів, що надавалися до Мінекономіки при розробці відповідного урядового рішення (реквізити цілісного майнового комплексу, яке передано з державної власності у комунальну; назва організації-балансоутримувача; вид права – господарське відання або оперативне управління; рішення, розпорядження, інші документи (№, дата); зобов'язання, передбачені у бізнес-плані (збереження кількості робочих місць, збільшення або створення нових робочих місць, збільшення чисельності працівників, збереження/збільшення обсягів виробництва, збільшення платежів до бюджету, освоєння нових ринків збуту, виконання заходів щодо охорони навколишнього середовища, інвестиційні зобов'язання (переозброєння та модернізація виробництва, бюджет, пенсійний фонд, зарплата, по-

⁴ Управлінське рішення – це документально підтверджене рішення про подальше використання або реалізацію об'єкта.

повнення обігових коштів), збереження профілю підприємства); стан виконання зобов'язань, передбачених у бізнес-плані (виконано, термін не настав, неналежне виконання, не виконано). Мета даного блоку моніторингу – надати користувачам інформацію стосовно функціонування об'єктів, переданих у комунальну власність, відповідно до умов, зазначених у бізнес-планах.

Слід зазначити, що на базі інформації, яка наведена у запропонованому переліку форм, у подальшому можна розробляти узагальнюючі таблиці.

Як зазначалося вище, щоб дієво контролювати процеси передачі об'єктів права державної власності у комунальну, передусім необхідно чітко визначити, які саме питання вирішують ті або інші органи управління, налагодити взаємодію між державними органами, що, з одного боку, є «джерелами» первинної інформації, а з іншого – її користувачами. З огляду на це, на нашу думку, доцільним є визначення як єдиного координуючого органу Міністерство економіки, котре в цьому випадку повинно взяти на себе обов'язки формування єдиних підходів методологічного та методичного забезпечення, а також здійснення контролюючих функцій. Зі свого боку, ФДМУ може взяти на себе функції щодо інформаційного забезпечення всього комплексу робіт, адже для цього він володіє розгалуженою системою регіональних відділень, відповідною матеріально-технічною базою, досвідом із формування реєстру державного майна.

Також важливою умовою впровадження моніторингу процесу передачі об'єктів права державної власності у комунальну є реалізація комплексу заходів щодо забезпечення організаційного та законодавчого врегулювання окремих його аспектів. Зокрема, передусім необхідно прийняти відповідний нормативний акт щодо запровадження цього моніторингу.

У свою чергу, щоб мати можливість простежити, чи додержуються нові балансоутримувачі умов, що зазначені у

відповідних управлінських рішеннях щодо передачі державного майна у комунальну власність (зокрема, щодо заборони подальшої приватизації), було б доцільно створити для цього спеціальний реєстр.

Висновки

Впровадження моніторингу передачі державного майна у комунальну власність та ефективності його використання дасть змогу мати всю докладну інформацію про кожний об'єкт, відстежувати зміни у показниках цих об'єктів, отримувати не тільки пооб'єктну, а й зведену інформацію, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню обґрунтованості здійснення державними органами управлінських рішень щодо оптимізації суспільного сектору (зокрема, щодо укріплення матеріально-технічної та фінансової бази комунальної власності, а також зняття надмірного навантаження з державного сектора) та виконання притаманних ним функцій щодо задоволення населення послугами.

Література

1. Закон України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» // zakon.rada.gov.ua
2. Постанова Кабінету Міністрів України № 1482 «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» // zakon.rada.gov.ua/cgi-bin
3. Про ефективність використання коштів, виділених Міністерству вугільної промисловості на заходи з передачі об'єктів соціальної інфраструктури у комунальну власність 5 червня 2008 // www.dkrs.gov.ua/kru/.
4. Підсумки роботи РВ ФДМУ по Луганській області за 6 місяців 2008 року // www.loga.gov.ua/oda/
5. Козлов С. Аэропорт «Николаев»: от кризиса к возрождению // С. Козлов // Деловой Союз. – 2007. – 10.10.
6. Вернер Н. Порожні гнізда // Контракти. – 2006. – №50.
7. www.smida.gov.ua/emitents/year/

М.М. ПАШКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сутність та особливості сучасного фінансового капіталу

Розкриваються різні трактування фінансового капіталу, показані трансформації фінансового капіталу за формою та змістом. Дається аналіз поглядів на проблему фінансового капіталу. Відображається зв'язок фінансового капіталу з ринком кредиту, цінних паперів і валютним ринком. Перераховуються основні ознаки сучасного фінансового капіталу і форми його зрощування із промисловим капіталом.

Раскрываются различные трактования финансового капитала, показаны трансформации финансового ка-

питала по форме и содержанию. Приводится анализ взглядов на проблему финансового капитала. Показана связь финансового капитала с рынком кредита, ценных бумаг и валютным рынком. Перечисляются основные признаки современного финансового капитала и формы его сращения с промышленным капиталом.

Постановка проблеми. Сьогодні економічні дослідження в Україні зосереджені на пошуку найбільш оптимальної моделі стійкого економічного зростання. На сучасному етапі ус-

пішній розвиток будь-якої національної економіки неможливий без чітко працюючого механізму взаємодії її реального й фінансового секторів. Процеси глобалізації спричиняються необхідність інтеграції українського фінансового ринку у світову фінансову систему для залучення капіталу у вітчизняну економіку і підвищення загального рівня її ефективності.

Еволюція економічних відносин сучасного суспільства веде до зміни уявлень про їхню специфіку, вимагає систематизації розроблених раніше концепцій. Сьогодні формується нова економічна парадигма, що ставить у центр всіх економічних відносин індивіда з його здатностями приймати й обробляти потоки інформації і на їхній основі створювати нове знання про навколишній світ. Це знання стає найбільш затребуваним продуктом, оскільки воно формує основу для розробки нових технологій. Економічним базисом цього процесу є досягнення промисловим і фінансовим капіталами рівня розвитку, що дозволяє надати творчій особистості той рівень особистої волі, що необхідний для її повної самореалізації. Фінансовий капітал у цьому випадку виступає як сполучна ланка, що забезпечує підтримку новаторських пошуків на початковій стадії й сприяє надалі перетворенню ідеї розробника в кінцевий продукт, що пропонується ринку.

Інтегруюча роль, виконувана фінансовим капіталом, вимагає більш детальної розробки питання про змістовну сторону фінансового капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями певних аспектів даної теми займалися К. Маркс, В. Ленін, Дж. Гобсон, Р. Гільфердінг, К. Каутський, Ф. Хайєк, Є. Борисов, В. Бовикін, Л. Алексеєнко, В. Геєць, В. Базилевич, А. Чухно, В. Кондрашова-Діденко та інші.

Метою даної статті є дослідження сутності і особливості формування сучасного фінансового капіталу.

Викладення основного матеріалу. Формування й розвиток фінансового капіталу тісно пов'язаний з еволюцією людського суспільства, розширенням його потреб. Причому фінансовий капітал виник значно пізніше, ніж основні форми капіталу, такі як банківський, промисловий і торговельний.

Появу фінансового капіталу традиційно відносять до останньої третини XIX століття. Масштабний розвиток процесів нагромадження й трансформації капіталів у цей період було закладено ходом економічного й виробничого розвитку, а також змінами в соціально-економічному устрої багатьох країн. XX століття стало століттям великого й найбільшого виробництва, століттям акціонерних товариств.

Виникненню спочатку на практиці, а пізніше в теорії поняттю фінансового капіталу сприяли такі основні фактори:

- концентрація й централізація виробництва й капіталу;
- розвиток конкуренції, причому як внутрішньогалузевої, так і міжгалузевої;
- науково-технічний прогрес, застосування нових технологій виробництва, нової більш ефективної техніки;
- посилення залежності різних виробництв і підприємств одне від одного;

– розширення територіальної експансії великих капіталів.

До середини століття ці фактори багаторазово підсилили свій вплив на процес розвитку фінансового капіталу і визначили його еволюцію. Таким чином, розвиток фінансового капіталу не вичерпується стадією його зрілості, а передбачає його постійний рух, удосконалювання й включає процеси його виникнення, становлення і якісного перетворення.

Інтерес до фундаментального осмислення економічної природи категорії «фінансовий капітал» не є для економічної теорії й практики новим. Наприкінці XIX – початку XX ст. економісти й фінансисти стали звертати увагу на об'єктивно складну потребу великих промислових виробництв в активній безпосередній участі фінансово-кредитних установ у процесі забезпечення економічного зростання, що виходило за рамки лише надання кредитів. Багато в чому позиції економістів того часу (Дж. Гобсона, Р. Гільфердінга, В.І. Леніна) заклали основи розуміння й сутнісного сприйняття процесів взаємозв'язку банківського й промислового капіталу.

Виникнувши, фінансовий капітал динамічно і постійно розвивався багато десятиліть, трансформуючись за формою і збагачуючись за змістом. Складність і багатоплановість даної економічної категорії визначає відсутність єдиного підходу до його змісту й процесу його формування. Причому досить гостра полеміка із приводу змісту фінансового капіталу розгорілася із самого початку його появи й визначення в науці й триває аж до сьогодні. Однак сьогодні акценти в дослідженні даної економічної категорії трохи змістилися. Відійшов у минуле ідеологізований, класовий погляд на фінансовий капітал. Тепер він розглядається як об'єктивна і неминуха реальність, що характерна для всіх країн, але має різноманітні форми прояву. У цей час існуючі наукові погляди на проблему фінансового капіталу зачіпають більш прикладні аспекти – якою має бути роль банків у процесі утворення й функціонування фінансово-промислових груп, що варто включати в поняття фінансового капіталу на сучасному етапі його розвитку, який вплив фінансовий капітал і фінансова олігархія здійснюють на господарство країни тощо.

У цілому можна відзначити, що категорія «фінансовий капітал» у сучасній економічній літературі наповнена іншим економічним змістом і значенням, ніж це було в радянські часи і тим більше на початку століття. Сьогодні фінансовий капітал часто ототожнюється з капіталом грошовим. Близькими за значенням до нього є такі поняття, як «банківський капітал», «промисловий капітал», «кошти» різних економічних суб'єктів, їхні активи й пасиви, «фінансові структури», «ринки фінансів», «фінансові відносини», «міжнародний капітал».

Можна сказати, що всі ці поняття мають власне економічне зміст і значення, і навіть вживані разом вони не відображають повністю сутності такого економічного явища, як фінансовий капітал. Найчастіше фінансовий капітал вживається у зв'язку із поняттям фінансового ринку. Разом із тим сьогодні він досяг такої стадії у своєму розвитку, що найчастіше виходить за межі фінансового ринку. Різнома-

ніття видів капіталів, що формують фінансовий, визначає його зв'язок з безліччю інших ринків, на яких обертаються не лише матеріальні, а й нематеріальні цінності.

Сучасному етапу розвитку економічних відносин більше відповідає визначення фінансового капіталу як вільного капіталу, що споконвічно існує у грошовій формі і який за посередництвом фінансового ринку вкладений у різноманітні фінансові інструменти з метою отримання доходу.

Вільний грошовий капітал сьогодні не можна ототожнювати тільки з банківським капіталом. Сучасний фінансовий ринок за своїм складом і структурою – складне утворення і містить у собі безліч сегментів крім кредитного ринку. Відповідно за своєю структурою фінансовий капітал може розглядатися як інтегрований промисловий і позичковий капітал.

Подібний погляд на фінансовий капітал через призму фінансового ринку виявляється вкрай важливим і актуальним саме сьогодні. У момент формування поняття фінансового капіталу на початку ХХ століття таке його визначення було б навряд чи правильним і коректним, тому що існувала обмежена кількість форм зрощування банківського капіталу із промисловим. Більше того, фінансовий капітал розглядався винятково як явище, що формується на основі переплетення інтересів банків і промислових підприємств і наступного зрощування їхніх капіталів. Тим часом історія світової економіки багата прикладами того, що в різних країнах умови формування фінансового капіталу можуть серйозно відрізнятися, що визначає і відмінності у формах його організації і в інструментах, які використовуються для трансформації накопичених заощаджень у виробничі інвестиції. Зокрема, у Німеччині, на прикладі якої В.І. Ленін і Р. Гільфердінг досліджували становлення фінансового капіталу, банківські кредити промисловим підприємствам дійсно стали основним інструментом для формування фінансового капіталу. Однак в інших країнах, наприклад у США, основним інструментом стали цінні папери, через придбання яких здійснювалося проникнення вільних грошових капіталів одних сфер і галузей в інші й зрощування цих капіталів. Причому відбувалося це як за допомогою взаємин клієнт – банк, так і минаючи їх, тобто прямо.

Фінансовий ринок, таким чином, виступає як своєрідне середовище існування фінансового капіталу, поза цим ринком фінансовий капітал сьогодні не існує. Дотримуючись традиційного погляду на фінансовий ринок, можна сказати, що на ньому здійснюються угоди з різноманітними фінансовими активами, які опосередковують перерозподіл вільних грошових капіталів і нагромаджень різних економічних суб'єктів з метою забезпечення умов для економічного зростання. Відповідно за допомогою фінансового ринку вільний капітал може вкладатися в різноманітні активи: іноземну валюту, банківські депозити, міжгосподарські позики, державні позики, цінні папери, дорогоцінні метали.

Такі два сегменти фінансового ринку, як кредитний ринок і ринок цінних паперів, насамперед забезпечують форму-

вання і функціонування фінансового капіталу. На валютному ринку і ринку дорогоцінних металів відбувається не стільки зрощування капіталів, скільки зміна їхньої зовнішньої форми. Хоча вони також можуть сприяти і нагромадженню, і зрощуванню капіталів, тому що угоди з валютою і з дорогоцінними металами реалізуються через банки. Отже, вони будуть сприяти зміцненню взаємин банків і клієнтів.

Фінансовий ринок забезпечує концентрацію попиту та пропозиції тимчасово вільних коштів. Через нього ці кошти трансформуються в продуктивну форму використання, споживаються фінансовим капіталом.

Фінансовий капітал – особлива економічна категорія. Через свої зв'язки з різними галузями й сферами господарства він контролює не тільки грошовий або фінансовий, а всі види ринків, має відношення до всього, що пов'язано з економічною діяльністю людини й суспільства. Фінансовий капітал контролює й ринок ресурсів, і ринок товарів і послуг, і ринок інновацій, тобто практично всі сфери, всі області економічної діяльності.

Економічна сутність фінансового капіталу характеризується виконуваними їм функціями, до числа яких відносять перерозподільну, відтворювальну, накопичувальну й регулюючу. Не менш важливими є сьогодні соціальний і політичний аспекти фінансового капіталу.

Так, забезпечуючи акумулювання значних фінансових ресурсів, фінансовий капітал відкриває більші можливості для розвитку соціальної сфери, фінансової підтримки соціальних програм, спонсорства й добродійності. З одного боку, розвиток фінансового капіталу, як відомо, сприяє значній соціальній поляризації суспільства, а з іншого боку, його нагромадження означає одночасно й збільшення ресурсів державного бюджету, різних суспільних і позабюджетних фондів.

Властивості або характерні риси сучасного фінансового капіталу багато в чому визначаються умовами його розвитку й трансформації протягом ХХ століття.

У сучасному фінансовому капіталі переплітаються не тільки банківський і промисловий. Ці дві форми становлять лише матеріальну основу фінансового капіталу. Хоча в деяких випадках можлива і заміна або доповнення промислового капіталу капіталом торговельним (наприклад, у Росії за час перебудови наприкінці 80–х років основний капітал був накопичений саме в сфері торгівлі). У фінансовому капіталі сьогодні переплітаються, окрім банківського, торговельного і промислового капіталів, і інші, так звані неречові форми капіталу: людський, соціальний, інформаційний, інституційно-нальний, політичний і т.д.

Переплетення фінансового капіталу з людським і науковим відбувається по лінії взаємодії його з науково-дослідними інститутами й навчальними закладами. Це стає необхідним у результаті розвитку двох об'єктивних процесів: перетворення науки в безпосередній фактор виробництва, з одного боку, і, з іншого боку, монополізації фінансовим капіталом процесів формування і відтворення людсь-

кого капіталу (в тому числі підготовки й перепідготовки кадрів, організації дозвілля людини). Відповідно в цей час можна говорити про зрощування фінансового капіталу і людського, про переплетення його з наукою, вищою школою, системою виробничого навчання. Найбільш яскраво дане злиття проявляється, якщо відбувається організаційне об'єднання наукових і навчальних підрозділів з промисловими підприємства в одне ціле, у велику корпорацію.

Можуть спостерігатися й інші форми переплетення фінансового капіталу з людським і науковим. Наприклад, монополії, що мають власні наукові об'єднання та навчальні комплекси, вступають у тісну взаємодію із «зовнішніми» стосовно цієї монополії лабораторіями, університетами та ін., які втягуються в сферу їхнього впливу й контролю.

Злиття фінансового капіталу з політичним простежується через зрощування банківського і промислового капіталів зі структурами державної влади, з політичними партіями й течами. Зрощування фінансового капіталу з державою відбувається, по суті, з моменту формування цього капіталу, набуття ним самостійних рис. Причому методи такого зрощування мають певні відмінності від тих, які застосовуються на рівні приватного капіталу. Разом із тим тут присутнє і багато спільного. Це може бути як особиста унія, так і спільне володіння, реалізація спільних проектів і програм та інші форми аж до націоналізації великих банків, промислових, транспортних та інших компаній і відповідно проникнення держави в сферу панування фінансового капіталу. Але націоналізація – це занадто явний і не найпоширеніший метод зрощування держави з фінансовим капіталом.

Фінансовий капітал і держава утворюють сьогодні складну систему, в якій окремі елементи тісно переплітаються й роблять один на одного дуже неоднозначний вплив. З одного боку, фінансовий капітал, його функціонування й нагромадження вигідні державі з погляду тих величезних податкових платежів, які надходять у бюджет, реалізації благодійних і спонсорських проектів. У свою чергу, держава в усіх країнах проводить особливу політику відносно великого капіталу, створюючи для його розвитку особливі сприятливі умови, хоча й не допускаючи при цьому монополізації галузей і всього господарства.

Одночасно із проникненням у фінансовий капітал нових видів капіталу змінюється роль і наповнення його матеріальної основи – банківського і промислового капіталів, вони самі стають більш складними за структурою й змістом.

Сфера діяльності сучасних банків значно розширилася, збільшилися розмаїтість і обсяги виконуваних ними операцій, їхня діяльність все в більшій мірі орієнтується на універсальність і глобальний характер. Банківський капітал все частіше й усе в більших масштабах проникає в суміжні й навіть зовсім нетрадиційні для нього сфери діяльності. Підсилюється орієнтація банків на міжнародні ринки капіталів. Невипадково зміни, що відбуваються, дуже часто називають «фінансовою революцією».

Величезний вплив на розвиток і трансформацію фінансового капіталу робить безпрецедентний динамізм розвитку небанківських інститутів (страхових, інвестиційних, фінансових компаній, пенсійних фондів тощо). За рахунок широкої їхньої участі у функціонуванні фінансового ринку, і передусім такого його сегмента, як ринок цінних паперів, роль цих організацій у розвитку фінансового капіталу рівняється по суті з роллю банків.

Процеси взаємопроникнення капіталу відбуваються постійно. Якщо банківський, промисловий, торговельний, людський, соціальний та інші форми капіталу, кожна окремо, є приватними формами капіталу, то фінансовий капітал – це більш загальна, більш текуча форма капіталу, що постійно виникає в процесах зрощування капіталу. Фінансовий капітал пронизує всі сфери діяльності капіталу, зливається із цими капіталами, існує на всіх ринках. Саме таке єдине існування фінансового капіталу в усіх сферах дозволяє зробити узагальнюючий висновок про його життєздатність.

Він, як ніякий інший вид або форма капіталу, може пристосовуватися до мінливих навколишніх умов, трансформуючись за формою й змістом, здобуваючи нові, не властиві йому риси. Наприклад, у реформованій Україні й у низці колишніх соціалістичних країн становлення фінансового капіталу наприкінці 80-х–початку 90-х років ХХ століття супроводжувалося не стільки концентрацією й централізацією, скільки зворотними процесами – деконцентрації, розукрупнення. На основі цих процесів відбувалося знаходження економічними суб'єктами власної незалежності й самостійності. Це було пов'язане з тим, що в період існування СРСР промисловість, сільське господарство, банківська система досягли величезного рівня концентрації. Але це стосувалося саме концентрації на рівні процесів виробництва, коштів банків і банківської системи. Справжньої ж концентрації капіталу в цьому випадку не спостерігалось. Тому поява і розвиток цивілізованої форми фінансового капіталу супроводжувався наступною концентрацією й централізацією капіталу, як у виробництві, так і в банківській сфері.

Крім того, у значній мірі трансформувалася промислова складова фінансового капіталу – виробничі корпорації. Нові риси з'явилися в їх виробничій, науково-технічній діяльності, організаційному устрої й характері здійснюваних операцій. Змінилися принципи галузевої й міжгалузевої орієнтації, система взаємозв'язків один з одним. З'явилися зміни й у методах контролю над немонаполізованим сектором бізнесу, у загальній ринковій стратегії. Істотно змінився характер взаємин із зовнішньоекономічною сферою (механізми участі, форми боротьби тощо). Діяльність більшості компаній все більше здобуває так званий глобальний характер. Якісна зміна міжнародного характеру діяльності виробничих підприємств супроводжувалася посиленням диверсифікованості їхньої діяльності.

Висновки

Таким чином, сучасний фінансовий капітал характеризується такими основними ознаками:

- розмаїтістю і множинністю форм його реалізації;
- переростанням вузьких рамок лише банківського й промислового капіталу та проникненням фінансового капіталу в усі сфери і галузі людської життєдіяльності;
- здатністю до саморозвитку;
- постійним розвитком і вдосконалюванням як під впливом зміни тенденцій навколишнього світу, так і у зв'язку з дією власних внутрішніх протиріч;
- тісним зрощуванням з державою, переплетенням інтересів;
- збереженням верховенства промислового капіталу і тенденцій його розвитку в забезпеченні трансформаційних процесів, що відбуваються у фінансовому капіталі, з одночасним посиленням ролі інших видів капіталу, що переплітаються у фінансовому;
- інтернаціоналізацією, що переростає поступово в глобалізацію.

Незважаючи на серйозні зрушення в сучасному виробництві, торгівлі, банківській справі, що відбуваються під вплив зазначених факторів, об'єктивна основа і логіка інтеграції різних форм капіталу зберігається і у цей час. Концентрація виробництва обумовлює концентрацію та централізацію капіталу, визначає концентрацію банківського, торговельного й в остаточному підсумку – фінансового капіталу.

Основні фактори і тенденції, які визначали розвиток фінансового капіталу протягом ХХ століття і вплинули на інтеграцію банківського капіталу із промисловим, не втратили свого значення і сьогодні, а доповнилися новими процесами.

Література

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. – М: Гос. из-во, 1924. – 453 с.
2. Ленин В.И. Империализм как высшая стадия капитализма / Полн. собр. соч., т. 27. – С. 345.
3. Гобсон Дж.. Империализм. – Лондон, 1802 г.

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
к.е.н., професор, Академія управління МВС

Кризові процеси сучасної елітної економіки

У статті розглядаються кризові явища в розвитку домінуючого сегмента народногосподарської структури – елітної економіки, один із основних її атрибутів – нетранспарентність, сучасні її прояви в умовах глобальної кризи.

В статье рассматриваются кризисные явления в развитии доминирующего сегмента народнохозяйственной структуры – элитной экономики, один из основных ее атрибутов – нетранспарентность, современные ее проявления в условиях глобального кризиса.

Постановка проблеми. Масштабна тінізація соціально-економічних процесів пов'язана з активізацією такого атрибуту тіншової економіки, як нетранспарентність. У зв'язку з цим розгляд проявів останньої, носіїв тенденцій в її розвитку в умовах сучасних системних кризових явищ, є актуальним напрямом дослідження тіншових механізмів.

Необхідність протидії тіншовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актах держави, таких як Закон України «Про боротьбу з корупцією» (1995), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005,

№1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілий ряд відомчих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних дослідників тіншової 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 тіншовій економіці зробили вітчизняні вчені-юристи. У той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіншової економіки як органічної ланки дисфункційного розвитку державного управління, масштабних обсягів її поширення в кризових умовах, особливості прояву тіншової економіки, її функції у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою даної статті є поглиблення вивчення сутності тіншової економіки, аналіз закритості – базового атрибуту її головного носія – сучасного елітного сектору.

Викладення основного матеріалу. Яскраво виражена нерівномірність будови вітчизняної системи управлінських відносин, принципова різниця в їх «наближеності» до цен-

трів прийняття політичних рішень, з одного боку, до ресурсів країни – з іншого обумовлює і потенціал експлуатації одних управлінських структур іншими, наявність особливої закритості у розвитку останніх.

Так, особливістю сучасних процесів модернізації вітчизняної економіки є, з одного боку, кризовий стан більшої частини промисловості, сільського господарства, транспорту, деформація громадських, політичних та державних структур, з іншого – відносно швидкий розвиток та вплив певних сегментів фінансового ринку, які сконцентрували у собі значну масу доходів народного господарства та важелі влади. Поєднання двох провідних тінзаційних факторів трансформаційних процесів у вітчизняних умовах – утворення глибокого міжсекторного розлому та гібридизація влади обумовили виникнення особливої соціально-економічної сфери – елітної економіки [1, с. 217–234].

Сучасна елітна економіка – це базовий, системоутворюючий сегмент народногосподарської структури, як правило, за межами реального сектору, який визначає головне спрямування, статистичну та динамічну її якість, а разом із тим і систему головних інтересів та протиріч економічного розвитку, характер зв'язку між базовими та перифієним секторами. Конкретна соціально-економічна форма елітного сектору залежить від відповідних функцій історичного етапу розвитку всієї економічної структури суспільства. В умовах деградації останньої елітний сектор не може не набувати паразитарної форми.

Паразитарною слід вважати таку соціально-економічну структуру, яка виникає при підміні функції життєзабезпечення в суспільстві. Наприклад, так звані елітні структури покликані виконувати функцію просування, проштовхування модернізації в економіці залежного розвитку. Навпаки, паразитарні елітні структури стають гальмом в отриманні позитивних наслідків модернізації, вони живляться ресурсами суспільства і використовують їх на свій паразитарний розвиток¹.

Сучасна елітна економіка – це закрита сфера народного господарства, що монополізована олігархічними структурами, які мають на меті отримання надвисоких доходів за допомогою використання значною мірою спекулятивного фінансового капіталу [2, с. 10]. Існуюча як пануюча тінвова структура, елітна економіка утворює відповідно до своїх потреб і тінвову політичну, соціально-економічну, правоохоронну, судову інфраструктуру, яка обумовлює тінвовий режим функціонування рядових суб'єктів господарювання. Паразитарний елітний сектор з огляду на вищевикладене є базовим елементом всепоглинаючої системної корупції.

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

Існування елітної економіки за межами впливу, регулювання та контролю державної влади замість цього зрощення її з владою², виведення її з-під контролю суспільства пе-

ретворює її на наймогутнішу частину сучасної тінвової діяльності – на основний двигун, каталізатор поширення тінзації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі пересічної економіки. Поява елітного сектору як головного тінзатора економіки ділить тінвовий економічний простір на три основні частини – тінвовий елітний сектор; тінвовий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тінвовий архаїзований (неформальний) сектор.

Паразитарна елітна економіка з огляду на своє домінуюче положення в економічній структурі виступає як один із головних механізмів, який є підсилювачем деградації, примітивізації та архаїзації суспільних відносин, посилення в ній процесів тінзації та криміналізації.

Одним з яскравих проявів нетранспарентності сучасної елітної економіки є специфічний характер розподілу коштів НБУ серед комерційних банків країни на рефінансування, який було здійснено у грудні 2008 року. Особлива закритість інформації щодо принципів та критеріїв цього розподілу, тінвовий механізм вибору серед багатьох банків кількох елітних гравців і головне – використання отриманих банківських ресурсів, як виявилось, не на підтримку курсу національної валюти, а для здійснення спекулятивних операцій на валютному ринку – підтверджують підозри про існування особливих уз'єднання між ними і владою [3], заздалегідь визначених між ними цілей.

Однією з «перспективних» сфер для діяльності елітних гравців в умовах кризи є ринок злиття та поглинань (M&A) в Україні. Події напередодні та під час кризи показують, що елітні структури будуть широко його використовувати у специфічний спосіб для поглинання послаблених кризою рядових представників ринку.

Так, необхідно зазначити, що характерною особливістю вітчизняного ринку M&A є особлива закритість, нетранспарентність процесів та механізмів злиття та поглинання, майже повна відсутність інформації про конкретні угоди на цьому ринку. Особливістю українських операцій M&A є також переважне використання методу поглинань, а не злиття, що характеризується придбанням нових активів, ринків збуту і каналів дистрибуції в межах існуючих сегментів ринку [4, с. 12–13], специфічними способами поглинань зокрема.

Аналіз тенденцій, що склався на цьому ринку протягом останніх років, можливості його використання в умовах кри-

¹ Сучасна елітна економіка України, яка набула паразитарного характеру, – це сфера господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до національних ресурсів країни. Форма існування елітного сектору органічно набуває ознак організованих форм девіаційної діяльності, у тому числі злочинної альтернативних тінвових центрів влади, разом із тінвовим силовим забезпеченням.

² Боротьба за всіляке обмеження інтеграції (гібридизації – змішування) влади і бізнесу є нормальною проблемою діяльності західних демократій. Натомість розставлення суб'єктів олігархічної діяльності на вузлових місцях у системі влади (часто – густо у силових структурах), конкуренція олігархічних кланів за ці ключові посади є типовою практикою сучасної української влади.

зи для забезпечення інтересів паразитарних елітних структур дозволяє зробити висновок про наявність таких тенденцій:

1. Передовсім концентрація капіталу та паразитарна монополізація захопить ресурсні галузі та фінансовий сектор. Так, з'явилася інформація, що відома елітна структура – швейцарський газотрейдер RosUkrEnergy [5] намагається неправними методами отримати контроль над шістьма об'єктами – «Закарпатгазом», «Волиньгазом», «Львівгазом», «Івано-Франківськгазом», «Чернівецьгазом», «Чернігівгазом».

2. Друге місце за обсягом угод злиття/поглинання обіймає на передньому плані кризи вітчизняний гірничо-металургійний комплекс (ГМК), де відбувається перманентна напружена боротьба за перерозподіл власності та сфер впливу серед олігархічних структур засобами корпоративних війн. Класичним проявом таких війн на попередній їх хвилі була приватизація у 2004 році ДАК «Укргазпрому». В результаті приватизації контроль над цим комбінатом отримали провідні елітні компанії сходу – System Capital Management (ВАТ ЦГЗК та ВАТ ПівнГЗК) та компанія «Приват – груп» (ВАТ «Суха Балка») та участь в капіталі ВАТ ПівдГЗК). Як результат кризи тенденція до характерних угод злиття/поглинання на цьому ринку має посилюватися.

3. Однією з основних форм паразитарного елітного поглинання в Україні є силове захоплення власності на підставі сфальсифікованих судових рішень – рейдерство. За оцінками експертів інвестиційних компаній, щорічний обсяг угод щодо злиття/поглинання в Україні становить близько \$3 млрд. Дві третини поглинань мають характер рейдерських захоплень. За даними УСПП, в країні діє щонайменше 40–50 рейдерських команд, а результативність рейдерських захоплень сягає майже 90% [6, с. 38].

Основною причиною вітчизняного рейдерства фахівці вважають недотримання великим акціонером (мажоритарієм) прав дрібних акціонерів (міноритаріїв). Досвід вітчизняного корпоративного управління засвідчує те, що міноритарії фактично не бере участі в управлінні, у розподілі прибутків, не має доступу до фінансової документації та оперативної інформації про діяльність компанії. Це перетворює міноритарія на потенційну зброю в руках рейдерів, у формі яких часто виступають елітні гравці. Саме утиск міноритарного акціонера, неадекватна дивідендна політика та небездоганна корпоративна історія підприємства створюють сприятливе середовище для недружнього захоплення власності.

Ще однією причиною зростання рейдерства в Україні є посилення ввезеної активності іноземних рейдерських груп, передовсім з Росії, які у своїй країні почали зазнавати значного тиску з боку влади. У Росії здійснено ряд вдалих заходів законодавчого та правоохоронного характеру, зокрема відносно банкрутства підприємств, притягнення до відповідальності співробітників судової системи, які виявили себе заінтересованою стороною у корпоративних конфліктах, підвищення ефективності діяльності органів внутрішніх справ

у протидії такого роду кримінальних дій тощо. Тим самим робота рейдерів значно ускладнилася, і вони були змушені вдаватися до своєї експансії в інші країни ближнього зарубіжжя, насамперед в Україну.

4. Характерною особливістю угод злиття/поглинання у фінансовій сфері в останні роки є прихід іноземних інвесторів. До найбільших угод останніх років можна віднести такі: придбання французьких BNP Paribas контрольного пакету акцій УкрСиббанку, австрійською групою Raiffeisen International контрольного пакету акцій банку «Аваль», італійським банком Banca Intesa контрольного пакету акцій Укрсоцбанку, казахським банком «ТуранАлем» майже 10% капіталу вітчизняного Трансбанку, російським Внешторгбанком акцій банку «Мрія» та багато інших угод. 2006 року було укладено 17 угод загальним обсягом \$2,88 млрд. [2, с. 13]. Криза має посилити намагання проникнення іноземного капіталу у фінансовий сектор країни.

Масштабний прихід іноземного капіталу в банківський сектор України як формування специфічної елітної структури означає втрату вітчизняним капіталом не лише важливих вихідних позицій у цій системовизначальній сфері. Він обумовлює прискорене захоплення вирішальних позицій домінування цим капіталом і на майбутнє. Так, у 2007–2008 роках Україна стала одним із лідерів за обсягами вкладання коштів від Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР). Проблема в тому, що акціонери ЄБРР сьогодні вимагають від банку жорсткого відстоювання інтересів, перш за все, дочірніх структур великих європейських брендів. Незважаючи на декларації щодо пріоритетності кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, насправді у кредитному портфелі ЄБРР ці кредити за підсумками 2007 року займали лише близько 1%. У той же час майже половина – 47% кредитів – були надані великим елітним, переважно європейським, корпораціям, що працювали в агробізнесі та на обслуговуванні спекулятивних операцій на докризовому ринку нерухомості [7]. Таким чином, за допомогою кредитів, наданих ЄБРР представництвам іноземних банків, підсилюються позиції останніх на ринку і з допомогою високих відсоткових ставок вилучаються ресурси українських позичальників, тим самим забезпечується паразитарна функція цих банків.

Висновки

В Україні за умов кризового розвитку, перш за все системи державного управління, сформувалася особлива закріпленість елітної економіки.

Сучасна елітна економіка України, яка набула паразитарного, нетранспарентного характеру, – це сфера господарювання для обмеженого кола осіб, забезпечених олігархічними, політичними відносинами, корупційними зв'язками з вищими щаблями адміністративної та судової влади, правоохоронних органів, відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з необмеженим доступом до націо-

нальних ресурсів країни. Паразитарний елітний сектор є базовим елементом всепоглинаючої системної корупції.

Паразитарна елітна економіка з огляду на своє домінуюче положення в економічній структурі виступає як один із головних механізмів, які є підсилювачем деградації, примітивізації та архаїзації суспільних відносин, посилення в ній процесів тінізації та криміналізації.

Наявність паразитарної елітної економіки в умовах глибокої кризи системи державного управління означає накопичення високого рівня соціальних протиріч у суспільстві. Одним з яскравих проявів закритості сучасної елітної економіки є специфічний характер розподілу коштів НБУ серед комерційних банків країни на рефінансування, який було здійснено у грудні 2008 року. Однією з «перспективних» сфер для діяльності елітних гравців в умовах кризи є ринок злиття та поглинань (M&A) в Україні. Події напередодні та під час кризи показують, що елітні структури здебільшого тіншовими методами будуть широко його використовувати у специфічний спосіб для поглинання послаблених кризою рядових представників ринку. Це потребує від української

влади особливої уваги щодо недопущення протиправних корпоративних технологій.

Література

1. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. – К.: Кондор, 2005. – 614.
2. Потемкин А. Элитная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 360 с.
3. Сколотяний Ю. Масонська ложа? // Дзеркало тижня. – 13 грудня 2008 р.
4. Васильчук І.П. Оцінка стану та перспектив ринку злиття/поглинань (M&A) в Україні // Економіка, фінанси, право. – 2007. – №3. – С. 10–15.
5. Предборський В.А. Новітній суб'єкт елітного сектора вітчизняної економіки // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – №9 – С. 161–165.
6. Паламарчук Г., Венгер Л. Особливості рейдерства в Україні та політика його подолання // Економіка України, – 2007. – №10 – С. 38–45.
7. Єременко А. Україна – ЄБРР: хто кого годує? // Дзеркало тижня, 31 травня 2008.

Н.М. СЕМЕНОВА,

ст. викладач, Державна академія житлово-комунального господарства

Облік сумнівної та безнадійної заборгованості: світовий та вітчизняний досвід

У статті висвітлено економічну суть понять сумнівних та безнадійних боргів, розглянуто підходи до формування резерву сумнівних боргів. Порівняно методологію визначення сумнівних та безнадійних боргів за вимогами вітчизняних нормативно-правових актів та у зарубіжних країнах.

В статье освещена экономическая сущность понятий сомнительных и безнадежных долгов, рассмотрены подходы к формированию резерва сомнительных долгов. Сравняется методология определения сомнительных и безнадежных долгов с учетом требований отечественных нормативно-правовых актов и в международной практике.

The article explains the economic content of the concept of the uncollectible and bad debts, studies different approaches to forming the reserve of uncollectible debts. The methodology of determination of uncollectible and bad debts according to the requirements of home legal texts and the ones in the foreign countries is compared.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки для кожного підприємства є актуальною мінімізація витрат, складовою частиною яких може бути резерв сумнівних боргів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми обліку дебіторської заборгованості та формування резерву сумнівних боргів досліджувалися багатьма українськими та зарубіжними вченими, такими як І. Буфатіна, В. Батищев, Ю. Бакун, В. Іванов, С. Канигін, В. Костюченко, С. Максutow, Д. Онишко, Л. Плешонкова, Г. Шаповалова, Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл, Р. Ентоні, Дж. Піс. Дослідження економічної літератури показало, що існують різні підходи до визначення сумнівної та безнадійної заборгованості, формування резерву сумнівних боргів та застосування величини розрахункового періоду як у вітчизняній, так і в зарубіжній методології.

З огляду на зазначене **метою статті** є дослідження сучасних аспектів визначення сумнівних та безнадійних боргів та формування резерву сумнівних боргів у вітчизняному та зарубіжному досвіді.

Викладення основного матеріалу. Діяльність переважної частини підприємств спрямована на досягнення основної мети – одержання прибутку. Одержання доходів та визначення можливого прибутку завершує відому послідовність:

- здійснення витрат на виготовлення продукції;
- відвантаження готової продукції замовнику;

– оплата замовником одержаної продукції.

На етапі одержання грошових коштів за реалізовану продукцію за умови її відвантаження як першої події завжди існує ризик, що окремі замовники не зможуть у повному обсязі погасити свої зобов'язання. Природно, що будь-яке підприємство (фірма) здійснює можливий контроль за платоспроможністю клієнтів. Проте незалежно від того, наскільки досконала та ефективна система контролю платоспроможності, у підприємства завжди знайдуться покупці, які не сплатили рахунки. Причини несплати можуть бути різні: кризова ситуація в країні, відсутність грошових коштів на поточному рахунку платника, неузгодженість суми оплати та ін. Зазначені ситуації викликають недоодержання продавцями грошових коштів за реалізовану продукцію та, відповідно, зменшують суму доходів.

Світова практика передбачає, що рахунки, не оплачені покупцями, можуть бути сумнівними (uncollectible accounts) або безнадійними боргами (bad debts) [4, с. 137].

У положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [2, с. 33] наведені такі визначення сумнівного боргу та безнадійної дебіторської заборгованості:

– безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності;

– сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником.

У зв'язку з тим, що неможливо передбачити, які саме рахунки не будуть оплачені на момент складання фінансової звітності, необхідно провести підрахунок сум, які прогнозовано покрийють очікувані збитки. Світова практика передбачає два методи підрахунку величини безнадійної дебіторської заборгованості за звітний період: 1) у процентах від нетто-реалізації та 2) шляхом обліку рахунків за строками оплати. При використанні методу процента від нетто-реалізації (percentage of net sales method) вирішується питання «яка частина нетто-реалізації даного року не буде одержана?». Відповідь на нього дозволяє визначити суму витрат по сумнівних боргах за рік [4, с. 140]. Для розрахунку витрат за сумнівними боргами наведений метод передбачає використання бухгалтерської інформації за останні три роки, на підставі якої і визначається у відсотках частка сумнівних боргів від нетто-реалізації звітного року. Одержане значення відсотка застосовується до суми реалізації, зменшеної на вартість повернень, уцінок та знижок. Загальна сумнівна заборгованість складається з визначеної очікуваної суми неоплачених боргів звітного року та суми неоплачених рахунків минулих років.

Метод обліку рахунків за строками оплати (accounts receivable aging method) передбачає питання: «яка частина сальдо на кінець року рахунків до одержання не буде оплачена?» [4, с. 141]. У відповідності із зазначеним ме-

тодом в бухгалтерії здійснюється ранжирування рахунків до одержання за строками оплати (aging of accounts receivable). Якщо покупець пропустив строк платежу, можливо, що рахунок не буде або може бути не оплачений. Чим більше строк затримки платежу, тим більше ймовірність несплати по рахунку. Ранжирування рахунків до одержання за строками сплати допомагає керівництву підприємства, фірми визначити оптимальну розрахункову політику з дебіторами. Основи використання методу обліку рахунків за строками оплати застосовується і у вітчизняній практиці, що передбачено при формуванні резерву сумнівних боргів. Правильність визначення суми резерву сумнівних боргів впливає на точність складання ф. №1 «Баланс» та ф. №2 «Звіт про фінансові результати». Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [2, с. 33] поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги включається до підсумків балансу за чистою реалізаційною вартістю та відображається у р. 160, ф. №1 [1, с. 9]. Для визначення чистої реалізаційної вартості на дату балансу обчислюється величина резерву сумнівних боргів, яка відображається у р. 162, ф. №1 [1, с. 9].

Крім того, нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат [3, с. 11] та наводиться у р. 090, ф. №2 [3, с. 13].

Величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на основі класифікації дебіторської заборгованості [2, с. 33]. Відповідно підприємством у наказі про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику має зазначатися, який саме з наведених у П(с)БО 10 варіант установа суми резерву сумнівних боргів застосовується у звітному періоді.

У додатку до П(с)БО 10 [2, с. 34] наведено приклад визначення величини резерву сумнівних боргів на основі класифікації дебіторської заборгованості за трьома групами з розрахунковим періодом, що охоплює шість місяців. Проте слід зазначити, що вибір розрахункового періоду може суттєво впливати на величину резерву сумнівних боргів. Особливо це може проявлятися у кризових періодах господарської діяльності, що має місце саме в сучасних умовах. Якщо припустити, що кризові явища почали спостерігатися у третьому та четвертому кварталах 2008 року, у цей же період внаслідок зменшення обсягів реалізації частина господарюючих суб'єктів недоодержала певну суму доходів, і це, в свою чергу, призвело до затримки ними оплати власних рахунків. У цьому випадку формування резерву сумнівних боргів із застосуванням розрахункового періоду, що охоплює шість останніх місяців року, може призвести до значного збільшення суми зазначеного резерву як наслідок використання максимальних значень дебіторської заборгованості. Якщо ж виконати розрахунок резерву сумнівних боргів за всі дванадцять місяців 2008 року, то його

Умовні дані для визначення резерву сумнівних боргів

Рік	Місяць	Фактично списано безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги, грн.			Сальдо дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи на кінець місяця, грн.		
		1 група	2 група	3 група	1 група	2 група	3 група
	1	2	3	4	5	6	7
2007	Січень	816	–	427	19293	18791	17350
	Лютий	–	735	674	21771	14720	10526
	Березень	650	520	–	18706	13941	15647
	Квітень	236	–	550	18561	15370	14221
	Травень	–	428	–	10246	16449	12695
	Червень	450	600	500	10093	14618	13712
	Липень	–	–	300	11041	16308	16443
	Серпень	800	791	–	17213	19442	15656
	Вересень	458	–	1470	12642	13328	11970
	Жовтень	–	941	343	14198	17839	19038
	Листопад	449	618	–	15112	14405	13416
	Грудень	–	408	328	14067	18479	12517
2008	Січень	442	839	–	18497	15499	17993
	Лютий	326	–	413	14989	17782	16987
	Березень	530	106	–	19709	12941	18651
	Квітень	–	778	155	20065	16318	15478
	Травень	896	–	195	12530	18106	14636
	Червень	–	736	–	17778	20155	19934
	Липень	688	692	380	21876	19175	17052
	Серпень	–	825	1168	20751	19150	16901
	Вересень	1259	1910	1711	24896	25179	23075
	Жовтень	1340	1120	1980	28681	27736	24417
	Листопад	2570	2290	3160	37125	31025	29150
	Грудень	3210	4325	4140	42060	44319	46082

величина буде оптимізована за рахунок невеликих показників стану дебіторської заборгованості підприємства у періоді стабільної діяльності першої половини року.

Для правильного вибору розрахункового періоду бухгалтер повинен мати певний досвід виконання подібних розрахунків, пов'язаних з обчисленням резерву сумнівних боргів, та відповідну аналітичну інформацію про стан дебіторської заборгованості в обраному періоді, враховувати як позитивні, так і негативні наслідки розширення або звуження розрахункового періоду, передбачати вплив списання суми визначеного резерву сумнівних боргів на витрати.

За прикладами формування резерву сумнівних боргів у світовій практиці величина розрахункового періоду може охоплювати досить великі періоди – до трьох років. Звичайно, збільшення періоду може давати більш обґрунтовану та об'єктивну суму резерву сумнівних боргів. Для визначення конкретних відхилень та можливих розмірів амплітуди коливань резерву сумнівних боргів залежно від обраного періоду скористаємося умовними даними, які наведені у таблиці, про суми дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги та фактично списану дебіторську заборгованість у періоді, що охоплює 24 місяці (січень 2007 року – грудень 2008 року). Для порівняння при здійсненні розрахунків послідовно обираються поступово збільшувані періоди та періоди з найменшими або максимальними значеннями.

При проведенні розрахунків використовується методика, яка рекомендована у П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість», а саме:

$$K_c = (\sum B_{zn} : D_{zn}) : i,$$

де K_c – коефіцієнт сумнівності відповідної групи;

$\sum B_{zn}$ – фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи за n -ний місяць обраного для спостереження періоду;

D_{zn} – дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи на кінець n -ного місяця обраного для спостереження періоду;

i – кількість місяців в обраному для спостереження періоді.

Після розрахунку коефіцієнтів визначається резерв сумнівних боргів. У наведеному прикладі розподіл на групи прийнято умовно. Коефіцієнт сумнівності визначається на 31 грудня 2008 року.

Варіант 1

Розрахунковий період – 6 місяців (липень–грудень 2008 року).

Коефіцієнт сумнівності для групи 1:

$$(688 : 21876 + 1259 : 24896 + 1340 : 28681 + 2570 : 37125 + 3210 : 42060) : 6 = 0,0457 (4,57\%);$$

Коефіцієнт сумнівності для групи 2:

$$(692 : 19175 + 825 : 19150 + 1910 : 25179 + 1120 : 27736 + 2290 : 31025 + 4325 : 44319) : 6 = 0,0611 (6,11\%);$$

Коефіцієнт сумнівності для групи 3:

$(380 : 17052 + 1168 : 16901 + 1711 : 23075 + 1980 : 24417 + 3160 : 29150 + 4140 : 46082) : 6 = 0,0741 (7,41\%)$.

З врахуванням одержаних розмірів коефіцієнтів сумнівності визначено резерв сумнівних боргів на кінець звітного року – 31 грудня 2008 року у сумі 8044,71 грн.:

РСБ (варіант 1) = $42060 \times 0,0457 + 44319 \times 0,0611 + 46082 \times 0,0741 = 8044,71$ грн.

Варіант 2

Розрахунковий період – 12 місяців (січень–грудень 2008 року).

Коефіцієнт сумнівності для групи 1:

$(442 : 18497 + 326 : 14989 + 530 : 19709 + 896 : 12530 + 688 : 21876 + 1259 : 24896 + 1340 : 28681 + 2570 : 37125 + 3210 : 42060) : 12 = 0,0348 (3,48\%)$;

Коефіцієнт сумнівності для групи 2:

$(839 : 15499 + 106 : 12941 + 778 : 16318 + 736 : 20155 + 692 : 19175 + 825 : 19150 + 1910 : 25179 + 1120 : 27736 + 2290 : 31025 + 4325 : 44319) : 12 = 0,0428 (4,28\%)$;

Коефіцієнт сумнівності для групи 3:

$(413 : 16987 + 155 : 15478 + 195 : 14636 + 380 : 17052 + 1168 : 16901 + 1711 : 23075 + 1980 : 24417 + 4140 : 46082) : 12 = 0,0320 (3,2\%)$;

З врахуванням одержаних розмірів коефіцієнтів сумнівності за розрахунками, наведеними у варіанті 2, збільшення розрахункового періоду до 12 місяців (січень–грудень 2008 року) дає визначення резерву сумнівних боргів на кінець звітного року – 31 грудня 2008 року в сумі 4835,16 грн., що подано у наступному розрахунку:

РСБ (варіант 2) = $42060 \times 0,0348 + 44319 \times 0,0428 + 46082 \times 0,0320 = 4835,16$ грн.

Наведені підсумки свідчать, що збільшення розрахункового періоду з 6 місяців до 12 місяців для обчислення резерву сумнівних боргів на 31.12.2008 р. суттєво вплинуло на величину зазначеного резерву та призвело до його зменшення майже вдвічі, а саме з 8044,71 до 4835,16 грн. Це явище може мати різні пояснення, одне серед них – початок проявлення кризових явищ у другому півріччі 2008 року та відповідно – збільшення сумнівної дебіторської заборгованості. Тому розрахунок резерву сумнівних боргів, що базується на даних за період липень–грудень 2008 року, дає більшу суму зазначеного резерву. Додавання інформації про стан дебіторської заборгованості у першому півріччі нівелює негативний вплив загострення ситуації у розрахунках з дебіторами, і як наслідок дає значно меншу суму резерву сумнівних боргів на звітну дату – 4835,16 грн.

Проте використання у розрахунках аналітичної інформації про стан розрахунків з дебіторами за попередні стабільні звітні періоди, якими можуть бути 2006–2007 роки, дає можливість додатково оптимізувати суму резерву сумнівних боргів. Розглянемо наступний варіант, де для розраху-

нів використана інформація двох років: звітного 2008 року та попереднього 2007 року.

Варіант 3

Розрахунковий період – 24 місяці (січень 2007 року – грудень 2008 року).

Коефіцієнт сумнівності для групи 1:

$(815 : 19293 + 650 : 18706 + 236 : 18561 + 450 : 10093 + 800 : 17213 + 458 : 12642 + 449 : 15112 + 442 : 18497 + 326 : 14989 + 530 : 19709 + 896 : 12530 + 688 : 21876 + 1259 : 24896 + 1340 : 28681 + 2570 : 37125 + 3210 : 42060) : 24 = 0,0277 (2,77\%)$;

Коефіцієнт сумнівності для групи 2:

$(735 : 14720 + 520 : 13941 + 428 : 16449 + 600 : 14618 + 791 : 19442 + 941 : 17839 + 618 : 14405 + 408 : 18479 + 839 : 15499 + 106 : 12941 + 778 : 16318 + 736 : 20155 + 692 : 19175 + 825 : 19150 + 1910 : 25179 + 1120 : 27736 + 2290 : 31025 + 4325 : 44319) : 24 = 0,0344 (3,44\%)$;

Коефіцієнт сумнівності для групи 3:

$(427 : 17350 + 674 : 10526 + 550 : 14221 + 500 : 13712 + 300 : 16443 + 1470 : 11970 + 343 : 19038 + 328 : 12517 + 413 : 16987 + 155 : 15478 + 195 : 14636 + 380 : 17052 + 1168 : 16901 + 1711 : 23075 + 1980 : 24417 + 4140 : 46082) : 24 = 0,0304 (3,04\%)$.

З врахуванням одержаних у третьому варіанті розмірів коефіцієнтів сумнівності в розширеному до 24 місяців розрахунковому періоді (січень 2007 року – грудень 2008 року) визначено резерв сумнівних боргів на кінець звітного року – 31 грудня 2008 року в сумі 4090,52 грн.

РСБ (варіант 3) = $42060 \times 0,027 + 44319 \times 0,0344 + 46082 \times 0,0304 = 4090,52$ грн.

Висновки

У результаті проведених досліджень слід зазначити, що в сучасних умовах ще існують окремі відмінності щодо обліку та визначенню сумнівної та безнадійної заборгованості у вітчизняній та світовій методології.

Розширення розрахункового періоду для визначення резерву сумнівних боргів при стабільній фінансовій ситуації не дає суттєвих змін у його величині, про що свідчать одержані результати. Різниця між величинами одержаними у другому та третьому варіантах становить 744,64 грн. (4835,16 грн. – 4090,52 грн.). Проте прийняття рішення про суттєвість розбіжностей по кожному фактично визначеному в реальних умовах альтернативному варіанту розрахунку резерву сумнівних боргів, повинно прийматись з врахуванням специфіки діяльності господарюючого суб'єкта. Оптимізація суми резерву сумнівних боргів з застосуванням різних розрахункових періодів може проводитися бухгалтером–аналітиком та вирішувати конкретні питання, пов'язані зі списанням безнадійної та сумнівної дебіторської заборгованості на підприємстві у сучасних умовах.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 із змінами і доповненнями.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237 із змінами і доповненнями.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. №87 із змінами і доповненнями.

4. Нидлз Б. Принципи бухгалтерського обліку. Пер. с англ. / Под ред. Соколова Я.В. – 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с.: ил. – (Серия по бухгалтерскому обліку и аудиту).

Ю.Г. СИМОНЕНКО,
к.е.н., доцент,
М.М. ВОЛЬВАЧ,
Національний авіаційний університет

Деякі аспекти фінансової політики транснаціональних корпорацій

У статті розглянуто основні проблеми фінансових систем сучасних корпорацій, висвітлений механізм функціонування фінансової системи ТНК з метою більш повного розуміння масштабів та значення їх діяльності для розвитку світової економіки в цілому.

В статье рассматриваются основные проблемы финансовых систем современных корпораций, освещен механизм функционирования финансовой системы ТНК для более полного понимания масштабов и значения их деятельности для развития мировой экономики в целом.

Постановка проблеми. Важливою складовою сучасної світової фінансової системи є фінанси транснаціональних корпорацій, тобто груп підприємств, що здійснюють свою діяльність у різних країнах, але підзвітні штаб-квартирі, яка знаходиться в певній країні. Основою функціонування таких організацій є отримання прибутку за допомогою налагодженої політики проникнення і захоплення нових ринків збуту, створення нових ринків, використовуючи при цьому нові технології та правильно розподіляючи ресурси, з метою отримання максимального прибутку. Тому, на погляд авторів, дуже важливо зрозуміти фінансову політику транснаціональних корпорацій, адже вона є основою їх діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами фінансової діяльності ТНК займається багато науковців. Серед них І. Ансофф [1], М. Портер [2], А. Бандурин [3]. Але в сучасних умовах, коли зовнішнє середовище постійно змінюється, необхідне постійне удосконалення всієї системи функціонування ТНК, а також їх фінансових систем, що має спиратися на наукову базу, яка сама постійно вдосконалюється.

Метою статті є спроба акцентувати увагу на основних проблемах фінансових систем корпорацій, визначити основні напрями їхньої фінансової політики та висвітлити механізм функціонування фінансової системи ТНК для більш

повного розуміння масштабів та значення їх діяльності для розвитку світової економіки в цілому.

Викладення основного матеріалу. Фінансами ТНК є система різноманітних економічних систем, що допомагають ефективніше використовувати власний і позичковий капітал компанії для подальшого зростання капіталу, тобто отриманні максимального прибутку за мінімальних ризиків. Головний акцент робиться на оптимальне співвідношення між фінансуванням за допомогою позик і продажем цінних паперів, довгострокове планування, використання нових фінансових важелів, пристосування до сучасного механізму міжнародних фінансів.

В умовах ринкової економіки, на наш погляд, доцільно визначити такі функції фінансів ТНК:

- використання грошових активів – використання капіталу, доходів компанії на впровадження власного фінансового плану;
- формування капіталу – процес безперервного відтворення та примноження фінансової стійкості ТНК;
- контроль капіталу – використовується для контролю за дотриманням матеріально-речових відносин при використанні та формуванні капіталу корпорації.

Переважна більшість ТНК формують свою організаційну діяльність таким чином, щоб існувало три головних блоки, які є рівноправними елементами, але в той же час тісно пов'язані між собою і несуть відповідальність за виконання покладених на них функцій.

Перший блок відповідає за індустріально-промисловий комплекс, налагоджує різноманітні процеси, що пов'язані з перетворенням сировини на готовий товар чи послуги; поліпшенням їх якості з одночасним зниженням собівартості; впровадженням на виробництві нових технологій, які дозволяють суттєво підвищити конкурентоспроможність та активний розвиток організації в цілому.

Другий блок пов'язаний з фінансово-економічною діяльністю. Цей блок забезпечує адекватну роботу всіх структур-

них підрозділів компанії. За допомогою своїх інструментів – страхових компаній, комерційних банків, інвестиційних, лізингових, пенсійних, фінансових, трастових і пайових фондів він залучає і акумулює фінансові кошти, забезпечує економічну безпеку, розробляє інвестиційну стратегію всієї корпорації. Здійснення фінансової діяльності можливе лише за умови наявності в структурі ТНК банківського об'єднання, що має розгалужену систему філій та відділень.

Третій блок виконує торгово–комерційні задачі. Ця діяльність охоплює реалізацію товарів та послуг, розрахунки з постачальниками тощо.

На сучасному рівні розвитку світової економіки виникла необхідність можливості мобілізації капіталу та ресурсів для подальшого його збільшення або збереження. З точки зору особливостей діяльності ТНК нас цікавить підприємницький капітал як форма міжнародного руху капіталу, основу якого становлять прямі та портфельні інвестиції. Особлива увага приділяється прямим зарубіжним інвестиціям, розмір яких постійно зростає. Це така форма міжнародних інвестицій, коли резидент однієї країни купує довгострокові інтереси підприємстві, що є резидентом іншої країни. Інвестиції вважаються прямими, тільки у тому випадку, коли інвестор починає володіти десятима чи більше відсотками акцій інкорпорованого підприємства, або має еквівалентну участь у неінкорпорованому підприємстві.

Корпорація розглядає інвестування, щоб задовольнити такі власні підприємницькі потреби:

- потребу в сировині;
- потребу в ринках;
- потребу в інформації та технологіях;
- потребу диверсифікації ризиків;
- потребу в підвищенні ефективності виробництва.

Для підготовки зарубіжних ринків до власної продукції ТНК, як правило, використовують декілька шляхів, які мають як свої переваги, так і недоліки. Це експорт товару, надання ліцензій зарубіжній компанії для використання процесу чи технології виробництва (ліцензування, франчайзинг), поширення продукції за кордоном через дочірню компанію, закордонне виробництво. Доцільність використання того чи іншого способу виходу на новий ринок обумовлена одержанням максимального прибутку в певний час з урахуванням зовнішніх факторів.

Кожна організація діє таким чином, щоб максимізувати ринкову вартість акціонерного капіталу підприємства, який розподілений між його власниками. Тому пряме інвестування має сприяти досягненню великих обсягів продажу, збільшення власної частки на ринку.

Недосконалість ринку і роль уряду на ринку – це один з методів відходу від конкуренції. Недосконалість може бути створена двома шляхами – природним і в наслідок діяльності уряду різних країн. Недосконалість виникає природним шляхом в результаті недостачі певних ресурсів в країні. Уряди країн створюють недосконалість ринку введенням тарифів та

нетарифних бар'єрів для імпорту, контролю за фінансовими надходженнями в країну, фінансовими угодами, податками. Таким чином, може різко змінюватися можливість монополістичного встановлення цін на ринку певної країни.

Створення Європейського союзу також є результатом діяльності урядів ряду європейських країн, що сприяли виникненню конкурентних переваг для певних організацій. Ці олігополістичні компанії отримують переваги на ринку завдяки власним політичним важелям, розширенням асортименту продукції, здобуттям новітніх технологій через патентування, придбання авторських прав.

Нині мережа ТНК вже контролює більшу частину світових технологічних, товарних і виробничих ресурсів і продовжує розширюватись. Національні компанії повинні це враховувати, розроблюючи власні стратегічні плани, оскільки окремі з них згодом, можливо, так само стануть транснаціональними, а деяких можуть поглинути інші ТНК. Але, з іншого боку, якщо держава буде занадто активно захищати національних виробників, це може призвести до технологічного застою та низького рівня управління в країні, що відобразиться також на рівні розвитку економіки країни.

Низький рівень національної економіки в деяких країнах і, як наслідок, кризові явища, використовуються ТНК для досягнення нового рівня власного розвитку. Нестабільна національна політика, а, в результаті падіння показників в національній економіці, створюють для ТНК низку сприятливих факторів, що дозволяють безперешкодно проникнути і заволодіти новими ринками. До таких факторів, на наш погляд, слід віднести:

- низький рівень життя населення, як результат – дешева робоча сила;
- слабкість, майже відсутність конкуренції з боку національних виробників;
- отримання доступу до нових джерел сировини тощо.

В еkleктичній моделі відомого американського вченого Дж. Даннінга, яка отримала назву «правило OLI», представлені фактори, які впливають на можливості реалізації тієї або іншої форми виходу на зарубіжні ринки ТНК. Дж. Даннінг [5, с. 63] вважає, що при ухваленні інвестиційних рішень ТНК беруть до уваги наявність трьох основних умов, таких як:

- 1) специфічні конкурентні переваги передбачають можливість отримання прибутку від створення власного виробництва за кордоном;
- 2) переваги розміщення пов'язані з існуванням таких позитивних рис в країні, що приймає, які приваблюють ТНК;
- 3) переваги інтернаціоналізації свідчать про те, що виробництво за кордоном може бути вигіднішим ніж на місцевому ринку.

У випадку першої переваги, корпорація буде спиратися на експортну діяльність, ліцензування, продаж патентів для обслуговування ринків в іншій країні. Якщо додається і третя умова, то прямі зарубіжні інвестиції стають найкращим засобом для зарубіжних ринків, але за умови географічних

переваг, що можуть бути пов'язані з економічними і політичними факторами. Серед економічних факторів до більш важливих, на думку авторів слід віднести:

- ціну факторів виробництва;
- вартість міжнародного зв'язку і перевезень;
- продуктивність та якість праці;
- обсяги внутрішнього ринку;
- територіальне розміщення природних ресурсів.

Існує ще одна теорія, яка дозволяє зрозуміти прибутковість вкладення прямих зарубіжних інвестицій – теорія портфеля. Ця теорія говорить про те, що оптимістично складений портфель інвестиційних проектів може забезпечити вигідне співвідношення прибутків і ризиків. Корпорації, які функціонують на більшій кількості ринків, як правило досягають більших прибутків, одночасно з мінімізацією ринків, ніж ті, що діють в межах однієї країни чи сфери ринку. І це закономірно, оскільки, працюючи в багатьох сферах людської діяльності, компанія, в разі несприятливої ситуації в одній сфері, може компенсувати втрати завдяки діяльності в іншій.

Надзвичайно велике значення для ТНК має регіональний ризик, тобто ризик, що пов'язаний з діяльністю ТНК у певному регіоні чи країні. Оскільки прямі інвестиції розраховані на довгостроковий період, важливими стають такі фактори:

- можливість безперешкодного отримання власного прибутку з іншої країни;
- можливість в разі необхідності продажу або ліквідації інвестицій для відкликання коштів з країни;
- стабільність національної економіки та відсутність значної інфляції;
- позитивне ставлення уряду країни–отримувача інвестицій;
- відсутність постійної зміни урядового контролю та свавілля у сфері прямих іноземних інвестицій.

Ряд відомих дослідницьких організацій надають регулярну інформацію щодо оцінки ризиків ведення інвестиційної діяльності в різних країнах (Frost & Sullivan, International Reports, International Country Risk Guid, Institutional Investor). Щоб отримати прогноз діяльності на завтра, проводиться детальний аналіз цієї діяльності за вчора і за сьогодні. Але основною проблемою є гнучкість політики, яка може призвести до негативних наслідків в економіці в будь який момент.

Тому існує ряд методів регулювання ризиків, які проводяться з моменту розробки інвестиційного проекту до ліквідації інвестицій або їх продажу. Залежно від ситуації, за якої необхідне регулювання ризику, можуть змінюватися і наступні методи.

Попереднє обговорення. За цим методом інвестор домовляється з урядом країни–реципієнта про розмір і форми початкової інвестиції, обсяг робочої сили, що необхідна для роботи з проектом, час оподаткування, обсяг дивідендів, захист початкових інвестицій.

Іншим методом є спільне інвестування зарубіжних і національних інвесторів, що дозволяє об'єднати зусилля та міні-

мізувати ризики обох сторін, розподілити доходи та зменшити втрати. В такій співпраці багато переваг, оскільки ця форма організації міжнародного бізнесу є тривалою і забезпечує комплексну співпрацю зі спільною відповідальністю партнерів за ефективність діяльності організації, зменшує ризики негативного політичного впливу на діяльність.

Успішність міжнародної діяльності багатьох ТНК полягає в особливій організаційній структурі. Переважна більшість таких компаній мають трирівневу структуру – головна компанія, дочірні філії, підприємства. Головна компанія є власником контрольного пакету акцій дочірніх компаній ТНК. Вона безпосередньо займається загально стратегічним керівництвом, бухгалтерським та фінансовим плануванням, розробками та науковими дослідженнями, зв'язком з громадськістю. Підзвітними підрозділами у цьому випадку є:

- дочірні акціонерні товариства, які є юридичними особами, що мають певну незалежність у фінансово–господарській діяльності, але належать головній компанії;
- філії та відділення. Вони не є самостійними юридичними особами, знаходяться на балансі головної компанії і, як іноземна юридична особа, мало контрольовані регулятивними механізмами країни перебування;
- підприємства, вони належать головній компанії та є первинною ланкою організаційної структури ТНК, що здійснюють виробничу, збутову, сервісну, фінансово–кредитну та науково–дослідницьку діяльність.

Розширення ТНК, безумовно, свідчить про успішні фінансові результати діяльності цих структур. Разом із тим така діяльність у різних країнах породжує фінансові складності, що можуть знизити ефективність діяльності ТНК. Завдання менеджерів – проаналізувати фактори, що впливають на фінанси міжнародних компаній, а також розробити і використовувати у практиці управління фінансами методи, що запобігають виникненню втрат і зменшують ризики від здійснення операцій на території різних країн.

Наведемо основні фактори, які слід урахувувати, виконуючи фінансові операції за межами країни:

- існування різних валют, обмінних курсів валют і валютних обмежень;
- розбіжність між банківськими процентними ставками в різних країнах;
- особливості оподаткування в кожній країні;
- вплив політичних подій на діяльність підприємств.

Дія цих факторів зумовлює появу низки ризиків міжнародних операцій. Одним із найбільш значущих є валютний ризик, що спричинюється коливанням курсів валют.

Пріоритетними напрямками фінансової діяльності ТНК можна назвати хеджування валютних ризиків, операції із залучення довгострокового капіталу на міжнародних ринках капіталу, планування грошових надходжень з урахуванням коливання обмінних курсів валют, розробка варіантів кредитної політики з урахуванням особливостей країн, де розміщені торговельні партнери корпорації, вироблення

політики управління коштами в товарно-матеріальних запасах, що формуються в зарубіжних підрозділах.

Фінансова діяльність ТНК набагато комплексніша і ширша в порівнянні з компаніями державного рівня. Це пояснюється різноманітними ризиками міжнародних фінансових операцій.

Нині економічна ситуація стала ще складнішою, оскільки посилилася нестабільність цін на товари, послуги, сировину, процентних ставок, валютних курсів. Управління фінансами ТНК за цих умов потребує від керівництва дуже високого рівня кваліфікації та здатності швидко реагувати на будь-які зміни внутрішніх або зовнішніх факторів, мати велику інформаційну базу по функціонуванню міжнародної фінансової системи і міжнародних фінансових ринків, мати високо розвинутий бухгалтерський та юридичний відділи для продуктивної роботи в різних податкових системах зарубіжних країн.

Висновки

Практика свідчить, що великі корпорації створюються в різних країнах як повністю підзвітні філії, так і як дочірні

компанії з різною формою автономії. За допомогою інформаційних технологій ТНК мають змогу координувати діяльність усіх елементів своєї структури, що знаходяться в різних країнах, в різних галузях господарства. Але основою діяльності будь-якої компанії є її фінансова система, що має постійно вдосконалюватися і повністю враховувати зміни зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 2007.
2. Бандурин А.В., Деятельность корпораций. – М.: Буквица, 1999. – 600 с.
3. Портер М.Е. Стратегия конкуренции: Пер. з англ. / А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 2004. – С. 282.
4. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: Монографія. – Л.: Каменяр, 2006. – 176 с.
5. J. Friedman. Being in the World: Globalization and Localization. London, Sage, 2002. – 113 с.
6. Podzik D. Getting invention Right: Journal of Economic literature 34, 9–41, 2000.

І.М. КРЕЙДИЧ,
к.е.н., доцент, Національний технічний університет України «КПІ»,
В.В. ІВАТА,
Національний технічний університет України «КПІ»

Інструментарій фінансового контролінгу

У статті досліджено інструменти фінансового контролінгу і вивчено їх окремі особливості і складові. Встановлено логічні взаємозв'язки між окремими елементами інструментарію фінансового контролінгу, що надасть змогу забезпечити ефективне функціонування всієї системи управління.

В статье исследованы инструменты финансового контроллинга, изучены их отдельные особенности и составляющие. Установлены логические взаимосвязи между отдельными элементами инструментария финансового контроллинга, что даст возможность обеспечить эффективное функционирование всей системы управления.

Постановка проблеми. Фінансовий контролінг є принципово новою концепцією інформації та управління, що забезпечує формування фінансово-економічної інформації про діяльність підприємства з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Лише комплексний характер спостереження за всіма блоками господарської та фінансової діяльності може забезпечити інформацією про реальне становище підприємства і тенденції, що сприяють зміцненню або послабленню позицій підприємства в сучасному економічному середовищі. Отримання такої інформації потребує відповідного інструментарію та методики його використання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сукупність прийомів дослідження, які використовує фінансовий контролінг, досить різноманітна, поряд із тим у сучасній економічній літературі в основному виділяють три основні елементи інструментарію: планування (бюджетування), аналіз та моніторинг (діагностика) [1–3]. Незважаючи на таку невисоку деталізацію, автори сучасної економічної літератури з цього питання в основному приділяють увагу одному з інструментів, виділяючи його як найважливіший. Так, у роботах С.Н. Петренко, В.В. Прохорова та М.С. Пушкар основна увага надається такому інструменту, як аналіз, з використанням різноманітних його методів і процедур [1, 4, 5]. Розгляду такого інструменту, як діагностика, та його складових елементів присвятила свою працю Н.Г. Данілочкіна [6]. Разом із тим вивчення зазначених джерел не дозволило встановити взаємозв'язок між зазначеними елементами як єдиної системи функціонування контролінгу, хоча це є дуже важливим з погляду функцій контролінгу та організації ефективної служби контролінгу безпосередньо на підприємстві.

Метою даної статті є дослідження інструментарію фінансового контролінгу і визначення взаємозв'язків між його окремими складовими.

На підставі поставленої мети визначено основні завдання статті, а саме: дослідження інструментів фінансового контролінгу і вивчення їх окремих особливостей; встановлення логічних взаємозв'язків між окремими елементами інструментарію фінансового контролінгу, що забезпечує ефективне функціонування всієї системи.

Викладення основного матеріалу. Варто зазначити, що розглянуті вище інструменти фінансового контролінгу наведені автором в укрупненому (узагальненому) вигляді, зрозуміло, що ці інструменти дуже різноманітні за змістом, характером застосування, принципом і ефективності роботи, зокрема це:

- аналіз відхилень;
- моделювання;
- розробка сценаріїв;
- ABC-аналіз;
- аналіз потенціалу;
- методи логістики;
- аналіз конкуренції;
- SWOT-аналіз;
- XYZ-аналіз;
- аналіз знижок та інші.

Розгляд окремих елементів і методів інструментарію фінансового контролінгу не є метою даної статті, тим більш ці методи досить повно розглянуті в сучасній економічній літературі як зарубіжними, так і вітчизняними авторами. В той же час дослідження інструментів контролінгу за узагальненою схемою: планування (бюджетування), аналіз та моніторинг (діагностика), – надасть змогу встановити взаємозв'язок між цими інструментами як єдиної системи, яка забезпечує інформацією управління суб'єкта господарювання. Безспірним є той факт, що розгляд окремих елементів інструментарію фінансового контролінгу неможливий без встановлення взаємозв'язків і залежностей між ними при реалізації завдань контролінгу. Саме для реалізації цих завдань необхідна чітко спланована база показників фінансової діяльності підприємства та база для реалізації аналітичних процедур. Існування такого зв'язку не може викликати заперечень з погляду на твердження, що ці інструменти використовуються зі спільною метою реалізації механізму фінансового контролінгу в системі планування, обліку, контролю і аналізу. Саме тому такий взаємозв'язок є необхідністю.

Планування є початковим етапом цього процесу і дуже відповідальним, чим більше уваги цьому процесу буде надано, тим більш ефективним він буде. Планування як інструмент фінансового контролінгу є завданням кожного управлінського працівника (менеджера), що здійснює керівництво певним підрозділом підприємства. Плани здебільшого виконують функцію «розкладу руху» підприємства до поставленої мети, тобто як має здійснюватися поточна діяльність підприємства в його окремих підрозділах або взагалі. Це приводить нас до твердження, що планування – завдання не тільки планового (планово-фінансового) від-

ділу, а всього управлінського персоналу. Саме тому разом із принципами управління на підприємстві мають бути сформульовані принципи планування. Ці принципи потрібно побудувати таким чином, щоб кожен з управлінських працівників розумів, що розуміється під плануванням, який його особистий внесок у цей процес і як у практичній діяльності підприємства це буде виглядати. Не варто зводити процес планування до простого перенесення тенденцій з минулого в майбутнє, це помилкова дія в сучасному швидко змінному світі. Основна мета планування якраз полягає у можливості планування тоді, коли все дуже швидко змінюється, це дозволить завжди бути готовим до зміни ситуацій, надзвичайних чинників або взагалі зміни «правил гри».

Планування є динамічною та цілеспрямованою діяльністю, пов'язаною із спрямуванням зусиль на переведення системи із можливого стану в бажаний. З огляду на концепцію підприємства як інформаційної системи планування становить комплексний процес обробки інформації, входом для якого є інформація про зовнішнє та внутрішнє середовище організації, а виходом – планово-контрольна інформація у формі планів та звітів. Планування має будуватися на визначених принципах, дотримання яких забезпечує виконання його функцій і завдань. У сучасній вітчизняній та іноземній теорії управління виділяють такі принципи планування: принцип єдності, координації, інтеграції, безперервності, гнучкості, принцип участі, принцип оптимальності використання застосовуваних ресурсів, принцип збалансованості.

На думку автора, функції контролінгу – це:

1. Функція планування (бюджетування), котра використовується як базова при визначенні основних короткострокових та довгострокових завдань у діяльності підприємства. Метою цієї функції є обробка інформації для складання і координації планів і бюджетів різного призначення, це створення виробничих планів, планів буту продукції та багатьох інших.

2. Обліково-аналітична функція, котра використовується для фіксації, вимірювання й оцінки господарських фактів у діяльності підприємства, що виникають на шляху до поставленої підприємством мети.

3. Контрольно-аналітична функція, до завдань якої входить визначення основних підконтрольних величин, порівняння планових і фактичних показників, виявлення відхилень, негативних явищ та їх причин, встановлення допустимих меж відхилень, розробка заходів по зниженню впливу негативних факторів, запобігання впливу цих факторів у подальшій діяльності підприємства.

4. Інформаційна функція, суть якої є результатом обробки величезних за обсягом, змістом і якістю даних для трансформації їх в ефективну контролінгову інформацію, для передачі її керівництву, а також формування системи забезпечення інформацією щодо зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства.

5. Управлінська функція, координація зусиль кожного підрозділу підприємства і адміністративного (управлінського)

апарату для досягнення цілей і завдань, які ставить підприємство для себе у виробничий, фінансовий та управлінській діяльності, а також оптимізація взаємозв'язків та залежностей інформаційних потоків між усіма основними управлінськими підрозділами для забезпечення можливостей отримання повної і якісної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Управлінська функція є найбільш важливою і реалізується вона завдяки іншим функціям.

Залежно від реальних умов діяльності підприємства функції контролінгу ступінь їх прояву та ефективність використання залежить від таких факторів:

- розміри підприємства (організації);
- виду діяльності (бізнесу);
- кваліфікації управлінського персоналу;
- фінансового стану підприємства;
- розуміння керівництвом ролі і значення контролінгу та багатьох інших факторів.

Звісно, з допомогою планування неможливо попередити відхилення, що виникають, непередбачені ситуації та виправити їх, проте переваги планування полягають в іншому, ми можемо побачити це відхилення, як не банально це звучить, без планування ми б цього не знали і, відповідно, не змогли б вчасно попередити негативні явища за допомогою колекційної дії. Ось тут на арену «управлінських дій» виходить аналіз, лише за допомогою якого ми можемо проаналізувати відхилення від планових показників і далі виявити причини таких тенденцій і явищ. Проведення аналізу в загальному вигляді нам дозволить виконати такі завдання:

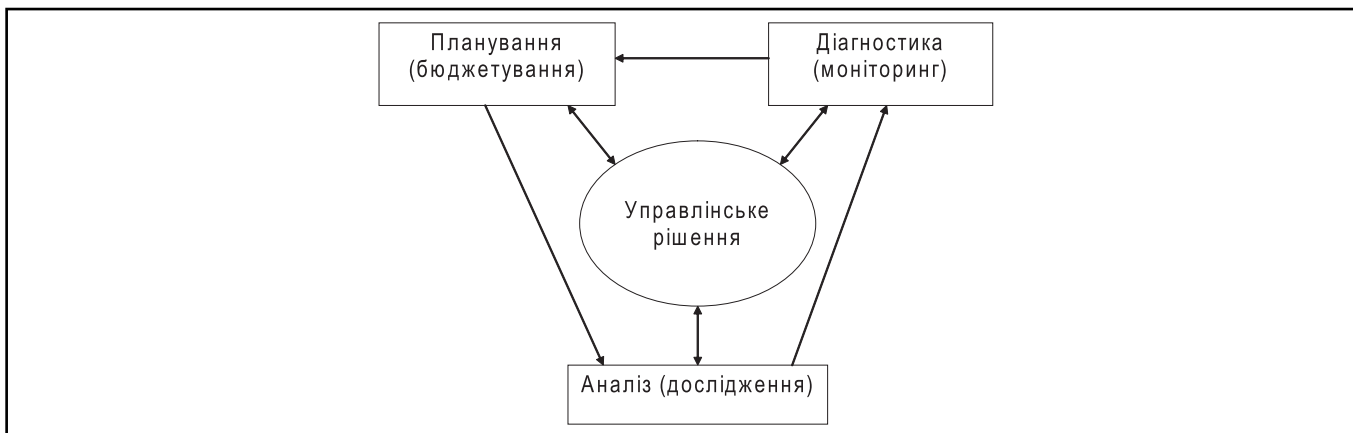
1. Об'єктивно та повно вивчити за даними обліку та звітності виконання встановлених на підприємстві планів і нормативів, як по кількості, якості, так і по структурі заданих параметрів.
2. Визначення економічної ефективності використання матеріальних трудових, фінансових ресурсів на шляху досягнення поставленої мети.
3. Контроль за здійсненням вимог аналізу, розрахунок та оцінка кінцевих фінансових результатів.
4. Виявлення та зміна внутрішніх резервів, що дозволять більш ефективно здійснювати основну мету діяльності підприємства.

5. Полягає в обґрунтуванні та випробуванні (перевірці) оптимальності управлінських рішень.

Прийняти правильне і обґрунтоване управлінське рішення, виявити його раціональність та ефективність можна лише на підставі аналізу. Звісно, завдання аналізу не вичерпуються наведеним вище списком. Класичний підхід до систем формування рішень передбачає включення до процесу формування рішень таких етапів: визначення цілей, оцінювання ситуації, генерацію можливих варіантів рішень, оцінку рішень, вибір оптимального варіанту та аналіз можливих наслідків прийнятих рішень. Однак серед перелічених функцій відсутня функція трансформації цілей у засоби їх досягнення, а отже існує значний розрив між етапом формування цілей та етапом формування можливих варіантів рішень. Багатоваріантність та різноманітність господарських процесів і ситуацій ставлять перед ним багато завдань автономного характеру, які неможливо вирішити з використанням загальних та окремих аналітичних методик. Досвід економічного розвитку показує, що перед аналізом на різних етапах ставилися нові завдання, по-іншому визначалися поставлені раніше акценти, звісно, цей процес буде тривати й надалі.

Аналіз виконує ще одне завдання, не розглянуте вище, – це науково-економічне обґрунтування планів і нормативів, що досягається шляхом діагностики (моніторингу) аналізованих ситуацій та за допомогою методів ретроспективного аналізу господарської діяльності підприємства за період, що аналізувався. В основному експертну діагностику не виділяють в окрему складову інструментарію фінансового контролінгу, проте складність сучасних економічних процесів призвела до швидкого розвитку експертної діагностики (моніторингу) як окремого елемента, що дозволяє на даних проведеного аналізу здійснювати процес наступного планування більш ефективно.

Експертна діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства займається оцінкою різних аспектів діяльності суб'єкта господарювання з метою виявлення «вузьких місць», можливостей та небезпек для прийняття оптимальних, оперативних та якісних управлінських рішень в майбутньому.



Взаємозв'язок між інструментами фінансового контролінгу

У загальному вигляді взаємозв'язок окремих елементів інструментарію фінансового контролінгу зображено на рисунку.

Зображена схема демонструє напрям зв'язків, що виникають між окремими інструментами фінансового контролінгу, і показує їх вплив один на одного. З моделі можна зрозуміти їх значення, наприклад аналіз ситуацій не має сенсу, якщо відсутні конкретні плани по досягненню результатів, побудування чітких, реальних і ефективних планів неможливе без моніторингу чи діагностики ситуації, яка, в свою чергу, будується на результатах аналізу ситуацій. Зворотний зв'язок, відображений на рисунку, між управлінським рішенням і інструментами фінансового контролінгу дає можливість, з одного боку, контролювати процес на кожній його стадії, з іншого – вчасно впливати на ті чи інші результати, отримані службою контролінгу підприємства. На основі дослідження етапів процесу прийняття рішень можуть бути визначені необхідні та достатні умови прийняття рішення.

Необхідними умовами є точно сформульована ціль та критерії її досягнення. Достатніми умовами є перелік усіх можливих альтернатив, повна та несуперечлива система переваг для однозначного вибору альтернативи.

Вихідним у системі прийняття рішень є орієнтація на досягнення цілей. Обґрунтовані та чітко виражені цілі стають потужним інструментом підвищення ефективності виробництва, контролю, координації і використовуються на всіх стадіях процесу прийняття рішення.

Висновки

Наукова новизна, що отримана за результатами дослідження, проведеного авторами даної статті, полягає у визначенні основних функцій фінансового контролінгу.

Безспірним є той факт, що розгляд окремих елементів інструментарію фінансового контролінгу неможливий без встановлення взаємозв'язків і залежностей між ними при реалізації завдань контролінгу. Саме для реалізації цих завдань необхідна чітко спланована база показників фінансової діяльності підприємства та база для реалізації аналітичних процедур. Існування такого зв'язку не може викликати заперечень з погляду на твердження, що ці інструменти використовуються зі спільною метою реалізації механізму фінансового контролінгу в системі планування, обліку, контролю і аналізу. Саме тому такий взаємозв'язок є необхідністю.

Література

1. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг – основа управления бизнесом. – К.: «Эльга», «Ника-Центр», 2002. – 208 с.
2. Уткин Э.А., Марынюк И.В. Контроллинг: расчетная практика. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 272 с.
3. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контролинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
4. Контролинг – від теорії до реалізації на практиці: Монографія / В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич, Ю.В. Прохорова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 200 с.
5. Пушкар М.С. Пушкар Р.М. Контролинг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.

І.А. КАСАБОВА,
здобувач, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Вплив глобалізації світової економіки на національний соціально-економічний розвиток

Виявлено сутність глобалізації світової економіки. Розкрито природу національного соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації.

Определена сущность глобализации мировой экономики. Раскрыта природа национального социально-экономического развития в условиях глобализации.

The essence of globalization of world economy is determined. The nature of the national social and economic development under globalization is found out.

Постановка проблеми. Сучасна світова економіка закономірно характеризується настанням якісно нової стадії розвитку – процесами глобалізації, а також бурхливим розвитком науково-технічного прогресу, що почався в останній третині ХХ століття. Національний соціально-економічний розвиток будь-якої країни світу сьогодні визначається ступенем його адекватності світовим нормам конкурентоспроможності, рівнем інтеграції та технологій. Складність та масштаби впливу глобалізації світової економіки для України обумовлюються її недостатньою підготовленістю до адекватного сприйняття

та реалізації глобалізаційних позитивів та мінімізації глобальних ризиків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі сформувався специфічний підхід, за яким глобалізація світової економіки нібито є анахронічною категорією та існує впродовж усієї історії людства [10, 20], або з III–VII ст. до н.е. [22, 23]. Чим ширше об'єкт дослідження, тим більш порожнім є його зміст. Якщо видавати за глобалізацію будь-які міжнародні і міжкультурні контакти, починаючи з Великих географічних відкриттів [19, р. 82], експансії світових релігій тощо, то у такому випадку поняття «глобалізація» визначається будь-яке явище і одночасно нічого конкретного.

Метою статті є розкриття сутності глобалізації світової економіки, національного соціально-економічного розвитку та виявлення основних його шляхів в економічній і соціальній сферах.

Викладення основного матеріалу. На наше глибоке переконання, глобалізація – це суто історична категорія; вона виражає певні економічні відносини і виступає формою становлення інформаційного технологічного та суспільного способів виробництва, інформації та знань як принципово нового виробничого ресурсу, що зумовило якісно новий етап у піднесенні усупільнення економіки, взаємозв'язку і взаємодії національних економік і світового господарства, розвитку ТНК і міжнародних організацій, які сьогодні регулюють світові економічні і соціальні процеси.

Через дослідження історичних витоків розкривається лише одна з багатьох сторін явища глобалізації. Наступна сторона розкривається через аналіз причин зростаючої в умовах глобалізації нерівномірності розвитку різних країн світу. На нашу думку, в цьому питанні слід виходити із аналізу складного переплетення процесів організації і самоорганізації світової економічної системи. Процеси самоорганізації є об'єктивною, історично обумовленою передумовою нерівномірності розвитку країн світу, процеси ж організації є штучним процесом, в якому управління починає домінувати над самоорганізацією і в якому остання набуває нових ознак: відбувається економізація політики, геоекономізація простору, стиснення соціального часу, створення нових організаційних та інституційних форм співіснування країн-систем з господарськими територіями інших країн, а також інтернаціоналізованим відтворювальним ядром. Процеси організації поглиблюють цю нерівномірність, консервуючи за відсталими країнами статус країн-боржників та сировинних придатків.

Наступною методологічною засадою дослідження глобалізації є трансформація ролі держави, самої сутності поєднання державних і ринкових регуляторів в умовах глобалізації, якою є не просто винайдення найбільш дієвих і ефективних форм держави і ринку [24], а виявлення державою тих сфер національної економіки, в яких за допомогою ринкових механізмів ізолювано від держави неможливо до-

сягти соціально-економічного розвитку. Це пояснюється деструкцією базових ринкових регуляторів соціально-економічної системи в умовах глобалізації, поглибленням так званих «провалів ринку»*, глибокою трансформацією усієї політичної надбудови соціально-економічної системи, принципів державної політики, необхідністю адаптації до нових норм та правил, трансформацією інститутів ринкової економіки як «конкуренція», «власність», «освіта»**.

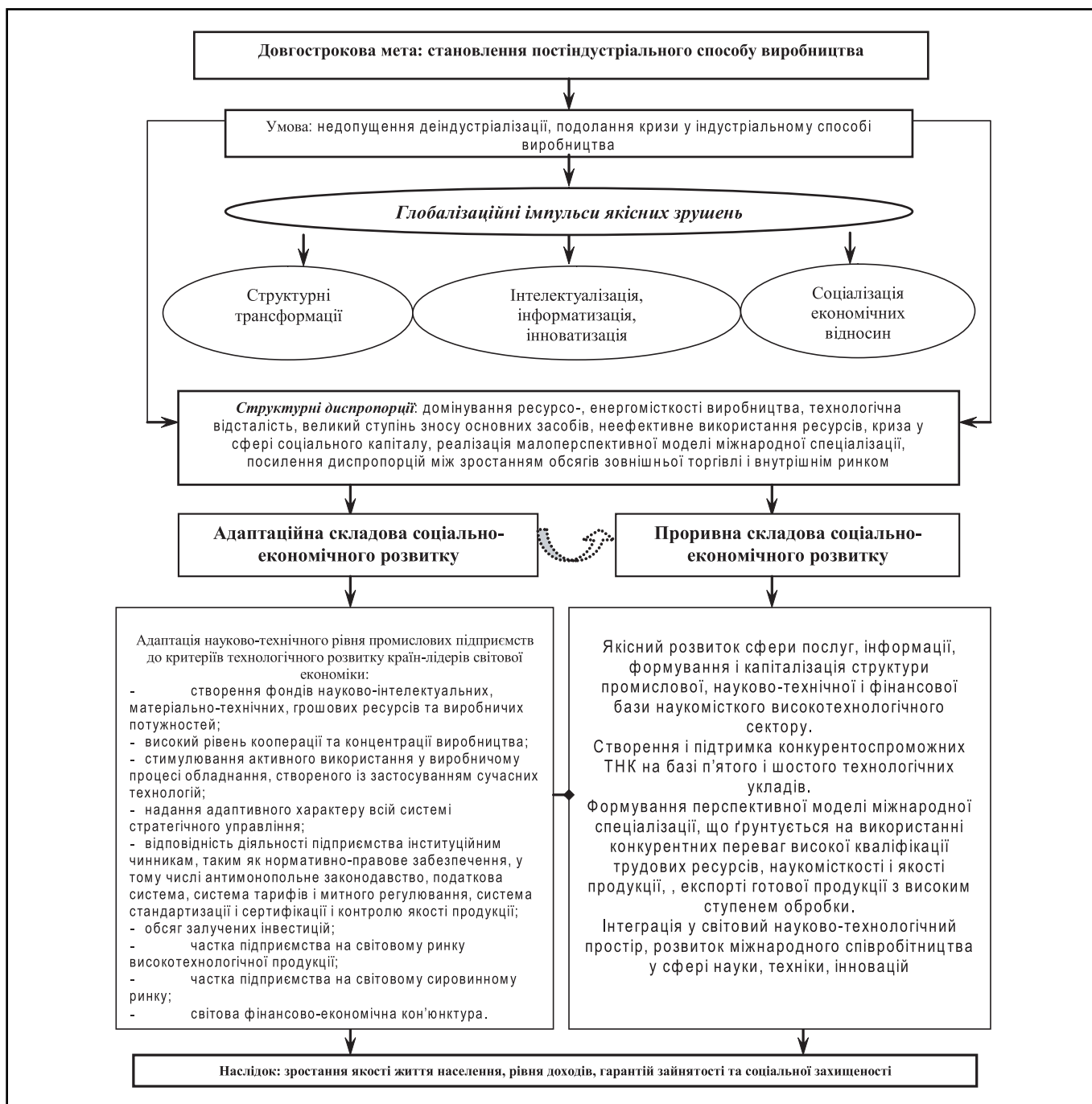
Ще однією методологічною засадою дослідження глобалізації є її тісний зв'язок і обумовленість формуванням постіндустріального способу виробництва. Останній, на нашу думку, є імперативом виникнення і розвитку глобалізаційних процесів порівняно з такими похідними від нього чинниками, як лібералізація міжнародної торгівлі, випередження її темпів над темпами виробництва, зростання масштабів прямих іноземних інвестицій, поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації тощо. Постіндустріальний світ розвивається дедалі більш прискореними темпами, тому вітчизняна економіка має якісно розвиватися в технологічній, економічній, суспільній сферах відповідно до визначних тенденцій світового суспільно-економічного процесу [8]. Світовий суспільно-економічний процес містить у собі приховані потенції соціально-економічного розвитку, перетворення ризиків глобалізації (її зовнішніх викликів) для національної економіки на внутрішні імпульси її якісних зрушень (рис. 1). Такі ризики глобалізації пов'язані із серйозними структурними диспропорціями економіки, технологічною відсталістю вітчизняної промисловості, тенденцією натуралізації ВВП.

Національна соціально-економічна система в умовах глобалізації перетворюється на принципово нову сукупність трансформованих підсистем економічних відносин, продуктивних сил та господарського механізму у результаті виникнення і формування якісно нового способу виробництва – постіндустріального.

Отже, в умовах глобалізації світової економіки науково-технічний потенціал підприємств національної економіки має бути адаптований до ефективного поглинання і генерування нових ідей, технологічних рішень, що є передумовою якісних трансформацій самого виробничого процесу, підвищує якість продукції та наближує її до світових норм і стандартів. Сучасні процеси світового господарства, пов'язані з зростанням ролі і значення науки й технологій, а також масштабів їхнього застосування, надають науково-технічному потенціалу підприємств глобального змісту

* Поглиблюється циклічна природа світової і національної економік, зокрема, асинхронна циклічна зміна технологічних укладів, нестабільність, свідченням чого є сучасна світова фінансова криза; неспроможність ізолювати від держави розвивати сферу НДДКР; вирішувати екологічні проблеми; урегульовувати зовнішні ефекти; поглиблення нерівномірності розподілу вигід від глобалізації, монополістичні тенденції розвитку економіки; «маркетизація соціальних потреб», «соціальний демпінг» тощо.

** Наприклад, традиційний для ринкової економіки інститут конкуренції трансформується через появу нових конкурентних переваг, суперечностей між секторами економіки, що орієнтовані на внутрішній ринок, та секторами, що «працюють» на світовий ринок.



Рисунк 1. Розвиток національної соціально-економічної системи в умовах глобалізації світової економіки

та перетворюють його на першочерговий чинник стимулювання розширеного відтворення на підприємствах.

Тому потрібно створювати відповідні внутрішні і враховувати зовнішні передумови розвитку підприємств з метою мінімізації ризиків від незапланованих технологічних рішень та досягнення рівня максимальної адаптації науково-технічного потенціалу усієї економічної системи світовим нормам. На основі дослідження основних підходів до проблеми оцінки адаптивності підприємств [7, 12] ми пропонуємо визначити такі внутрішні передумови адаптивності:

- фонди науково-інтелектуальних, матеріально-технічних, грошових ресурсів та виробничих потужностей (*Reser-*

ves). Це пояснюється необхідністю в умовах глобалізації збереження і примноження інноваційного потенціалу – сукупності кадрових, матеріально-технічних, інформаційних та фінансових ресурсів відповідної інфраструктури, призначеної для реалізації нововведень [9];

- високий рівень кооперації виробництва для активізації його інноваційної спрямованості (*Cooperation*);

- високий рівень концентрації виробництва для оперативного тиражування інноваційної продукції у великих масштабах (*Concentration*);

- стимулювання активного використання у виробничому процесі високотехнологічного обладнання, що дозволить

виробляти та експортувати продукцію з високою доданою вартістю (*New Technology Equipment*);

– надання адаптивного характеру всій системі стратегічного управління (*Adopt Management*).

Зовнішніми передумовами є такі якісні індикатори:

– відповідність діяльності підприємства інституційним чинникам, таким як нормативно-правове забезпечення, у тому числі антимонопольне законодавство, податкова система, система тарифів і митного регулювання, система стандартизації і сертифікації, а також контролю якості продукції (*Institutions*);

– обсяг залучених інвестицій (*Investments*). Він залежить від податкової та амортизаційної політики. Зниження податкових ставок, податкові канікули, прискорена амортизація стимулюватимуть залучення інвестицій. Так, для нових інноваційних підприємств слід запровадити канікули, засновані на термінах окупності початкових інвестицій. Інноваційним підприємствам, що тривалий час функціонують на ринку, слід надати канікули детермінованої тривалості. Амортизаційна політика має бути оптимальною за регіонами. Підприємство має обирати ту амортизаційну політику, яка максимізує податкові надходження до бюджету того регіону, до якого воно належить;

– частка підприємства на світовому ринку високотехнологічної продукції, питома вага одержаних від нього фінансових ресурсів (*World High Technology Market share*);

– частка підприємства на світовому сировинному ринку, питома вага одержаних від нього коштів, які потрібні сьогодні не тільки для відтворення сировинної бази, а й для подальшого переробної і високотехнологічної, наукомісткої промисловості, розвитку інфраструктури і соціальної сфери (*World Raw Materials Market share*);

– світова фінансово-економічна криза, стан світової економіки у цілому: курс долара, ціни на енергоносії, можливості основних іноземних торговельних партнерів підприємства та країни у цілому, стан торговельного і платіжного балансів (узагальнено – *World Financial Conjunctionure*).

Таким чином, адаптивність національної економіки світовим нормам технологічного розвитку А прямує до максимуму і є функцією від багатьох факторів (1):

$$A = f(\text{Reserves} + \text{Cooperation} + \text{Concentration} + \text{New Technology Equipment} + \text{Adopt Management}) + f(\text{Institutions} + \text{Investments} + \text{World High Technology Market share} + \text{World Raw Materials Market share} + \text{World Financial Conjunctionure}) \rightarrow \max. \quad (1)$$

У поняття конкурентоспроможності національної соціально-економічної системи входять вже абсолютно нові критерії: висока наукомісткість товарів і послуг із застосуванням технологічних процесів і нового обладнання при її виробництві, принципів стратегічного управління, залученням наукових фахівців, професійних робітників з широким кругозором, здатністю креативно і оперативно розв'язувати поточні та перспективні проблеми.

Крім того, в умовах глобалізації відбувається глибока трансформація усіх складових елементів соціально-економічної системи – економічного базису, в основі якого використання людського інтелекту, новітніх засобів комунікації, комп'ютеризації, віртуалізації, нових енергетичних ресурсів, альтернативних джерел енергії, новітніх мережевих форм організації і управління, можливість реалізації нових конкурентних переваг на світовому ринку у результаті поглиблення міжнародного поділу праці, транснаціоналізації економіки, динамічний розвиток відносин інтелектуальної власності, соціального капіталу тощо, – та політичної надбудови на основі поєднання нових та часткового збережених існуючих форм і методів державного управління; ефективного співіснування національної держави з іншими державами та їх об'єднаннями, міжнародними організаціями; посилення ролі політичних партій і профспілок на національному та глобальному рівнях; об'єктивної необхідності активної участі людини у суспільних перетвореннях.

Розкрити найбільш повною мірою сутність національного розвитку в умовах глобалізації можливо через співставлення ключових до виявлення його сутності понять. По-перше, це суспільний процес, який в умовах глобалізації є необерненим прогресивним процесом утвердження нових, більш складних відносно до попередніх форм розвитку на основі «конструкцій ймовірності» [3, с. 71] та якісних змін місця і ролі людини у соціумі, або регресивним процесом сходження до ще більш простих форм організації (зокрема, при економічному зростанні та практичній відсутності дієвих механізмів якісних інституційних перетворень). По-друге, це соціальний час, який на відміну від фізичного часу виступає в умовах глобалізації основним виміром історичних суспільно-економічних процесів та суттєво стиснується, набуваючи тим самим більшої цінності. По-третє, це інституційні перетворення, необхідні для забезпечення економіці стабільного, довготривалого розвитку (це і реалізація нових норм, принципів, механізмів державної політики, і якісні зміни у таких інститутах як власність, конкуренція, освіта, ринок тощо). По-четверте, національний соціально-економічний розвиток треба досліджувати у тісному зв'язку і співставленні з загальноцивілізаційним розвитком, у неодмінному співпадінні у вимірі соціального часу векторів їхньої спрямованості, а також врахуванні історичної специфіки національних економік. По-п'яте, це співставлення таких категорій як «деіндустріалізація», «постіндустріалізація» та визначення національного соціально-економічного розвитку як поступового переходу від реалізації адаптаційної складової (удосконалення та пристосування до вимог індустріально розвинутих країн світу вітчизняної промислової бази) до реалізації проривної складової (постіндустріалізація економіки, подальший розвиток сфери послуг та інформації, формування, оптимізація і капіталізація наукомісткого високотехнологічного сектору та, як наслідок, зростання якості життя населення, рівня доходів, гарантії зайнятості та соціальної захищеності) (рис. 1).

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наступним етапом після досягнення максимального рівня адаптації вітчизняного промислового виробництва світовим нормам є становлення наукомісткого високотехнологічного сектору і досягнення його максимальної капіталізації.

Формування і капіталізація наукомісткого високотехнологічного сектору дозволить нашій країні використовувати нецінові фактори конкурентоспроможності, які засновано на новизні, якості, наукоємності – шляхом реалізації інноваційних чинників розвитку та поступового формування п'ятого і шостого технологічних укладів. Згодом це дасть можливість виходити на світові ринки, експортуючи продукцію з високим рівнем обробки, та нарощувати частку технологій у експорті.

Однією з об'єктивно необхідних передумов динамічного розвитку інноваційної сфери в Україні та капіталізації її наукомісткого сектору є державне фінансування. Проте, якщо проаналізувати структуру джерел фінансування технологічних інновацій у національній економіці, видно, що станом на 2007 рік питома вага у ній бюджетних коштів становить лише 1,3%, тоді як власних – 73,7%, іноземних інвесторів – біля 3% [14]. Однак за період 2000–2007 років питома вага державного фінансування зростала 0,4% до вказаних 1,3%, сягнувши свого максимального значення у 2003 році – 3% [там само]. Частка ж іноземних інвестицій у загальній сумі витрат на фінансування технологічних інновацій за період 2000–2007 років впала з 7,6 до 3% [там само]. Загальна ж сума витрат на фінансування технологічних інновацій за даний період істотно зросла: з 1757,1 до 10850,9 млн. грн., тобто у 6 разів [там само].

Треба зауважити, що останнім часом участь держави у фінансуванні технологій стрімко зменшується: до 70% наукових витрат у розвинутих країнах здійснюється не бюджетним, а приватним сектором, залишаючи за державою тільки освіту і фундаментальні дослідження [5 с. 33]. В Україні ж ринкові відносини ще не настільки розвинуті, щоб залишати інноваційний розвиток без нагляду держави. Так, якщо проаналізувати дані рис. 2, стає очевидним, що у

Фінляндії, Нідерландах, Швеції, Японії і США витрати урядів на дослідження і розвиток займають ліву частину ВВП.

Однак, якщо поглянути на наступну діаграму, стає очевидним, що витрати компаній на дослідження і розвиток суттєво випереджають державні асигнування. У Швеції вони майже втричі перевищують обсяги ВВП, у США – вдвічі (рис. 3). Практика США свідчить, що комерціалізація інновацій виявляється найбільш ефективною завдяки формуванню саме університетських інноваційних дочірніх компаній через їхню більшу орієнтованість на комерціалізацію продукту [17].

У розвинених країнах світу інвестиції венчурного капіталу у високотехнологічні фірми є активним інструментом науково-технічного та інноваційного розвитку і займають від 25,7% ВВП у Великій Британії та 20,4% у Швеції до 6,8% ВВП у Данії [5]. Саме завдяки активному розвитку венчурного підприємництва сьогодні на світовому ринку компаніями-лідерами у комп'ютерному бізнесі є DEC, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intel. Розвиток вітчизняного венчурного фінансування, корпоративного управління та стратегічного менеджменту має бути обов'язково поєднаний із розвитком виробничої і фінансової інфраструктури (в тому числі залученням широкого кола інституційних інвесторів), системи кредитування і страхового ринку тощо.

Формуванню і капіталізації наукомісткого високотехнологічного сектору національної економіки сприятиме активна участь України у міжнародному трансфері технологій, створенні світової науково-інноваційної інфраструктури; здійсненні інновацій, що мають глобальний характер. Протягом останніх шести років кількість нововведень за закупленими Україною та діючими ліцензіями зменшилася у 4 рази; у 3,7 раза скоротилася кількість підприємств, які використовували закуплені іноземні ліцензії [2].

Важливим якісним індикатором розвитку наукомісткого сектору є ступінь впровадження інновацій на промислових підприємствах. Аналізуючи статистичні дані обсягів впровадження інновацій на промислових підприємствах, можна

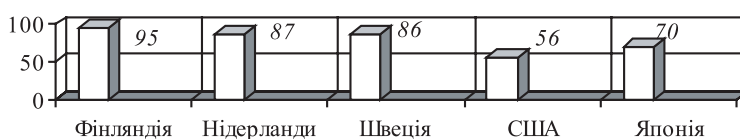


Рисунок 2. Питома вага державних витрат на дослідження і розвиток, % від ВВП у розвинутих країнах світу

Джерело: [5, с. 33].

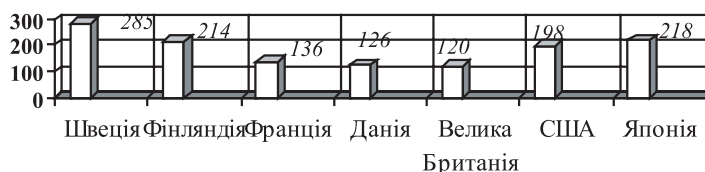


Рисунок 3. Витрати компаній на дослідження і розвиток, % від ВВП у розвинутих країнах світу

Джерело: [5, с. 33].

побачити, що апогейними тут були 2004–2005 роки, коли було впроваджено відповідно 1727 та 1808 нових технологічних процесів [14], причому частка маловідходних, ресурсозберігаючих технологій у загальній їх кількості становила відповідно 37,3 та 38,2% [там само]. Питома ж вага підприємств, що впроваджують інновації, з 2000 по 2007 рік зменшилася з відповідно 14,8 до 11,5% [там само]. У той же час за період 2000–2007 років кількість найменувань освоєних інноваційних видів продукції скоротилася у 6 разів, з відповідно 15323 до 2526, сягнувши свого максимального значення у 19484 у 2001 році. Частка реалізації інноваційної продукції у її загальній кількості по промисловості залишилася майже на незмінному рівні: 6,8% у 2001 році та 6,7% у 2007 році [там само].

На наш погляд, окрім державного і корпоративного фінансування, участі України в міжнародному трансфері технологій, міжнародному науково-технічному співробітництві, капіталізація високотехнологічного сектору стане можливою через запровадження у дію таких механізмів: 1) інтеграції існуючих підприємств у холдинги, спроможні інвестувати у створення науково-технологічних виробництв і доведення їхньої конкурентоспроможності до світового рівня; 2) формування навколо цих холдингів малого і середнього науково-виробничого бізнесу з метою адаптації нових підприємств до технологічних вимог холдингів та налагодження ефективного механізму дифузії інновацій; 3) створення прибуткової та довготривалої зовнішньоекономічної кон'юнктури, що запровадить процеси монетизації і капіталізації національної економіки; 4) перетворення заощаджень на інвестиції та їхнє спрямування на глибоку модернізацію продуктивних сил і створення нових високотехнологічних робочих місць; 5) зростання капіталізації банківської системи з метою довгострокового партнерства з промисловими підприємствами. Сьогодні це ускладнює світова фінансово-економічна криза, адже капіталізація банківської системи потребує стабільності валютного курсу, рівня інфляції, тарифів природних монополій, податкового, митного регулювання, що дозволить вітчизняним підприємствам знизувати витрати, пов'язані з ризиками використання високих технологій; 6) функціонування технологічних інкубаторів і технополісів, які займаються консалтинговою діяльністю щодо створення нових прибуткових високотехнологічних підприємств.

Ще одним перспективним питанням розвитку національної системи є розвиток сектору наукомістких послуг, що має реалізовуватися поступово, за конкретними напрямками перетворень: системним, технологічним та структурним. Системний напрям дозволяє розглядати такі перетворення як систему взаємопов'язаних елементів: Інтернету, інформатики, мобільного зв'язку та електронної комерції – і має реалізовуватися через процеси інтеграції (входження до глобальних телекомунікаційних та інформаційних мереж), персоналізації (забезпечення кожного абонента персо-

нальним номером та доступом до телекомунікаційної та інформаційної мережі в будь-якій точці світу), конвергенції зв'язку та інформатики, а також телекомунікаційних та інформаційних служб і послуг. На цьому напрямі перетворень має виконуватися принцип інтелектуальності – підвищення інтелекту телекомунікаційних та інформаційних мереж, систем і терміналів (забезпечення зростаючого рівня функціональних і операційних можливостей, підвищення рівня управління і якості). Технологічний напрям перетворень сектору наукомістких послуг дозволяє реалізовувати тут досягнення світового технологічного прогресу і має здійснюватися за принципами широкополосності; мультимедійності; динамізму зростання нетелефонного трафіку, інтеграції різного роду терміналів, у тому числі персональних комп'ютерів в єдиний інтегральний термінал абонента; забезпечення високої якості телекомунікаційних та інформаційних послуг як їхнього базового параметру. Структурний напрям перетворень має досягти довгострокової мети демонаполізації телекомунікаційного та інформаційного ринку, створення тут конкурентного середовища.

В умовах глобалізації як ніколи зростає роль інтелектуального капіталу та його фінансування з боку держави та підприємницького сектору. Фінський економіст Ю. Енгештрем запропонував модель «зав'язування вузлів технологічних змін», яка дозволяла відстежувати та зіставляти витрати на впровадження нових рішень у виробництво [18, р. 29]. Застосуємо цю модель у випадку, коли зміна в інноваційних рішеннях спричиняє необхідність підготовки нового фахівця, як-то менеджер чи науковець, тобто спробуємо перенести цю модель на людину, замінюючи в ній витрати на впровадження технологічного рішення на витрати держави на підготовку фахівця. Отже, економічно обґрунтовані інвестиції держави в інтелектуальний капітал мають, на нашу думку, визначатися сумою виважених з точки зору їх ефективності витрат держави на підвищення науково-технологічного рівня виробництва lp , освіту led , кваліфікацію–перекваліфікацію lq , покращення добробуту людей lw , а також інформаційне забезпечення та інформаційні можливості li . Крім того, до цих інвестицій слід віднести, по-перше, витрати держави на організацію такого інвестиційного процесу на підприємствах – корпоративне фінансування lc . Через різного роду податкові преференції держава повинна усіляко заохочувати ті підприємства і організації, які забезпечують безперервне навчання своїх фахівців, а також створюють нові робочі місця. По-друге, такі інвестиції мають включати і витрати держави на подолання існуючої кризи у сфері соціального капіталу ls (3):

$$I = lp + led + lq + lw + li + lc + ls. \quad (3)$$

Отже, державні інвестиції в інтелектуальний капітал мають створити сприятливе фінансове середовище з належною інституційною структурою, яка забезпечить підвищення капіталізації високотехнологічних виробництв як кінцевого результату функціонування національної інноваційної

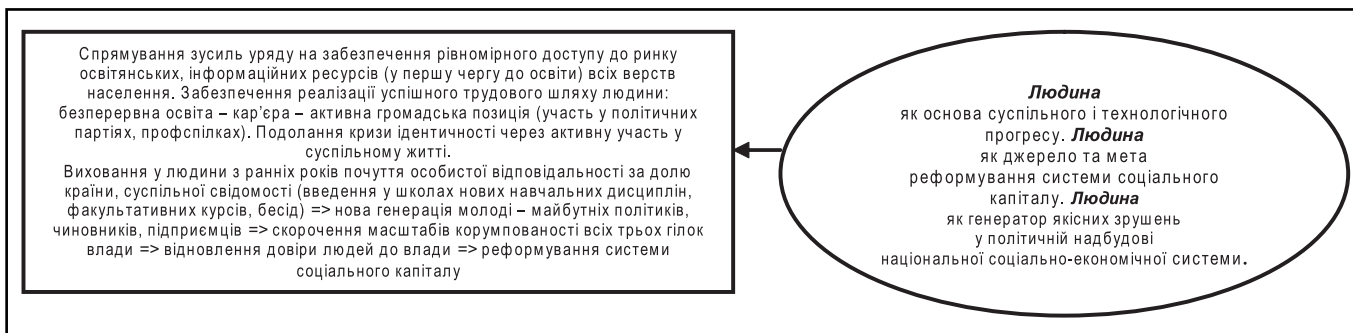


Рисунок 4. Мета і принципи реформування системи соціального капіталу

системи. Неодмінною умовою таких капіталовкладень є оптимізація професійно–кваліфікаційної структури працівників, тобто її орієнтація на потреби ринку (рис. 4).

В умовах глобалізації відбувається суттєве скорочення соціальних витрат. Це пояснюється, на нашу думку, активізацією лібералізації ринків капіталу та розширенням масштабів припливу прямих іноземних інвестицій (рис. 5).

З іншого боку, прями іноземні інвестиції можна розглядати і як чинник скорочення масштабів бідності приймаючої країни. Лібералізація фінансових ринків та розширення. Держава в умовах глобалізації і соціалізації світогосподарських зв'язків має розв'язати проблему стагнації соціальних зв'язків, «які використовуються для інформації, навчання, формування правил поведінки та репутації, заснованих на порядності, надійності... дотриманні загально визнаних морально–етичних цінностей» [1, с. 295], розвитку людини у напрямі конвергенції з усіма [16, с. 269]. Крім того, національна економіка потребує докорінної перебудови існуючої системи соціального капіталу з метою відновлення взаємної довіри учасників трудового процесу, довіри громадян країни до урядовців і політиків, забезпечення рівного доступу до освіти, знань та масштабів притоку прямих іноземних інвестицій в умовах глобалізації на рівень життя в Україні впливає дwoяко: з одного боку, експансія ТНК у національний ринок праці посилює небезпеку послаблення економічної безпеки і скорочує бюджетні витрати на соціальні програми до рівня, що не перевищує грошових надходжень, що було урізано через податкові преференції та пільги для інноваційних підприємств; з іншого ж боку, прями іноземні інвестиції сприяють трудомісткому економічному зростанню та через створення нових робочих місць знижують рівень бідності.

Іноземні інвестиції приводять до градації в оплаті праці, тобто більш кваліфіковані працівники отримують вищу заробітну платню та ширші можливості для професійного зростання (навчання на бізнес–тренінгах тощо) за місцем роботи. Зростання продуктивності праці позитивним чином впливає на стан добробуту країни. Прямі іноземні інвестиції в умовах глобалізації не тільки забезпечують ширші можливості професійного зростання, а й стають надійним джерелом отримання і поширення нового технологічного знання [4].

Іноземні капітальні вкладення в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків стають значимим джерелом фіскального доходу населення України. Шляхом оподаткування іноземних інвестицій стає реальним зростання бюджетних доходів, приріст яких може бути використано на фінансування соціальних програм та програм боротьби з бідністю (рис. 6, 7).

З іншого боку, часто ці компанії можуть фокусувати свою діяльність тільки на статичних порівняльних конкурентних перевагах України (за логікою відомої моделі OLI–переваги), таких як переваги володіння, дислокації: багаті природні ресурси, дешева робоча сила, вигідне законодавство, зокрема, трудове, податкове тощо, – які дають короткострокову ефективність і гальмують процес реалізації довгострокових цілей філіалів ТНК. Серед останніх – підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць, зростання заробітної плати та рівня життя.

Для досягнення позитивної соціально–економічної реалізації прямих іноземних інвестицій в українській економіці потрібно перетворювати статичні її переваги на динамічні, або переваги інтерналізації. Спеціалізація на різних сегментах систем міжнародного виробництва може давати різні вигоди і відкривати різні перспективи зростання конкурентоспроможності.

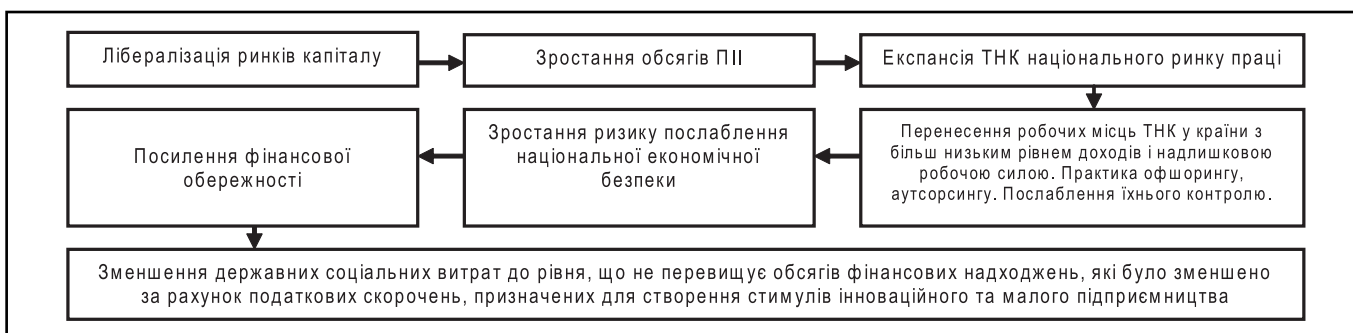


Рисунок 5. Причини зменшення соціальних витрат держави в умовах глобалізації

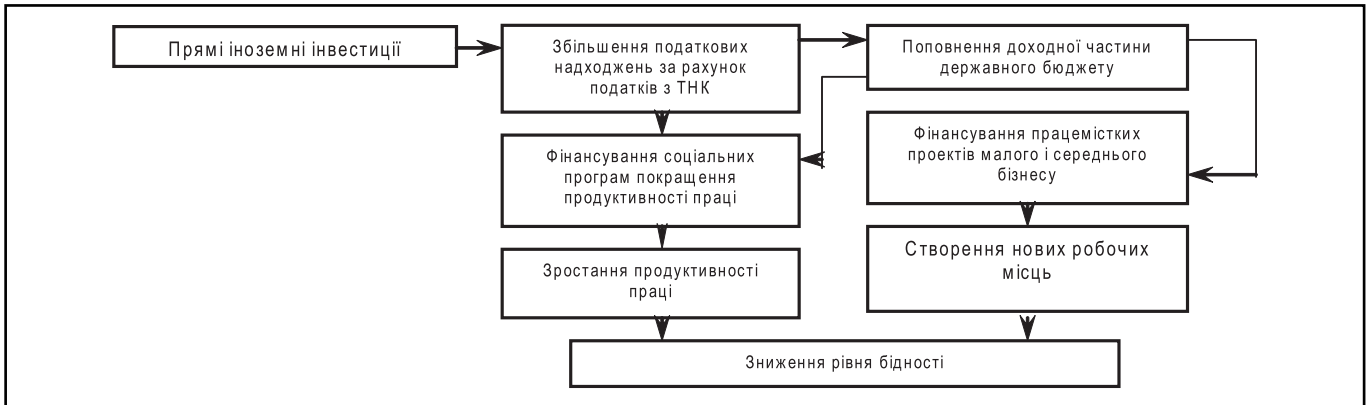


Рисунок 6. Вплив оподаткування підприємств з прямими іноземними інвестиціями на рівень бідності в Україні

Спеціалізація на трудомістких сегментах, навіть у випадку високотехнологічного експорту найчастіше має обмежені вигоди, практично не зачіпаючи національну економіку. По мірі зростання заробітної плати така конкурентна перевага, як дешева робоча сила, втрачається.

З метою всебічного аналізу якісних змін у трудовому процесі, і відповідно зайнятості населення в умовах впливу глобалізації, потрібно дослідити його структуру. На нашу думку, доцільно у структурі трудового процесу виділяти геоекономічний, організаційний і соціально-професійний рівні. У світлі геоекономічної структури зайнятості слід згадати про появу і експансію ТНК, що супроводжувалася бурхливим розвитком інформаційних і фінансових мереж, що прискорювало формування зв'язків по всьому світу. Одночасно відбувалося прискорення і виробничих потоків, які ущільнювали процеси руху продукту із стадії розробки до споживання, роблячи тим самим потік нововведень більш щільним. Зсув просторових кордонів здійснювався одночасно із зсувом часових параметрів. Зайнятість у виробничих галузях починає знижуватися, поступаючи сфері послуг, але продуктивність праці при цьому суттєво зростає завдяки її наукоємності. Гнучкість і швидкість технологічних змін потребує трансформації організаційної структури зайнятості. Жорсткі рамки організацій з фіксованою адміністративною структурою поступаються місцем мобільним і гнучким робочим групам, у яких не організаційний, а саме ідейно-проективний фактор є системоутворюючим. При цьому робоча група може формуватися на різних територіях, у різних організаціях, галузях і складатися з різних категорій працівників, що виконують різні функції. Отже, локалізація робочих груп не су-

перечить глобальним зрушенням і має мережевий характер – це мобільні мережі з горизонтальною структурою і різноманітністю ідейних центрів. Соціально-професійна структура трудового процесу також стає все більш дифузною. Насамперед це відбилося на зміні чисельності і функціоналу різних професійних груп, передусім працівників робочих спеціальностей: майже 40% скорочення за останні 50 років. Поступово категорія «клас», «страт» перестає відображати реальні соціальні відносини у суспільстві [21, р. 78].

Поряд із переструктуруванням страту найманих робітників спостерігається і формування нової еліти, так званого страту постіндустріального суспільства. Постіндустріальне суспільство людей складається з тих, хто має інформацію про виробничі процеси і механізми суспільного прогресу, а також впроваджує знання, професійний досвід у виробничі процеси. Так, зокрема, В. Іноземцев вказує на посилення останнім часом процесів поляризації суспільства на автономну еліту (власників вже не матеріальних, а інформаційних ресурсів) і представників нижчих прошарків [6]. При цьому середній клас, що складав основу суспільства, поступово розмивається, оскільки розмивається система гарантій і стабільності характеру праці і споживання. Все це призводить до кризи ідентичності людини в сучасному суспільстві. Важливим механізмом трансформацій тут стає поява робітника з новим типом ідентифікації – власника інформаційного ресурсу – індивідуалізованого і «активного» типу працівника, який має гнучкість, яку потребує сучасний ринок праці і умови зайнятості, готовий до постійного самонавчання і пошуку нових можливостей для самореалізації. Натомість, з іншого боку, динамічні зміни у сучасному інформаційному суспільстві формують і

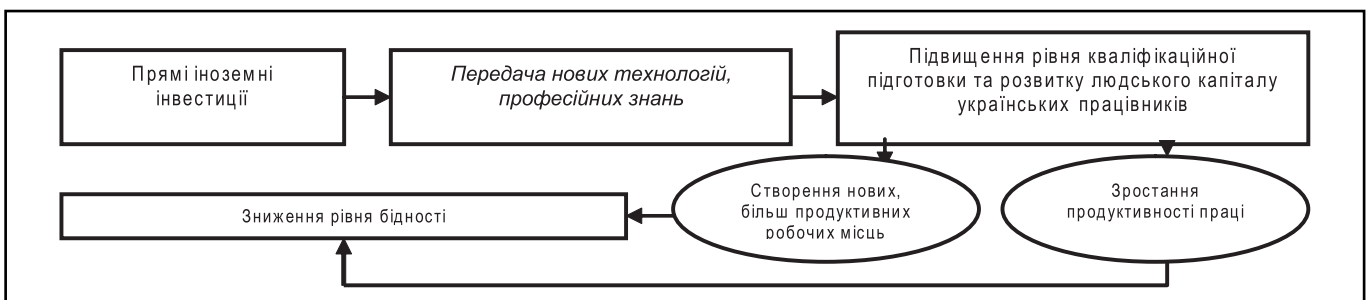


Рисунок 7. Вплив прямих іноземних інвестицій на рівень бідності

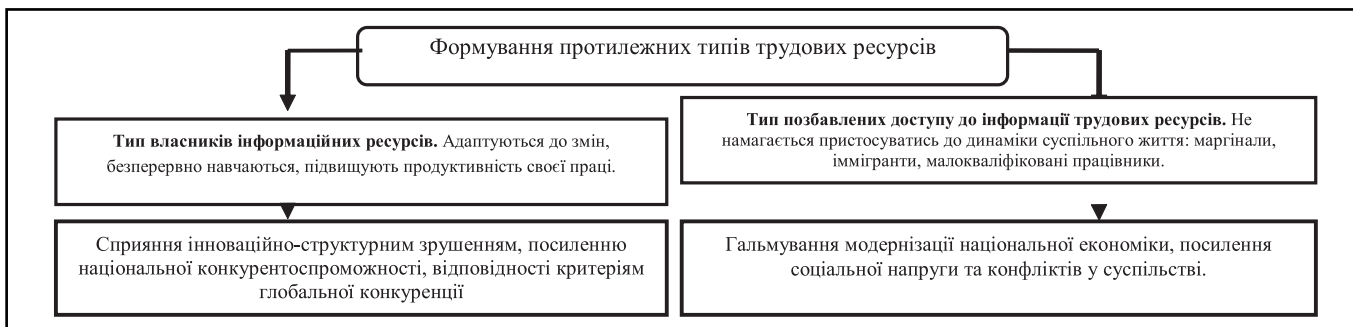


Рисунок 8. Формування поляризованих типів трудових ресурсів в умовах глобалізації

«пасивний» тип, який не намагається пристосуватися до нових умов і має обмежений (або взагалі не має) доступ до інформаційних ресурсів: малокваліфіковані робітники, маргінали, іммігранти тощо – які здатні гальмувати модернізаційні процеси в економіці (рис. 8).

Однак наслідування та заохочення практики формування рефлексивного типу працівників в умовах інформаційного суспільства та експансії корпоративного капіталу являє собою, з іншого боку, небезпеку втратити національну, культурну ідентичність народу, послабити його духовний розвиток та роль історичного надбання. Цьому запобігає реалізація Конвенції про охорону нематеріальної культурної спадщини [11]. Тому не потрібно ототожнювати інформаційне суспільство із суто його інформатизацією [15], а створювати всі сприятливі умови для всебічного розвитку людської особистості та її розумових здібностей як головного чинника суспільних зрушень.

Стосовно самої освіти потрібно поєднувати у ній наукову фундаментальність і сукупність практичних навичок маневреного розв'язання вузькопрофільних завдань у сфері наукомістких послуг, стратегічного менеджменту, інжинірингу, інформаційних технологій, інноваційного бізнесу, права тощо, а також заохочення функціонування соціополісів у країні.

Глобалізація визначає і соціальну стратифікацію суспільства за рівнем доходів. Залежно від страту, роль держави полягає у реалізації певних пріоритетів. Так, мова йде про забезпечення стабільності законодавства, посиленні захисту прав власності, розвитку системи соціального страхування, формуванні національної системи поширення інформації (для еліти); створення ефективних за оплатою праці робочих місць, удосконалення системи кваліфікації–перекваліфікації робітників відповідно до вимог часу, політику «вирівнювання» заробітної плати, підтримку умов для розвитку малого підприємництва, захист прав власності, зміцнення соціальної і економічної незалежності (для середнього класу); підвищення рівня соціальних гарантій, оплати праці, соціальної підтримки, збереження безоплатності базових соціальних послуг з охорони здоров'я та освіти (для малозабезпечених верств); забезпечення реалізації елементарних умов життя, розширення діяльності соціальних служб, безоплатних закладів харчування (для маргінальних груп).

Механізм політики зайнятості в умовах глобалізації має складатись, на нашу думку, з комплексу інструментів фіскальної, бюджетної, експортно–імпоротної, інвестиційної, міграційної, науково–освітньої і кадрової політики, а також політики доходів, і включає в себе адміністративні, організаційні, правові і програмні заходи. Інструменти фіскальної політики містять надання податкових пільг і пільг щодо виплат у соціальні фонди за різними видами діяльності – для збереження існуючих і створення нових робочих місць, стимулювання професійної освіти; податкові преференції малому та інноваційному підприємництву.

Інструменти бюджетної політики включають пряме фінансування програм з безробіття з бюджетів всіх рівнів та позабюджетних фондів, а також субсидій, субвенцій і дотацій на такі цілі. До експортно–імпоротної політики відноситься зменшення митних ставок на імпорт технологій – для подальшого його заохочення і збільшення кількості робочих місць. Інвестиційна політика включає регулювання рівня прямих іноземних інвестицій: до певного значення вони розширюють робочі місця, великі ж їх обсяги захоплюють вітчизняні підприємства з подальшим скороченням робочих місць. Також це розширення внутрішніх інвестицій у підприємствах, що здатні створити нові робочі місця. Політика доходів має включати поступове підвищення питомої ваги оплати праці у ВВП відповідно до її продуктивності, та скорочення у ньому питомої ваги прибутків, на зразок розвинутих країн, відновлення відтворючої і стимулюючої функції заробітної плати. До науково–освітньої і кадрової політики відноситься підвищення інтелектуально–кваліфікаційного рівня трудових кадрів відповідно до світових норм, підтримка служб зайнятості з працевлаштуванням випускників ВНЗ. Міграційна політика має містити автоматизований облік іноземних трудових мігрантів, наявність податкових, кредитних пільг для мігрантів, хто використовує заощадження для інвестування в Україні.

Висновки

Таким чином, глобалізація докорінним чином трансформувала традиційні механізми державної політики, принципово новим чином визначає напрями сучасного національного соціально–економічного розвитку, в основі якого – пріоритет формування інноваційного наукомісткого сектору (на базі вико–

ристання знань, інтелекту та інформації) та зростання якості життя населення, гарантій зайнятості і стабільності.

Література

1. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія / В.Д. Базилевич: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. – К.: Знання-Прес, 2007. – 720 с.
2. Баляснікова Є.В. Передумови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / Є.В. Баляснікова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №10. – С. 131–136.
3. Гальчинський А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи / А.С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 309 с.
4. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Голощапова О. Ринок інноваційних технологій в Україні: вивчення світового досвіду з метою його застосування у сучасних умовах / О. Голощапова // Економіст. – 2007. – №2. – С. 32–35.
6. Иноземцев В.Л. За пределами экономического сообщества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia, 1998. – 640 с.
7. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Нортон Дейвид Д. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
8. Касабова І.А. Переваги та потенційні можливості глобалізаційних процесів для економіки України / І.А. Касабова // Теорії мікро-макроекономіки. – 2005. – Вип. 21. – С. 84–87.
9. Колесник Ю.В. Структурно-логіческая модель інноваційно-сбалансованої системи регулювання економіки / Ю.В. Колесник // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11(53). – С. 32–41.
10. Колодко Г. Глобалізація і перспективи розвитку постсоціалістичних країн / Гжегож Колодко. – К.: Основні цінності, 2002. – 244 с.
11. Конвенція про охорону нематеріальної культурної спадщини. – Від 17 жовтня 2003 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
12. Марк Г. Браун. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения: Електронний ресурс. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2007/mech/tsunikova/library/9.htm>
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про міжнародну технічну допомогу». – Від 15 лютого 2002. – №153.
14. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Консультант, 2008. – 571 с.
15. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: [ред.: В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк]. – К.: Фенікс. – 2007. – Т. 3. – (Економіка знань – модернізаційний проект України; т. 1).
16. Т. де Шарден. Феномен человека. Вселенская месса / Тейяр де Шарден. – М., 2002.
17. Федулова Л. Розвиток національної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України, 2005. – №4. – С. 35–47.
18. Engestrem Y. Learning by expanding / Y. Engestrem. – Helsinki, 1975.
19. Legrain Ph. Open World: The Truth about Globalization / Ph. Legrain. – L., 2003.
20. Nye J. S. The Paradox of American Power / J. S. Nye. – Oxford; N. Y., 2000.
21. Riesman D. Leisure and Work in Post-Industrial Society. Mass Leisure / D. Riesman. – Glencoe, 1958.
22. Robertson R. Mapping the Global Condition: Globalization as a central Concept / R. Robertson // Global Culture. Ed. by M. Featherstone. – London, 1990.
23. Therborn G. Globalizations: Dimensions, Historical Waves, Regional Effects, Normative Governance / G. Therborn // Intern. Sociology. 2000. Vol. 15 (2).
24. Weiss L. The Myth of the Powerless State / L. Weiss. – Ithaca, 1998.

Ю.В. ТЮЛЕНЕВА,

аспірантка, асистентка кафедри, Національний технічний університет України «КПІ»

Карта ризиків підприємницької діяльності як основа організаційно-економічного механізму управління ризиками

У статті пропонується узагальнення категорії «ризик підприємницької діяльності». Проводиться аналіз класифікаційної бази ризиків підприємницької діяльності. На основі проведених досліджень автором пропонується карта ризиків підприємницької діяльності. Основою класифікації та систематизації ризиків підприємницької діяльності є джерело генерування ризиків.

В статтю пропонується обобщение категории «риск предпринимательской деятельности». Проводится ана-

лиз классификационной базы рисков предпринимательской деятельности. На основе проведенных исследований автором предлагается карта рисков предпринимательской деятельности. Основой классификации и систематизации рисков предпринимательской деятельности является источник генерирования рисков.

Постановка проблеми. Стійке функціонування тієї чи іншої економічної системи, в тому числі будь-якого суб'єкта підприємництва, вироблення та прийняття у ній надійних

рішень, передбачає оцінку та облік щонайменше основних провідних ризиків. Суб'єктивно існує безліч розпізнаних ризиків та гіпотетична сукупність не ідентифікованих, але таких, що реально існують, а також нових ризиків, що виникають в підприємницькій діяльності. В Україні в умовах становлення ринкових відносин кількість та розмаїття ризиків зростає і має певну специфіку. Для того щоб підприємці мали можливість кращого уявлення ситуації, що склалася, або могли передбачити зміни для забезпечення стабільності підприємств, формується карта ризиків. Тобто систематизуються ризики, які притаманні даній конкретній системі. Відповідно, така систематизація ризиків має бути відкритою, тобто будуватися таким чином, щоб мати можливість постійно поповнюватися новими ризиками та сукупністю ризиків, а також погоджувати їх між собою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню, дослідженню ризиків підприємницької діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених – науковців–ризикологів. Аналізу категоріального апарату науки ризикології присвячують свої дослідження І.А. Бланк, В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов, Ф.Х. Найт [1–3]. Систематизація існуючих ризиків проводиться в роботах Н.І. Машини, І.Ю. Івченко, В.В. Черкасова, В.В. Вітлінського, П.І. Верченко [4–7].

Процес ефективної систематизації ризиків підприємницької діяльності (тобто побудови карти ризиків) відповідного суб'єкта підприємництва, стримується відсутністю цілісної економічної теорії ризику (ризикології), відсутністю чіткого трактування сутності категорії ризику підприємницької діяльності.

Мета статті полягає у розкритті категорії «ризик підприємницької діяльності», систематизації наявних ризиків підприємницької діяльності в єдину карту ризиків із метою покращення процесів управління ризиками.

Викладення основного матеріалу. Аналіз у досліджених роботах [1–7], що присвяченні вивченню ризиків підприємницької діяльності, єдиного трактування даної категорії не дає [8]. Як парадоксально це не виглядає, визначення категорії «ризик підприємницької діяльності», що розкриваються у багатьох наукових роботах, практично не сформували загальної, узгодженої та визнаної дефініції. Ризик на рівні підприємства характеризується як потенційно можлива небезпека, яка загрожує його життєздатності, і виражена або в імовірності втрат ресурсів, або недоодержанні очікуваних прибутків у порівнянні з варіантом, який розраховано на раціональне використання ресурсів при конкретному виді діяльності.

Важливість чіткого трактування категорії «ризик підприємницької діяльності» обумовлена впливом її на реальні економічні об'єкти різного рівня: від прийняття ініціативного рішення підприємцем–початківцем про відкриття власної справи до світового фінансового ринку.

Розглянутий досвід дефініції категорії «ризик підприємницької діяльності» відображає неоднозначність, різнома-

ніття і перевагу емпіричного підходу. Критерії, що становлять сутність категорії і форми ризику підприємницької діяльності, мають різноманітні та відмінні прояви, так що складно знайти безпосередні понятійні конструкції, що узагальнюють усе це різноманіття.

Вимагається більш глибокий, методологічно фундаментальний підхід для виявлення у категорії «ризик підприємницької діяльності» загального змісту. Автором даного дисертаційного дослідження зроблена спроба лише узагальнити наявні визначення через подолання деяких недоліків, зазначених [8]. Ризик притаманний підприємству і є невід'ємною частиною його економічного життя, оскільки підприємство – це діяльність на власний ризик з метою отримання прибутку. Тобто визначення має містити обидва наслідки: прибуток та втрати.

Також ризик підприємницької діяльності має об'єктивний та суб'єктивний аспекти. Суб'єктивний аспект відображається у вигляді підприємця, який приймає рішення. Об'єктивний аспект полягає в тому, що ризик підприємницької діяльності пов'язаний із реальними процесами в економіці, з наявністю факторів, існування яких в кінцевому рахунку не залежать від дії підприємця.

Отже, автором запропоноване таке трактування категорії. Ризик підприємницької діяльності – це економічна категорія, яка відображає результат реалізації обраного рішення в ситуації неминучого вибору у ході виробничо–господарської діяльності підприємства, враховуючи вірогідність успіху, невдачі і відхилення від поставленої цілі, причому всіх трьох наслідків у сукупності.

Визначення категорії «ризик підприємницької діяльності» є основним кроком для подальшого руху в цьому напрямі, воно є базою для успішної діяльності у сфері управління ризиками підприємницької діяльності.

Наявність чіткого уявлення про сутність даної категорії дозволяє сформувати систему ризиків, яка притаманна конкретному підприємству. Система ризиків є ніщо інше, як класифікація ризиків або карта ризиків. Саме класифікація ризиків визначає ефективність організації управління ризиками підприємницької діяльності.

Під класифікацією ризиків слід розуміти розподіл ризиків на конкретні групи за визначеними ознаками для досягнення поставленої мети. Науково обґрунтована класифікація ризику дозволяє чітко визначити місце кожного ризику в загальній системі. Вона дозволяє створити можливості для ефективного застосування відповідних методів, способів управління ризиками. Кожному ризику відповідає своя система управління.

Карта ризиків для суб'єктів підприємництва в загальному вигляді може будуватися на основі заздалегідь проаналізованого асортименту потенційних та наявних ризиків для суб'єктів підприємництва. Достатньою умовою є відповідність класифікації завданням та критеріям оцінки та управління ризиками, що випливають із цілей функціонування

підприємства. Карта ризиків мусить бути не лише змістовною (тобто такою, що відображає минуле, сучасне і майбутнє підприємства з приводу ризиковості), а й прагматичною (така карта є доцільною лише в тому випадку, коли з неї логічно випливають методи оцінки та управління ризиками: зовнішні ризики можуть бути лише враховані в діяльності підприємства, а на внутрішні може бути здійснений вплив шляхом їх вивчення і мінімізації, а в деяких випадках можлива і їх ліквідація) та відображати можливі сценарії розвитку ризикового аспекту підприємництва даного суб'єкта.

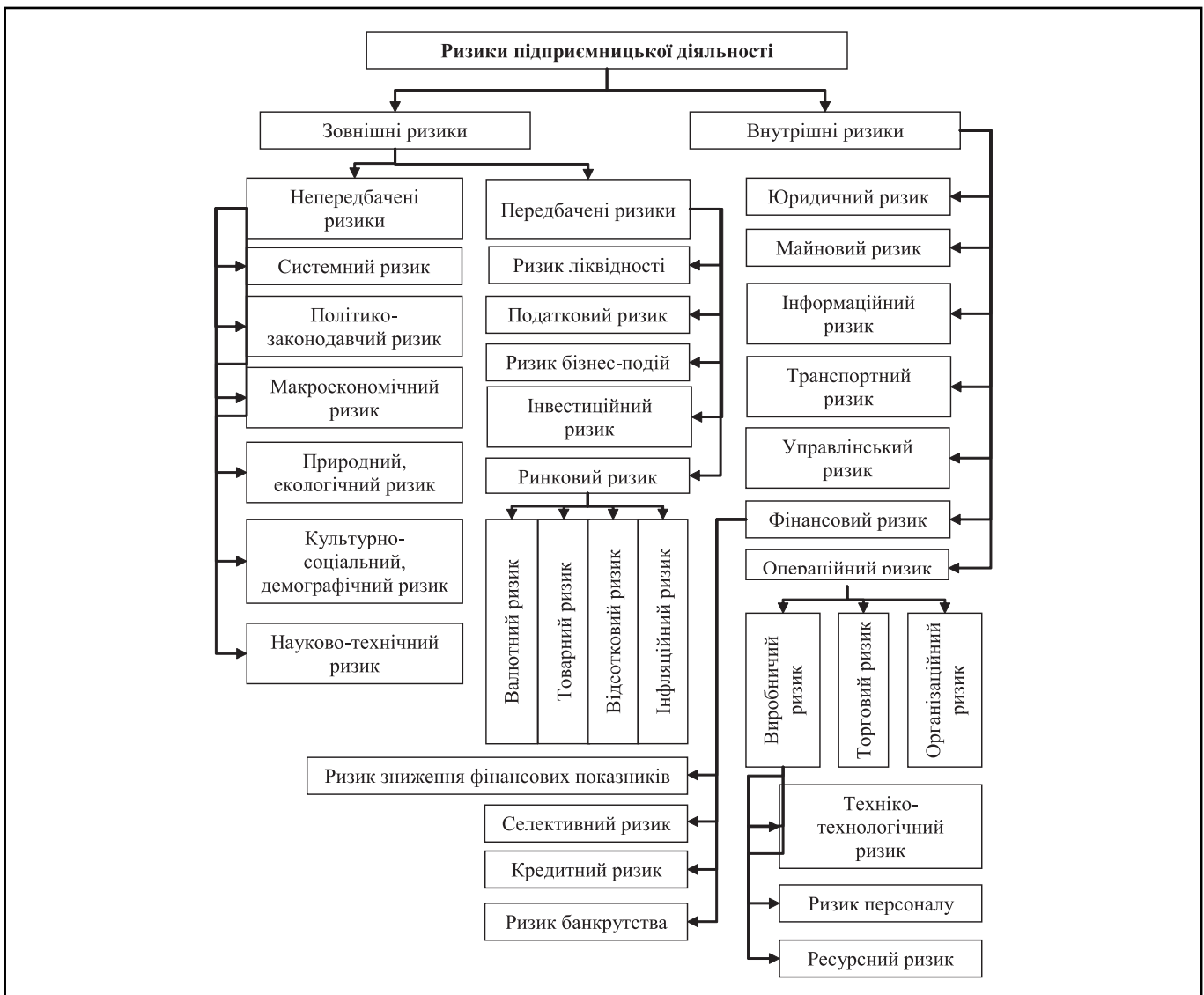
Також карта ризиків підприємницької діяльності має задовольняти ще таким критеріям, як прийнятність (тобто карта ризиків мусить сприяти подальшому управлінню ризиками та їх контролю), комплексність (має відображати всі наявні ризики шляхом їх поділу чи укрупнення). Ризики мусять бути деталізовані, але не роздрібнені, створювати оптимальний інформаційний простір для подальших операцій над ними.

Для виконання поставлених завдань та досягнення поставленої цілі автором було систематизовано існуючі групи

ризиків підприємницької діяльності (див. рис.) з урахуванням спробованих часом підходів і логічного аналізу [9].

У поданій системі запропонований звичний поділ ризиків на групи зовнішніх та внутрішніх ризиків, що є звичним для існуючих класифікацій ризиків. Такий поділ створює можливість застосування методів управління ризиками підприємницької діяльності залежно від джерела їх формування. Але поділ ризиків підприємницької діяльності на зовнішні та внутрішні не спростовує механізмів визначення оптимальних методів управління ними. Значна частина зовнішніх факторів не лише некерована, а й невідома на рівні розгляду об'єкта дослідження, який спроможний лише ідентифікувати їх, але немає достатньої інформації та фінансів для вивчення та їх оцінки. Багато внутрішніх ризиків можна вважати лише керованими умовно, оскільки ті, що відносяться до системи керування та суб'єкта керування, не можуть у повній мірі розглядатися та керуватися ними.

Зовнішні ризики можна поділити на передбачені та непередбачені. До таких груп ризиків розробляються зовсім різ-



Класифікація ризиків підприємницької діяльності

ні підходи щодо управління ними. Внутрішні ризики підприємницької діяльності, тобто ризики, породжені самим підприємством, є в загальній своїй частині передбаченими, оскільки залежать від системи та її суб'єктів, а отже від їх діяльності і бездіяльності.

Групу зовнішніх передбачених ризиків складають ризики, які, як правило, носять місцевий характер, і які під впливом певних зовнішніх (міжнародних, глобальних) факторів виникають у розвитку економіки. Такі ризики насамперед залежать від розвитку економіки конкретної країни, регіону чи області і мають місце безпосередньо в ній.

Одними з суттєвих ризиків даної групи є податковий ризик, ризик бізнес-події та ринковий ризик.

Податковий ризик пов'язаний зі зміною податкової політики країни (податкового механізму, розміру податкових ставок, видів податків тощо). Даний ризик охоплює неоднозначність тлумачення законів платниками податків і податковим органом; некоректне виконання податкових зобов'язань, помилки в податковому обліку чи податковому плануванні, невизначеність у застосуванні податкових законів у різних обставинах, зміна податкового законодавства. Даний ризик повністю залежить від політики держави і може бути віднесений до групи політико-законодавчих ризиків. Але на відміну від останніх вони є передбачуваними, їх виникнення пов'язане з приходом тієї чи іншої політичної партії, формуванням зовнішньоекономічних відносин країни, розглядом та затвердженням законів, постанов та інших нормативно-законодавчих документів.

Ризик бізнес-події – це ризик репутації та невідповідності планової реалізації прийнятих рішень порівняно з фактичним станом речей. Ризик репутації – це ризик нанесення шкоди репутації підприємства або формування репутації, яка не відповідає змінам соціально-культурного сприйняття.

Ринковий ризик – це зміна значень параметрів ринку (відсоткової ставки, курсу валют, цін цінних паперів і інших товарів), кореляції між різними параметрами ринку та мінливістю (волатильністю) цих параметрів. Ринковий ризик може бути поділений на групи:

- валютний ризик;
- товарний ризик;
- відсотковий ризик;
- інфляційний ризик.

Валютний ризик – зміна фінансових надходжень та/або вартості активів та пасивів, що розміщені у валюті, в результаті коливань курсу валюти.

Товарний ризик – вірогідність втрат у результаті несприятливих змін динаміки товарних цін, зміни якості товару, неспроможності або наявності певних труднощів у створенні та освоєнні виробництва товарів відповідної якості, що користуються попитом і спроможні виграти у конкурентній боротьбі.

Відсотковий ризик – зміна відсоткової ставки як на банківський відсоток, так і на цінні папери та інші похідні від них інструменти.

Інфляційний ризик – зміна вартості капіталу чи грошових збережень у результаті існуючих інфляційних коливань на ринку.

До групи зовнішніх непередбачених ризиків відносяться ризики, які носять глобальний характер, коли вони мають місце не лише в одній країні, та частково країновий характер, коли мають місце в одній країні.

Внутрішні ризики формуються під впливом внутрішніх механізмів, основних складових та елементів структури підприємства.

Серед внутрішніх ризиків особливо виокремлюються юридичний, інформаційний, управлінський та операційний ризики.

Юридичний ризик пов'язаний із документообігом, відповідністю внутрішніх документів вимогам юридичних нормативів та нормативів діловодства, наявністю відповідних документів; порушенням законодавчих та етичних норм та правил, а також іншим заходам, вирішення яких пов'язане із застосуванням юридичних аспектів.

Інформаційний ризик – це ризик, пов'язаний із втратами інформації, через витік інформації до конкурентів, технологічні збої в інформаційних системах підприємства, в каналах передачі інформації.

Управлінський ризик відображає вірогідні події, що пов'язані з шахрайством, неефективними рішеннями, неспроможністю прийняти швидкі та оперативні ризики керівництвом, відсутністю мотиваційних механізмів для стимулювання персоналу.

Операційний ризик полягає в тих помилках, які може зробити персонал, у збоях в комп'ютерних системах, у системах роботи підприємства.

Висновки

Карта ризиків підприємницької діяльності є основою ефективною політики, стратегії, системи управління ризиками суб'єктів господарювання. Але наявність в чистому вигляді карти ризиків для всіх суб'єктів господарювання не спростовує механізму управління ними.

На основі проведення статистичних досліджень та отриманні результатів аналізу діяльності суб'єктів господарювання можна легко скласти карти ризиків для суб'єктів малого, середнього та великого підприємництва з врахуванням тих факторів, які мають значний вплив на діяльність підприємств. При побудові карт ризиків підприємницької діяльності враховуються фактори, які їх генерують: внутрішні та зовнішні, – але необхідно також зважити і на те, що вплив одних ризиків може бути протилежним впливу інших ризиків.

Необхідно відзначити, що у малих підприємств інший набір, інший рівень та інша ієрархія ризиків, ніж у великих підприємств. Насамперед малі підприємства залежать від життєвого циклу товару, що випускається. Малий асортимент продукції, що випускається, чи послуги, що надаються, збільшує ризики підприємства, оскільки при погіршенні кон'юнктури підприємство зазнає погіршення фінансового стану.

Завданням отриманих карт ризиків підприємницької діяльності є попередня діагностика ризиків, визначення перспектив розвитку підприємства. Оскільки карта ризиків є методом аналізу портфеля (сукупності) ризиків підприємства, що дозволяє виявити їх взаємний зв'язок і взаємний вплив, тому допомагає на єдиній основі виявити схильність підприємства до ризику на всіх напрямках її діяльності; визначити критично важливі ризики, пом'якшити їх та забезпечити управління ними. У дану хвилину підприємство може підпадати під вплив одних груп ризиків, і управлінці можуть не враховувати наявність інших, оскільки сукупність ризиків не є постійною: одні з них проявляються та зростають, інші поступово зменшуються і майже зникають, треті поєднуються між собою, створюючи якісно нові ризики підприємницької діяльності.

Література

1. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.: рис. – (серия Библиотека финансового менеджера; Вып. 12). – ISBN 966–521–320–2.
2. Буянов В.П. Рискология: Управление рисками: Учеб. пособие / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.М. Михайлов / Московская академия экономики и права. – 2 изд., испр. и доп. – М.: Экзамен, 2003. – 382 с. – ISBN 5–94692–536–9.

3. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ; Центр эволюционной экономики / М.Я. Каждан (пер. с англ.). – М.: Дело, 2003. – 359 с. – (Серия «Современная институционально-экономическая теория»). – ISBN 5–7749–0306–0.

4. Машина Н.І. Економічний ризик: методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с. – ISBN 966–8278–85–2.

5. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.

6. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности: монография. – М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 1999. – 288 с. – ISBN 966–543–051–3.

7. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: Навчально-методологічний посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 293 с. – ISBN 966–574–019–9.

8. Тюленева Ю.В. Визначення категорії «ризик підприємницької діяльності» як основа ефективної діяльності підприємств / Ю.В. Тюленева // Економічний вісник НТУУ «КПІ». Збірник наукових праць. Випуск 6. – Київ: НТУУ «КПІ», 2009. – 454 с.

9. Підлісна О.А. Ризики господарської діяльності: проблеми класифікації і оцінки / О.А. Підлісна, Ю.В. Тюленева // Економічний вісник НТУУ «КПІ». Збірник наукових праць. Випуск 3. – Київ: НТУУ «КПІ», 2006. – 404 с.

Н.А. ПРЕМУДРА,
О.Ю. ФІЛОНЕНКО,

асистенти кафедри, Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України

Внутрішній і зовнішній аудит амортизації основних засобів у комунальних підприємствах України

Здійснено ретроспективний аналіз науково-практичних надбань щодо внутрішнього і зовнішнього аудиту в комунальній сфері та визначено їхню роль у соціально-економічному розвитку України. Акцентовано увагу на авторському трактуванні даної економічної категорії з метою поглиблення теоретико-методологічних засад її дослідження в комунальному секторі економіки.

Осуществлен ретроспективный анализ научно-практических достижений внутреннего и внешнего аудита в коммунальной сфере и определена их роль в социально-экономическом развитии Украины. Акцентировано внимание на авторском трактовании данной экономической категории с целью углубления теоретико-методологических основ ее исследования в коммунальном секторе экономики.

Постановка проблеми. Аудит основних засобів є актуальним питанням на сьогодні як для підприємств кому-

нальної власності, так і для інших підприємств, адже основні засоби є основою діяльності комунальних підприємств. І тому його розвитку приділяють значну увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені.

В умовах переходу до ринкової економіки внутрішній та зовнішній аудит набуває дедалі більшого значення і стає одним із основних інструментів підвищення ефективності управління підприємством. Проведення аудиту є обов'язковою умовою діяльності кожного підприємства і зокрема комунального.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблем оцінки, обліку і аудиту основних засобів внесли вітчизняні вчені-економісти – М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, О.С. Бородін, Н.Г. Виговська, А.М. Герасимович, Н.О. Гура, С.Ф. Голов, О.М. Голованов, Л.І. Гомберг, Л.В. Городянська, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, Л.К. Сук, В.П. Завгородній, В.Ф. Палій,

В.П. Пантелеєв, І.І. Пилипенко, В.Я. Савченко, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Ю.Я. Литвин, В.Г. Лінник, М.Ф. Огійчук, Ю.І. Осадчий, М.Г. Чумаченько та інші.

Також вагомий внесок у розвиток внутрішнього та зовнішнього аудиту основних засобів зробили зарубіжні науковці – М.Ф. Ван Бреда, Глен А. Велш, А. Гроппеллі, Данієл Г. Шорт, Дж. Рамсі Мак-Куллох, К. Маркс, В.Ф. Палій, К. Дзурі, Белверд Е. Нідлз, Ейсан Нікбахт, Л.Я. Розенберг, Елдон С. Хендріксен, Я.В. Соколов та інші.

Вони дослідили основні методологічні засади та роль внутрішнього та зовнішнього аудиту стосовно різних сфер економічної діяльності. Проте питання проведення аудиту в комунальних підприємствах недостатньо розроблені і досліджені в контексті реформування комунального сектору економіки.

Зважаючи на актуальність вищезазначених питань, головною **метою** даного **дослідження** є розкриття суті внутрішнього та зовнішнього аудиту амортизації основних засобів на комунальних підприємствах України, показати відмінність внутрішнього аудиту від зовнішнього аудиту, який проводиться на комунальних підприємствах. Основними методами досягнення мети виступали: діалектичний, системно-структурний, абстрактно-логічний та ін.

Викладення основного матеріалу. В умовах формування ринкових відносин та різноманітності форм власності виникає необхідність удосконалення функцій управління процесом виробництва, яка потребує фінансового контролю, тобто проведення аудиту на підприємстві.

Виробничо-господарська діяльність комунального підприємства та фінансове становище комунального підприємства формується під впливом різноманітних чинників та умов. До цих чинників належать рівень забезпеченості основними засобами їх використання, ступінь зносу їх оцінки.

Внутрішній аудит, який проводиться на комунальному підприємстві, є незалежною діяльністю в комунальному підприємстві із перевірки та оцінки роботи в її інтересах. Зовнішній аудит проводиться незалежним експертом (аудиторською фірмою), і по завершенні проведеного аудиту аудитор складає аудиторський висновок.

При проведенні аудиту аудитор визначає, чи раціонально використовуються матеріали, трудові і фінансові ресурси в підприємницькій діяльності для отримання максимального прибутку.

При проведенні аудиту аудитори використовують Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.93 р. Цей закон визначає правові засади здійснення аудиторської діяльності та спрямований на створення систем незалежного фінансового контролю з метою захисту інтересів власника [2].

Відповідно до цього закону внутрішній аудит, який проводиться на комунальному підприємстві, виконує такі завдання:

- зменшує ризики у проведенні операцій, пов'язаних з ефективним використанням ресурсів;

- вивчає стан бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю та розробляє рекомендації щодо вдосконалення цих систем;

- досліджує бухгалтерську та оперативну інформацію складання на її основі звітність, а також вивчає окремі статті звітності;

- перевіряє виконання законів та інших нормативних актів, а також вимоги облікової політики, інструкцій рішень і вказівок керівника комунального підприємства;

- оцінює ефективність механізму внутрішнього контролю за основними засобами;

- перевіряє наявність стану і забезпечення збереження майна;

- оцінює програмне забезпечення, яке використовується підприємством;

- складає і подає висновки і звіти при проведенні перевірки;

- розробляє і подає пропозиції для усунення виявлених недоліків та підвищення ефективності управління.

Внутрішній аудит – це незалежна оцінка діяльності комунального підприємства, визначення його платоспроможності та запобігання банкрутству, за внутрішній аудит відповідає саме підприємство або контрольний орган підприємства. Керівник такого контрольного органу (або внутрішній аудитор) підпорядкований керівнику комунального підприємства, внутрішній аудитор здійснює перевірку тільки на самому підприємстві.

Внутрішній аудит проводиться з метою забезпечення ефективності діяльності КП щодо захисту майнових інтересів підприємства; вдосконалення системи бухгалтерського обліку та сприяння підвищенню ефективності роботи КП, а також зміцнення фінансового стану підприємства.

Внутрішні аудитори надають своєму підприємству результати аналізу, рекомендації, поради. Вони працюють як у державному, так і в приватному секторі економіки.

Внутрішні аудитори здійснюють перевірку внутрішньої звітності так само, як зовнішні аудитори перевіряють зовнішні фінансові звіти. Тому в проведенні внутрішніх перевірок немає істотних відмінностей. Так, зовнішній аудит переважно проводиться аудиторською фірмою за договором із підприємством-замовником про виконання незалежної експертизи господарсько-фінансової діяльності й розробку пропозицій щодо фінансової стратегії та підвищення ефективності господарювання. Аудиторська фірма використовує результати внутрішнього аудиту, що сприяє зменшенню обсягу роботи зовнішнього аудитора з таких питань:

- перевірка документації й оцінка роботи системи обліку та контролю;

- перевірка відповідності даних підприємства-замовника і незалежного контролю.

Зовнішній аудитор мусить переконатися, що робочі документи внутрішнього аудиту, які він використовує, ведуться за прийнятною формою.

Основні відмінності між зовнішнім та внутрішнім аудитом [16, с. 55]

Ознака порівняння	Зовнішній аудит	Внутрішній аудит
1. Мета проведення аудиту	Перевірка, підтвердження достовірності фінансової звітності	Контроль здійснення фінансово господарської діяльності на всіх її етапах. Аналіз основних її показників, перевірка звітів, розробка рекомендацій керівництва підприємства
2. Виконавці та їх кваліфікація	Наявність спеціального сертифікату аудитора, незалежний аудитор або аудиторська фірма	Внутрішній аудитор, служба чи відділ. Особливих законодавчих вимог щодо кваліфікації не існує і визначається керівником підприємства
3. Предмет аудиту	Фінансова бухгалтерська звітність визначається чинним законодавством	Охоплює всі аспекти фінансово господарської діяльності і визначається керівником підприємства
4. Користувачі	Власник підприємства, суд, інвестори, кредитори, покупці	Керівництво підприємства
5. Методи і прийоми при проведенні аудиту	Використовуються методи і прийоми подібні, особливості полягають у детальності, точності та періодичності перевірки	
6. Звітність	Звіт незалежного аудитора, та аудиторський висновок	Звіт внутрішнього аудитора перед керівником, пропозиції та рекомендації аудитора керівнику підприємства
7. Періодичність проведення аудиту	Один раз на рік при закінченні звітного року	Працюють у постійному контакті з бухгалтерією і економічними службами
8. Нормативна база	Закон України «Про аудиторську діяльність», Національні нормативи аудиту, Кодекс аудитора, чинне законодавство	Міжнародні стандарти внутрішнього аудиту, та внутрішні положення про службу внутрішнього аудиту

Міжнародний норматив аудиту констатує, що функція внутрішнього аудиту є частиною системи управління підприємством і не може відповідати критерію незалежності, який є основним [16, с. 55]. Основні відмінності між внутрішнім та зовнішнім аудитом показано в таблиці [16, с. 55].

Спільною для зовнішнього та внутрішнього аудиту є система аудиторських ризиків, які пов'язані з тим, що аудитор у принципі може не виявити всіх помилок та перекручень в обліку. Адже висновок робиться на підставі обґрунтованої вибіркової перевірки, в результаті чого надається висока, але не абсолютна гарантія.

Вибірковою перевіркою є нарахування амортизації на основні засоби на комунальному підприємстві.

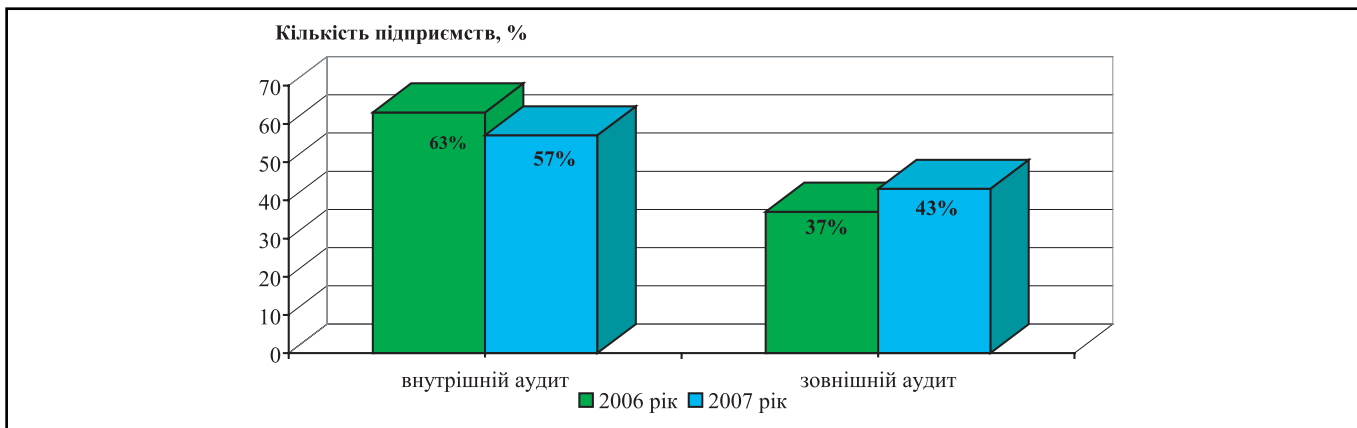
Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання або експлуатації об'єкта, що встановлюється комунальним підприємством при визнанні цього об'єкта активом під час зарахування на баланс, і припиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Амортизація визначається в бухгалтерському обліку як систематичний розподіл вартості основних засобів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання чи експлуатації. Вартість основних засобів, яка амортизується на комунальному підприємстві, – це первісна чи переоцінена вартість основних засобів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості. Строком корисного використання об'єкта вважається очікуваний період часу, протягом якого основні засоби будуть використовуватися на комунальному підприємстві.

Термін корисного використання основних засобів встановлюється підприємством самостійно, враховуючи такі фактори, як потужність даного підприємства, а також фізичний і моральний знос об'єктів основних засобів.

Аудитор обов'язково перевіряє точність застосування обраних підприємством методів нарахування амортизації об'єктів основних засобів. Обраний метод зафіксований у наказі про облікову політику підприємства відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби».

Аудитору також необхідно перевірити наявність у балансі сум зменшення корисної вартості основних засобів, тобто



Кількість обстежених підприємств в Україні, які проводять внутрішній та зовнішній аудит [17, с. 50; 18, с. 243]

врати економічної вигоди в сумі перевищення залишкової вартості активу над сумою очікуваного відшкодування.

Відповідно до статистичних даних, які наводяться у статистичних довідниках, внутрішній аудит на комунальних підприємствах проводиться 100% [17, с. 18; 18, с. 48].

За результатами вибіркового обстеження, яке було проведено по Україні, були проведені розрахунки. Результати внутрішнього аудиту цих розрахунків свідчать про те, що із сукупності понад 2,2 тис. обстежених по Україні підприємств за 2006 рік 63% проводять внутрішній аудит та 37% проводять зовнішній аудит (див. рис.).

2006 року загальна кількість комунальних підприємств розподілилася таким чином – 57% проводять внутрішній аудит та 43% проводять зовнішній аудит, тобто зросла кількість із зовнішнім аудитом комунальних підприємств на 6% порівняно з минулим роком [17, с. 50; 18, с. 243].

Проаналізувавши обстежені підприємства, можна зробити висновок про те, що внутрішній аудит більше розповсюджений і використовується підприємствами, ніж зовнішній. Проведення зовнішнього аудиту потребує більшого розповсюдження і застосування підприємствами, це дасть змогу підприємствам отримувати більш правдиву інформацію про свій стан, а також основні засоби, які знаходяться на підприємстві.

Висновки

Отже, як показали проведені дослідження, на комунальних підприємствах найпоширеніше використовують внутрішній аудит, тому що він проводиться за графіком і безпосередньо службовцями підприємства та за наказом керівника. Для того щоб перевірка на комунальному підприємстві була ефективною і достовірною, її треба проводити без попередження, і також необхідно поєднувати внутрішній і зовнішній аудит. При поєднанні цих двох аудитів на підприємстві перевірка, яка проводиться, буде більш ефективною і достовірною. А саме при внутрішньому аудиті будуть перевірені всі наявні цінності на підприємстві, а при зовнішньому будуть перевірені всі первинні документи, які ведуться по основних засобах. При використанні цих двох видів перевірок будуть правдиві дані, що приведе до ефективної діяльності підприємства.

Література

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996–XIV / Реформування бухгалтерського обліку в Україні. План рахунків. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку / За ред. В.М. Пархоменко. – Луганськ: «Промдрук» ДСД «Лугань», 2000. – С. 30–39.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. №140–V.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затв. наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92 зі змінами та доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. №304, від 25.11.2002 р. №989 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – №12. – С. 33–36.

4. Національний стандарт №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затв. постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. №1440 // Орієнтир. – 2003, №193 (15 жовтня). – С. 5–11. – Дод. до газ. «Урядовий кур'єр».

5. Статистичний бюлетень «Результати вибіркового обстеження нарахування податкової та економічної амортизації і використання амортизаційних відрахувань за 2001 рік» / Відп. Луценко Н.Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2003. – Ч. 1. – 247 с.

6. Статистичний бюлетень «Результати вибіркового обстеження нарахування податкової та економічної амортизації і використання амортизаційних відрахувань за 2002 рік» / Відп. Луценко Н.Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2003. – Ч. 2. – 247 с.

7. Статистичний бюлетень «Нарахування податкової та економічної амортизації і використання амортизаційних відрахувань за 2006 рік». – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – Ч. 1. – 126 с.

8. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації / Н. Виговська. Стан, проблеми, перспективи: Дис... канд. економ. наук: 08.06.04. – Житомир, 1998. – 180 с.

9. Городянська Л.В. Удосконалення методик обліку амортизації основних засобів – складова процесу входження України у міжнародне співтовариство // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць / Наук. ред. І.К. Бондар. – К., 2003. – Вип. 12 (31) – С. 87–93.

10. Гура Н.О. Облік по-комунальному // Дебет–Кредит. – 2002. – №51, 52.

11. Гура Н.О. Облік основних засобів у житлово-комунальному господарстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №6.

12. Гура Н.О. Особливості бухгалтерського обліку в житловому господарстві // Міське господарство України. – 1996. – №2.

13. Гура Н.О., Конькова О.І. Облік доходів і витрат житлових організацій відповідно до НСБО і нового плану рахунків // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – №13, 25.

14. Костенко В.В. Удосконалення обліку основних фондів – необхідність здійснення процесів відтворення // Статистика України. – 2003. – №1. – С. 73–75.

15. Пантелеєв В.П. Облік амортизації // Дебет – Кредит – 2001. – №15. – С. 12–15.

16. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. / Під ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів України, 2000. – 1272 с.

17. Статистичний щорічник України за 2006 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 632 с.

18. Статистичний щорічник України за 2007 рік. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 664 с.

19. Баришников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита: Изд. 5-е, перер. и доп. – М.: Изд. дом «Филинь», Рилант, 2000. – 656 с.

20. Бугинець Ф.Ф. Аудит: Підр. для студ. – 2-е вид. Перер. і доп. – Жит.: ПП., «РУТА», 2002. – 672 с.

21. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік за Міжнародними стандартами. – К.: Екаунтінг, 2000. – 384 с.

22. Давидов Г.М. Аудит: Навч. посіб. – 3-те вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 363 с.

23. Усач Б.Ф. Аудит: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 233 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Ж.К. СІДНЕВА,
к.е.н., с.н.с., НДЕІ

Основні інноваційні технології в галузі управління якістю

Стаття присвячена сучасним концепціям управління якістю, проблемам створення систем управління якістю.

Стаття посвячена сучасним тенденціям управління качеством, проблемам создания систем управления качеством.

Постановка проблеми. «Революція якості», яка відбулася в минулому сторіччі за ініціативою японського бізнесу, довела, що якість може бути дієвим зняряддям у конкурентній боротьбі. Можна добитися стабілізації і зростання економіки, якщо проблема якості виділяється і вирішується як першочергова.

Складність і багатоаспектність проблеми якості потребують особливих підходів до її вирішення. В умовах гострої конкурентної боротьби підприємства можуть ефективно розвиватися, лише запроваджуючи системне управління якістю продукції. Вступ України до СОТ та наміри інтеграції до ЄС вимагають докорінного поліпшення якості управління у загальнодержавному масштабі та суттєвого підвищення ефективності функціонування і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. За цих умов якість у широкому розумінні має стати пріоритетом держави та перетворитися на загальнонаціональну ідею українського суспільства.

Індикатором впровадження сучасних методів управління якістю є кількість сертифікованих систем управління якістю. За даними Реєстру Системи сертифікації УкрСЕПРО, станом на 31.03.2008 р. в Україні налічується 1487 чинних сертифікатів на систему управління якістю, виданих 1501 підприємству, та 47 сертифікатів на систему екологічного управління. Впровадження та сертифікація систем управління якістю, що ґрунтується на сучасних інноваційних технологіях, дає змогу підприємству підвищити ефективність функціонування, змінити конкурентні переваги у сфері якості продукції.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зважаючи на актуальність проблеми підвищення якості, активізації діяльності промислових підприємств з розроблення та впровадження систем управління якістю, кількість наукових досліджень в цій науковій сфері неухильно зростає. Суттєвий внесок у формування сучасної концепції менеджменту якості внесли всесвітньовідомі фахівці, «гуру якості»: Е. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, К. Ісікава, А. Фейгенбаум, Т. Тагуті, Т. Сейфі та інші. Національна наукова школа якості сформувалася на початку 90-х років минулого століття. Питанням якості присвячені роботи вітчизняних спеціалістів Ю.І. Каліти, Р.В. Бичківського, Г.А. Саранчі, М.І. Шаповала, Л.С. Школьника та інших. У той же час за-

лишається ще чимало невирішених питань теоретичного і практичного характеру.

Метою статті є дослідження сучасних моделей управління якістю на підприємстві.

Викладення основного матеріалу. У період формування інноваційної економіки перед підприємствами постає проблема досконалості механізмів впровадження різних інноваційних технологій у сфері управління якістю. Серед таких технологій основне місце посідає технологія TQM (Total Quality Management) як основна філософія компанії. Загальне (тотальне) управління якістю – це концепція, яка передбачає загальне цілеспрямоване та добре скоординоване застосування систем та методів управління якістю у всіх сферах діяльності від досліджень і розробок до післяпродажного обслуговування за участі керівництва та співробітників усіх рівнів за умови раціонального використання технічних можливостей. Це не стандарт, а сукупність поглядів на менеджмент компаній, які знаходяться у постійному розвитку і орієнтуються на пошук підходів до забезпечення якості діяльності організації в цілому.

TQM переслідує такі цілі: орієнтація підприємства на задоволення поточних і потенційних запитів споживачів; виведення якості в ранг мети підприємства; оптимальне використання усіх ресурсів організації.

TQM – комплексна система, орієнтована на постійне поліпшення якості, мінімізацію виробничих витрат і поставку продукції точно в строк. Стандарти ISO 9000:2000 трактують загальне управління якістю як систему, яка охоплює всю організацію.

Концепція TQM – це принципово новий підхід до управління будь-якою організацією, націлений на якість, заснований на участі всіх її членів і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживача і вигоди як для співробітників, так і суспільства в цілому. Основна ідея цієї концепції полягає в тому, що компанія мусить працювати не лише над якістю продукції, а й над якістю організації в цілому, включаючи роботу персоналу. Постійне одночасне вдосконалення цих трьох складових (продукції, організації, персоналу) дозволяє досягти найбільш швидкого і ефективного розвитку бізнесу. Основним механізмом реалізації TQM є міжнародні стандарти ISO серії 9000, які містять вимоги до системи управління якістю.

Реалізації концепції TQM сприяє організація премій з якості. Першою з них стала премія Е. Демінга (1951 р., Японія), яка спочатку була націлена лише на застосування статистичних методів управління якістю. Усвідомлення потреби в критеріях, які б описували TQM, стимулювало появу у США премії М. Болдріджа (1987 р.). На сьогодні найсучаснішою моделлю, що описує TQM, вважається Європейська премія з якості (1991 р.). На основі її критеріїв була побудована українська премія з якості, запроваджена у 2001 році.

Наряду із вже відомим Всеукраїнським конкурсом «100 кращих товарів» у 2006 році започатковано конкурс на здо-

буття Премії СНД за досягнення у сфері якості продукції та послуг. Об'єктивну перевагу мають ті підприємства, які в своїй діяльності задовольняють вимоги стандартів ISO 9000 та ISO 14000. Як свідчить вітчизняний та закордонний досвід, проведення таких конкурсів та присудження національних премій впливає на загальний розвиток економіки держави.

Діючі системи управління якістю, які побудовані згідно зі стандартами ISO 9000, або у відповідності до філософії TQM, або по критеріях премії з якості, або з урахуванням усіх цих критеріїв, – це насамперед системи, які створені на основі самих прогресивних форм і методів управління якістю. Для успішної роботи на сучасному ринку наявність у підприємства системи якості і сертифіката на неї є необхідною умовою, гарантією високої якості продукції. Концепція TQM і концепція «класичних» систем якості, які базуються на комплексі стандартів ISO 9000, органічно доповнюють одна одну. Якщо стандарти ISO 9000 відповідають на питання, що треба робити для забезпечення якості, то концепція TQM – як це треба робити.

Фахівцями виділяється два підходи до визначення категорії «якість»: технократичний та інноваційний. При технократичному підході якість розглядають з філософського, соціального, технічного, правового і економічного аспектів його сприйняття. А інноваційний підхід трактує якість із позицій концепції тотального управління якістю (TQM).

У широкому розумінні якість – це комплексне поняття, яке відображає сукупність властивостей товару, що зумовлюють його придатність задовольняти основні потреби споживачів у відповідності до його призначення. З часом відбувається не тільки вдосконалення характеристик товару, а й розширюється зміст і склад функціональних параметрів якості. При цьому якість не можна ототожнювати лише з фізичними властивостями продукції, якість – це соціально-економічна категорія. В останні роки вона розглядається не тільки як виробнича категорія, а як більш широке поняття, яке характеризує якість суспільства, якість життя. У штаб-квартирі ООН регулярно проводиться аналіз рівня розвитку якості життя. У 1995 році на світовій конференції з соціального розвитку на базі досліджень «якості життя» ПРООН (Програма розвитку ООН) запропоновано новий підхід до вирішення соціально-економічних проблем, який передбачає переміщення пріоритетів, а саме – не людина заради досягнення економічних цілей, а економіка – в інтересах людини. У 2002 році за індексами людського розвитку, які визначають якість життя, Україна посідала 74-те місце (Росія – 55-те) серед 162 країн.

Розвиток системного підходу до управління якістю почав складатися з другої половини минулого століття. Були розроблені різні моделі системи управління якістю продукції. Найбільший інтерес представляють моделі, названі за прізвищами їх авторів: американців – А. Фейгенбаума і Дж. Джурана і європейців – Дж. Еттінгера і Дж. Сіттіга.

Основу концепції забезпечення якості при реалізації моделі А. Фейгенбаума становлять два положення, по-перше,

споживач мусить отримувати тільки якісну продукцію, по-друге, основні зусилля слід спрямовувати на кінцевий контроль якості. Він запропонував модель Загального контролю якості (TQC – Total Quality Control) і ввів поняття вартості якості. Практичну реалізацію в повному обсязі ця система отримала в Японії в рамках системи Канбан. Модель Еттінгера – Сіттіга, яка розроблена спеціалістами Європейської організації з контролю якості, враховує вплив попиту на якість продукції, передбачає вивчення ринків збуту.

Модель Дж. Джурана – позачасова просторова модель («спіраль якості»), визначає основні стадії безперервного розгортання робіт з управління якістю, є прообразом багатьох моделей якості, розроблених пізніше. Модель передбачає постійне дослідження попиту та експлуатаційних показників якості, що обумовлює орієнтацію виробництва на вимоги споживачів і ринок збуту.

Наведені моделі стали основою розробки системи управління якістю продукції в провідних країнах світу. Слід підкреслити, що етап розвитку системного, комплексного управління якістю не пройшов поза колишнього Радянського Союзу, де було створено багато вітчизняних систем – Саратовська система бездефектного виготовлення продукції, Львівська система бездефектної праці, Горьківська система «Якість, надійність і ресурс з перших виробів», Ярославська система наукової організації робіт із підвищення моторесурсу і загальносоюзний феномен – Комплексна система управління якістю продукції. Головним недоліком вітчизняних систем якості було те, що весь механізм управління якістю в їх рамках не був орієнтованим на споживача і на виготовлення конкурентоспроможної продукції, якої вимагає ринок. Проте слід зазначити, що значна кількість розробок є актуальними і сьогодні із успіхом використовуються за кордоном.

У наш час можна виділити такі рівні систем управління якістю, які мають деякі концептуальні відмінності:

- системи, які відповідають вимогам стандартів ISO 9000;
- загальнофірмові системи управління якістю (TQM);
- системи, які відповідають критеріям національних або міжнародних (регіональних) премій, дипломів з якості;
- логістичні системи управління якістю.

Система управління якістю (quality management system) – це система управління, яка спрямовує та контролює діяльність організації щодо якості [1]. Світовий досвід сформував не тільки загальні признаки діючих систем управління якістю, а й принципи і методи, які можуть застосовуватися в кожній з них, що знайшло відображення в міжнародних стандартах ISO 9000.

Головна цільова установка систем якості, побудованих на основі стандартів ISO 9000, – забезпечення якості продукції, яку вимагає замовник, і надання йому доказів спроможності підприємства досягти цього. Механізм системи якості, методи і засоби орієнтовані на цю ціль. У більшості випад-

ків створення систем управління якістю та її сертифікація носять добровільний характер. У загальному виді основні етапи розроблення системи управління якістю можна представити таким чином:

1. Прийняття рішення щодо створення системи управління якістю вищим керівництвом. Таке рішення оформлюється наказом, у відповідності з яким призначається керівник проєкту (представник керівництва), визначається склад структурних підрозділів системи якості; встановлюються основні етапи, виконавці, строки розроблення і впровадження системи якості, при необхідності – строки її сертифікації.

2. Визначення елементів (ключових процесів) системи якості, встановлення їх взаємодії. Основу переліку складають стадії життєвого циклу продукції, які характерні для конкретного підприємства. Визначення основних елементів (процесів) системи управління якістю здійснюється з урахуванням рекомендацій стандартів ISO 9000 і особливостей підприємства.

3. Розроблення нормативної документації системи якості. Для виконання функцій системи якості розробляються нові та переробляються або використовуються наявні нормативні документи. Тобто відбувається наповнення системи якості необхідним внутрішнім змістом.

4. Проведення внутрішнього аудиту систем управління якістю і усунення виявлених невідповідностей, що буде означати завершення впровадження системи.

5. Організація і проведення сертифікації системи управління якістю. Сертифікація полягає у перевірці і підтвердженні третьою стороною відповідності стандартам ISO 9001:2000.

Виконання наведених етапів потребує вирішення таких завдань, від яких значною мірою залежить ефективність системи управління якістю, а саме:

- навчання керівників усіх рівнів, внутрішніх аудиторів і всього персоналу підприємства менеджменту якості у відповідності до спеціально підготовлених програм для кожної категорії;
- призначення відповідального за розробку і функціонування системи управління якістю, створення робочої групи і групи аудиторів;
- виявлення найбільш важливих процесів і проведення реінжинірингу (перепроєктування) з метою їх вдосконалення;
- розроблення і впровадження документації системи управління якістю;
- проведення внутрішнього аудиту системи управління якістю та усунення виявлених невідповідностей до вимог стандарту ISO 9001;
- сертифікації системи управління якістю.

Ефективність системи управління якістю залежить від якості розроблення її документації. Згідно з вимогами ISO 9001:2000 документація системи управління якістю має містити:

- а) документально оформлені політику та цілі в сфері якості;
- б) настанову з якості;

в) задокументовані методики, які вимагаються стандартом;
г) документи (процедури та інструкції), які необхідні організації для забезпечення результативного планування, функціонування та контролю процесів;

д) протоколи якості.

Політика в сфері якості визначає відповідальність вищого керівництва за якість продукції і є складовою частиною загальної політики і стратегії організації. Вона забезпечує основу для встановлення та перегляду цілей у сфері якості. Політика у сфері якості оформлюється у формі короткої заяви керівника підприємства (як правило, на одній сторінці) і доводиться до робітників як самостійний документ. Розроблена політика в сфері якості у вигляді основних напрямів і цілей включається в Настанову з якості.

Настанова з якості – це концептуальний документ, який містить повний опис системи управління якістю з аргументацією її відповідності вимогам стандарту ISO 9001:2000. Цей документ містить сферу застосування системи управління якістю; задокументовані методики, встановлені для системи управління якістю; опис взаємодії процесів системи управління якістю.

У стандарті ISO 9000:2000 задокументована методика визначається як документ, який містить описання способу діяльності або здійснення процесу. Робоча інструкція регламентує дії певного виконавця при здійсненні конкретного процесу. Часто методика супроводжується декількома робочими інструкціями. Обсяг документації системи управління якістю залежить від виду діяльності і розміру організації, складності процесів і їх взаємодії; компетентності персоналу.

З метою чіткого управління документацією системи управління якістю розробляється задокументована методика управління документацією, яка містить правила затвердження документів, внесення в них змін, поширення нових документів і вилучення застарілих. Підготовка, впровадження системи якості – складний і довгий процес, який потребує зусиль усього персоналу організації.

Важливою ознакою того, що на підприємстві впроваджена система якості, є сертифікат. Наявність у підприємства сертифіката на систему якості стало однією з головних умов його участі в різних тендерах. На думку західних експертів, у майбутньому на єдиному європейському ринку до 95% контрактів укладатимуться тільки за наявності у постачальника такого сертифіката [4]. Сертифікація систем управління якістю дозволяє значною мірою поліпшити репутацію підприємства, підвищити його ринкову вартість.

Незважаючи на те що система не вирішує всіх завдань, необхідних для забезпечення конкурентоспроможності, популярність її зростає, про що свідчить загальна динаміка сертифікації систем якості на відповідність вимогам стандартів ISO 9000. Так, 1993 року у світі було сертифіковано майже 50 тис. систем якості, 1995 року – 200 тис. Сьогодні сертифіковано понад 670 тис. систем управління якістю, які відповідають міжнародному стандарту ISO 9000. Світо-

ві лідери тут Китай, Італія, Великобританія, Японія, США, Іспанія, Франція і Німеччина.

У тих галузях економіки, де вимоги стандарту ISO 9000 розглядаються як недостатні (харчова промисловість, фармацевтична, автомобілебудування), використовуються галузеві моделі, орієнтовані, головним чином, на створення систем управління виробництвом. До їх складу належать такі найбільш відомі галузеві моделі:

1. QS 9000 – це комплекс стандартів для автомобільної промисловості, який розроблено у 1994 році у США за ініціативою трьох автомобільних компаній General Motors, Ford та Chrysler. Окрім вимог, які є в стандартах ISO 9000, стандарти QS 9000 містять вимоги, специфічні для автомобільної промисловості. Усі постачальники великої автомобільної «трийки» мають виконувати вимоги стандартів QS 9000.

2. GMP (Good Manufacturing Practice) – це комплекс стандартів для фармацевтичної промисловості. Цей стандарт призначено для зниження ризику, що існує у використанні будь-якої фармацевтичної продукції та не може бути повністю усунений шляхом проведення іспитів готової продукції. Принципи та правила GMP є обов'язковими для всіх країн – членів ЄС.

З появою різних моделей систем якості визначилася необхідність у їхній інтеграції. Фахівцями пропонується створення інтегрованих систем менеджменту, що відповідають вимогам декількох міжнародних стандартів і функціонують як єдине ціле. Поняття «інтегровані» системи управління з'явилися наприкінці 90-х років минулого століття. Спочатку їх застосовували, якщо підприємство розробляло дві задокументовані системи управління, в тому числі системи якості (на базі стандартів ISO 9000) і навколишнього середовища (ISO 14000), і забезпечували їх одночасне функціонування. Останніми роками з появою нових стандартів створення інтегрованих систем практикується все ширше. Нині інтегровані системи створюються за участю таких стандартів, як ISO серії 9000, ISO серії 14000, OHSAS серії 18000, стандартів, що базуються на принципах GMP, стандартів, що базуються на принципах HACCP. Організаційно-методологічною базою побудови інтегрованих систем менеджменту залишаються стандарти ISO серії 9000 [1, 2].

У наш час основною моделлю управління якістю і безпечною харчових продуктів у промислово розвинутих країнах є система HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points – аналіз небезпечних чинників та критичні точки контролю).

Зараз система HACCP схвалена у всьому світі, зокрема Комісією харчового кодексу та Європейським союзом. Сертифікація HACCP третьою стороною на добровільній основі існує в Австрії, Новій Зеландії, деяких країнах Європи, Індії, Бразилії тощо. Вона також впроваджується в деяких країнах Середнього Сходу, Південної Азії та Латинської Америки. Широкому застосуванню концепції HACCP сприяла її ефективність при вирішенні конфліктів щодо безпечності продукції.

В Україні впровадження системи управління безпечністю харчових продуктів на основі концепції HACCP розпочато ще у 2002 році. Через рік введено в дію національний стандарт України ДСТУ 4161–2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги» [3]. На 16 підприємствах харчової продукції України такі системи вже сертифіковані, а на 12 ведуться роботи по розробці та впровадженню [6]. Вимоги стандарту призначені для застосування організаціями харчової та переробної промисловості, громадського харчування та іншим організаціям, діяльність яких пов'язана з харчовими продуктами. Цей стандарт можна використовувати як для впровадження систем управління безпечністю харчових продуктів (продовольчої сировини), так і для сертифікації цих систем.

HACCP – це концептуально проста система, за допомогою якої підприємства, які виробляють харчові продукти, можуть встановлювати і оцінювати ризики, що впливають на безпечність і якість продукції, запроваджувати механізми технологічного контролю, необхідні для профілактики виникнення або зменшення ризиків у допустимих межах, слідкувати за функціонуванням механізмів контролю і вести поточний облік з метою виявлення невідповідностей від моменту отримання сировини до виробництва готової продукції і реалізації її споживачеві.

В основі системи HACCP лежить управління небезпечними факторами різного походження (біологічного, хімічного або фізичного), які впливають на безпечність продукції в процесі виробництва, шляхом створення механізмів контролю в кожній точці виробничої системи. Підхід HACCP полягає у контролі сировини і самого процесу виробництва. Він відрізняється від тестування лише готової продукції тому, що вибірковий контроль не завжди дає об'єктивну інформацію щодо наявності браку. А виправити ситуацію після повного завершення технологічного процесу не завжди можливо, що призводить до зайвих витрат. Таким чином, система управління якістю на основі концепції HACCP переносить контроль із лабораторії безпосередньо на виробництво, тим самим контроль стає безперервним. Вона базується на безумовному виконанні організацією – виробником вимог чинних санітарних норм і правил.

Система HACCP – це насамперед запобіжна система, яка передбачає проведення систематичної ідентифікації, оцінювання та контролювання небезпечних чинників у критичних точках технологічного процесу виробництва. Тобто ризики, які впливають на безпечність харчових продуктів, можна більш ефективно усунути або мінімізувати завдяки запобіжним заходам в ході виробництва, ніж в ході перевірки готового продукту.

Система HACCP може бути розроблена і впроваджена на підприємстві як самостійна система. На тих підприєм-

ствах, де функціонує система управління якістю відповідно ISO 9000 система HACCP може бути її складовою частиною. Багато складових частин системи HACCP, наприклад, моніторинг, корегуючі дії, аудит та інші, увійшли до складу стандартів ISO 9000. Деякі підприємства використовують ISO 9000 та систему HACCP як інтегровану систему безпечності харчових продуктів та управління якістю, що більш ефективно.

Прогресивні принципи TQM і системи міжнародних стандартів визначають пріоритетні напрями інновацій. Виходячи із комплексного характеру категорії якості доцільно виділити чотири напрями забезпечення якості: підвищення якості продукції – рівень споживчих властивостей товару; підвищення якості процесу виготовлення – рівень технологій виробництва; підвищення якості організації виробництва – рівень організації виробничої діяльності; підвищення якості управління – рівень управління виробничою діяльністю. Наведена систематизація дозволить прорангувати ефективність інновацій по напрямкам підвищення якості.

Висновки

У найближчому майбутньому підприємства будуть функціонувати в умовах нової економіки – економіки знань. Зважаючи на те що традиційні методи управління вже недостатньо ефективні, постає завдання розроблення методологічних підходів, які б допомогли вітчизняним підприємствам здійснити необхідні перетворення. Передовсім це подаліше вдосконалення системи менеджменту підприємств на основі принципів та критеріїв якості, покладених в основу стандартів ISO серії 9000; формування інтегрованих систем менеджменту, що відповідають вимогам декількох стандартів (ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, HACCP); підвищення рівня згармонізованості національних стандартів з міжнародними та європейськими; застосування принципів TQM у практичній діяльності.

Література

1. ДСТУ ISO 9000–2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К.: Держстандарт України, 2001.
2. ДСТУ ISO 9001–2001. Системи управління якістю. Вимоги. – К.: Держстандарт України, 2001.
3. ДСТУ 4161–2003. Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги. – К.: Держспоживстандарт України, 2003.
4. Орлов П. Економічні аспекти впровадження систем менеджменту якості на промислових підприємствах // Економіка України. – 2008. – №2. – С. 17–26.
5. Яницький В. Безпечність і якість продукції // Харчова промисловість. – 2006. – №5. – С. 3.

Оцінка ефективності використання інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств

У статті розглядається ефективність використання інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств. Визначаються сучасні підходи до оцінки інвестиційних ресурсів та висвітлений ряд показників ефективності інвестиційної діяльності.

В статье рассматривается эффективность использования инвестиционных ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Отмечаются современные подходы к оценке инвестиционных ресурсов и приведен ряд показателей эффективности инвестиционной деятельности.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання інвестиційна діяльність сільськогосподарських підприємств має бути спрямована як на досягнення високого рівня віддачі вкладень, так і на підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому. Для сільськогосподарських виробничих кооперативів вона визначається не лише забезпеченням прибутковості як основного критерію оцінки економічної ефективності діяльності господарства, а й вирішенням завдань, пов'язаних із соціальним захистом членів кооперативу, а також такого важливого екологічного завдання як збереження й утримання земельних угідь у належному стані.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток даної проблематики зробили такі вчені-економісти, як П.Т. Саблук, М.Ю. Коденська, М.І. Кісіль, С.О. Гуткевич, В.Г. Федоренко та інші.

Метою статті є оцінка ефективності використання інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств.

Викладення основного матеріалу. В умовах ринкової економіки для будь-якого об'єкта інвестування важливим критерієм розвитку є інвестиційна привабливість, що визначає його ефективність [1, с. 51]. Визначення та аналіз показників ефективності інвестиційної діяльності у процесі дослідження доцільно визначати за показниками ефективності реальних інвестицій сільськогосподарських виробничих кооперативів. Так, пропонується використати систему основних і додаткових макроекономічних показників, яка дозволяє кожному суб'єкту інвестиційної діяльності залежно від його інтересів порівняти витрати з основними показниками ефекту: для держави – отриманим доходом; для менеджера – грошовим потоком (сума амортизації та прибутку); для членів сільськогосподарського виробничого кооперативу – повним ефектом, що визначається як сума грошового потоку і заробітної плати.

Визначення показників економічної ефективності інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробничих кооп-

еративів, а також їх порівняння з іншими сільськогосподарськими формуваннями здійснено на основі усереднених даних по Київській області за 2005–2007 роки з розрахунку на одне підприємство та 100 га. сільськогосподарських угідь.

На даному етапі проаналізовано вихідні дані для аналізу і розраховано ефект від інвестицій сільськогосподарських виробничих кооперативів (табл. 1, 2).

Наведені в табл. 1 та 2 дані свідчать, що вплив зовнішніх та внутрішніх факторів обумовив спільні для всіх сільськогосподарських виробників тенденції розвитку, а отже досягнення фінансової стійкості. Фінансова стійкість є необхідною умовою стабільної, надійної діяльності підприємства в ринковому економічному середовищі [2, с. 393].

Позитивний вплив зовнішніх факторів однаковою мірою проявився у всіх сільськогосподарських підприємствах, зокрема в сільськогосподарських виробничих кооперативах. Він характеризується збільшенням валового доходу в 2005–2007 роках на 406 тис. грн. з розрахунку на один сільськогосподарський кооператив Київської області. Щодо виробничих сільськогосподарських кооперативів, то їхній валовий дохід зріс на 934 тис. грн. з розрахунку на один кооператив.

Розмір збільшення валового доходу з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у 2005–2007 роках для всіх сільськогосподарських підприємств та сільськогосподарських виробничих кооперативів досить суттєво відрізнявся. Якщо для всіх сільськогосподарських підприємств приріст за 2005–2007 роки становив 43 тис. грн. на 100 га, то для сільськогосподарських виробничих кооперативів приріст становив 54 тис. грн. Отже, для інвестиційної діяльності необхідна чітка державна інвестиційна політика [7, с. 35].

Дані табл. 1, 2 показують, що сільськогосподарські виробничі кооперативи у 2005–2007 роках мали значно більші обсяги його зростання, що свідчить про порівняно вищу ефективність інвестицій. Одним із факторів впливу є інвестиційна стратегія. Інвестиційна стратегія являє собою один із найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його інвестиційної діяльності та інвестиційних відносин шляхом формування довгострокових інвестиційних цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватного коректування напрямків формування й використання інвестиційних ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища [8, с. 183].

Проблема інвестиційного забезпечення сільського господарства є складною, а тому потребує здійснення комплексу заходів не лише на регіональному, а й макроеко-

Таблиця 1. Вихідні дані для аналізу загальної ефективності інвестицій в сільськогосподарських підприємствах Київської області

N п/п	Показники	Умовні позначення	Значення показника в розрахунку на:											
			одне господарство						100 га с.-г. угідь					
			Сільськогосподарські підприємства			в т.ч.: сільськогосподарські виробничі кооперативи			сільськогосподарські підприємства			в т.ч.: сільськогосподарські виробничі кооперативи		
			2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
1	Необоротні активи, тис. грн.:													
	на початок року	НКп	6458	6978	7256	6157	6788	7315	1034	1117	1161	985	1086	1171
	на кінець року	НКк	6978	7256	7821	6788	7315	7915	1117	1161	1252	1086	1171	1267
2	Оборотні активи, тис. грн.:													
	на початок року	Окп	3912	4198	4600	3701	4026	4712	626	672	736	592	644	754
	на кінець року	Окк	4198	4600	4844	4026	4712	5097	672	736	775	644	754	816
3	Амортизація, тис. грн.	А	97	105	109	92	102	110	16	17	17	15	16	18
4	Валовий дохід, тис. грн.	ВД	2107	2248	2518	2369	2748	3302	337	360	403	379	440	528
5	Чистий прибуток, тис. грн.	ЧП	15	19	21	34	52	66	2	3	3	5	8	11
6	Витрати на оплату праці, тис. грн.	ЗП	453	614	722	1054	1241	1389	73	98	115	169	199	222
7	Площа с.-г. угідь, га	З	1674	1674	1674	375	375	375	X	X	X	X	X	X
8	Середньорічна чисельність працівників, чол.	Р	110	112	116	125	143	150	18	18	19	20	23	24
9	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	ф	7678	8267	8794	8707	9834	10352	1229	1323	1407	1393	1574	1657
10	Чисті інвестиції, тис. грн.:													
	в необоротний капітал	ЧІ об	539	636	751	670	761	854	86	102	120	107	122	137
	в оборотний капітал	ЧІ н	767	796	958	852	867	927	123	127	153	136	139	148
	всього чистих інвестицій	ЧІ	1306	1431	1709	1523	1628	1780	209	229	273	244	261	285
11	Валові інвестиції, тис. грн.	ВІ=ЧІ+А	1403	1536	1818	1615	1730	1890	225	246	291	258	277	303
12	Грошовий потік, тис. грн.	ГП=ЧП+А	112	123	130	126	154	176	18	20	21	20	25	28
13	Повний ефект, тис. грн.	ПЕ=ГП+ЗП	565	737	851	1180	1395	1564	90	118	136	189	223	250
14	Соціальний ефект	СЕ	X	X	X	131	151	146	X	X	X	21	24	23
15	Соціально-економічний ефект	СЕЕ=ПЕ+СЕ	X	X	X	1311	1546	1710	X	X	X	210	247	274

мічному рівнях [5, с. 3]. Негативним проявом внутрішніх факторів стало незначне зростання середньорічної кількості працівників. У цілому за період 2005–2007 років у сільськогосподарських виробничих кооперативах їх кількість зросла на шість осіб із розрахунку на одне господарство. Проте у сільськогосподарських виробничих кооперативах кількість працівників за два роки зросла на 26 осіб, при цьому за період 2006–2005 років – на 18 осіб.

Для ефективного ведення діяльності сільськогосподарським виробничим кооперативам необхідно вжити заходів для удосконалення їхньої структури та формування коштів, необхідних для забезпечення економічної стабільності та здатності маневрувати в умовах ринку [4, с. 182]. Незважаю-

чи на соціальні витрати у сільськогосподарських виробничих кооперативів зростання заробітної плати тут відбулося в значно більших обсягах, ніж в інших сільськогосподарських формуваннях. Так, якщо за період 2005–2007 років у сільськогосподарських підприємствах витрати на оплату праці зросли на 269 тис. грн. (з 453 до 722 тис. грн. з розрахунку на одне господарство), то у сільськогосподарських виробничих кооперативах – з 1054 до 1389 тис. грн., або на 335 тис. грн.

Важливо відмітити значний вплив соціального ефекту сільськогосподарських виробничих кооперативів на зміну показника їх повного соціально-економічного ефекту. Так, у період 2005–2007 років у сільськогосподарських виробничих кооперативах на 1 грн. повного ефекту припадало 31

Таблиця 2. Динаміка зміни обсягів основних показників ефекту в сільськогосподарських підприємствах Київської області

Показники	Умовні позначення	Приріст (+) або зменшення (-) значень питомих показників:							
		на одне господарство				на 100 га с.-г. угідь			
		сільськогосподарські підприємства		в т.ч.: сільськогосподарські виробничі кооперативи		сільськогосподарські підприємства		в т.ч.: сільськогосподарські виробничі кооперативи	
		2006–2005	2007–2006	2006–2005	2007–2006	2006–2005	2007–2006	2006–2005	2007–2006
Амортизація, тис. грн.	А	8	4	9	8	1	1	2	1
Валовий дохід, тис. грн.	ВД	142	269	380	554	23	43	61	89
Чистий прибуток, тис. грн.	ЧП	4	2	18	14	1	0	3	2
Витрати на оплату праці, тис. грн.	ЗП	161	108	187	148	26	17	30	24
Середньорічна чисельність працівників, осіб	Р	2	4	18	8	0	1	3	1
Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	ф	590	526	1127	519	94	84	180	83
Чисті інвестиції, тис. грн.:									
в необоротний капітал	ЧІ об	96	115	91	92	15	18	15	15
в оборотний капітал	ЧІ н	29	162	15	60	5	26	2	10
всього чистих інвестицій	ЧІ	125	278	106	152	20	44	17	24
Валові інвестиції, тис. грн.	ВІ=ЧІ+А	133	282	115	160	21	45	18	26
Грошовий потік, тис. грн.	ГП=ЧП+А	11	6	28	22	2	1	4	4
Повний ефект, тис. грн.	ПЕ=ГП+ЗП	172	114	215	170	28	18	34	27

коп. соціального ефекту. Разом із тим необхідно відзначити, що інвестиційна ємність економіки України становить щонайменше \$40 млрд. Для освоєння такого обсягу необхідно ефективно реалізувати великий інвестиційний потенціал української економіки, задіяти всі наявні правові, організаційні, економічні передумови, форми та механізми, сформувати й підтримати позитивний інвестиційний імідж України [6, с. 15].

Отже, сільськогосподарські виробничі кооперативи регулюють доходи його членів, віддаючи перевагу збільшенню їх непрямих доходів.

Система управління України, що регулює економічну діяльність держави через функції управління, містить різні процеси, елементи і має визначені цілі, які впливають на процес її економічного розвитку. [3, с. 3]. Незважаючи на несприятливі політичні умови, в період 2005–2007 років сільськогосподарські підприємства, в тому числі сільськогосподарські виробничі кооперативи, поступово збільшували середньорічну вартість сукупного капіталу, що помітно вплинуло на ефективність їх інвестиційної діяльності.

Висновки

Залучення інвестицій стає провідним напрямом завдяки гнучкому підходу до розуміння законів ринку. Поряд із землею для інвестиційної діяльності сільськогосподарських виробничих кооперативів важливе значення мають заходи, спрямовані на більш ефективне використання наявного капіталу.

Таким чином, основними завданнями діяльності менеджменту сільськогосподарських виробничих кооперативів має бути збільшення прибутку, ефективне використання грошових потоків, що першочергово впливає на обсяги капіталу та має важливе значення при здійсненні інвестиційної діяльності в цілому.

Література

1. Гуткевич С.О. Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 234 с.
2. Федоренко В.Г. Інвестування: Підручник. – К.: Алерта, 2006. – 443 с.
3. Гуткевич С.О. Організація управління інвестиційним процесом (в аграрному секторі економіки України): Навч. посібник. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2002. – 58 с. – Бібліогр.: с. 55–56.
4. Кісіль М.І., Ролінський О.В. Ефективність інвестицій сільськогосподарських виробничих кооперативів. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 228 с.
5. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська та ін.; За ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
6. Іноземні інвестиції в Україні. – К.: Редакційно-видавниче відділення УкрІНТЕІ, 2004. – 248 с.
7. Гуткевич С.А. Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 267 с.
8. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. И доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.

Б.Б. КОЦІНСЬКИЙ,
 директор, Міжгалузевий інститут альтернативних технологій (Київ),
 Н.П. ГОНЧАРОВА,
 д.е.н., професор, Київський національний економічний університет

Інноваційні джерела сучасного розвитку в контексті «нової економіки»

У статті розглядаються сучасні проблеми пошуку та освоєння нових ресурсів економічного розвитку. Таким ресурсом, на думку авторів, є інноваційний ресурс: інноваційні виробничі ресурси, організаційно-економічні, кадрові тощо.

Основна увага приділена проблемам залучення енергозберігаючих ресурсів, а саме переробці органічних відходів.

В статье рассматриваются современные проблемы поиска и освоения новых ресурсов экономического развития. Таким ресурсом, по мнению авторов, является инновационный ресурс: инновационные производственные ресурсы, организационно-экономические, кадровые и т.п.

Основное внимание уделено проблемам привлечения энергосберегающих ресурсов, а именно переработке органических отходов.

Постановка проблеми. Тема інноваційного розвитку України надзвичайно широка, особливо в контексті тенденцій світової економіки, яка знаходиться у переломній фазі. Індустріальні економіки входять у «нову економіку», для якої визначальним є активне використання інноваційних ресурсів розвитку. Відносно конкретних ознак «нової економіки», то їх поки що доволі складно визначити загальноновизаним науковим апаратом (показниками чи цифрами), але є всі підстави говорити про те, що вона ставить національні економіки перед абсолютно новими вимогами.

Зміст термінів «нова економіка», «інноваційна економіка», «економіка знань» сьогодні знаходиться у стадії розробки та наукового осмислення і вимагає поглиблених досліджень. Ми передбачаємо розглянути дану термінологічну проблематику у наших наступних публікаціях.

Але треба мати на увазі, що затримка у розробці нового наукового напрямку і його практичної реалізації може призвести до непоправних економічних втрат. Тим більше що, як і у періоди промислових революцій, перехід до «нової економіки» відбувається не відразу, а з різною швидкістю в різних сферах економіки та регіонах. Тим не менше на відміну від цих революцій «нова економіка» не стане обмежуватися кількістю високорозвинених країн, а доволі швидко охопить всю світову економіку. У зв'язку із цим позиції національних виробників у міжнародному розподілі праці будуть визначатися інакше; конкуренція остаточно і безповоротно стане глобальною конкуренцією.

З цієї причини подальше «косметичне» впорядкування базових сфер економічної діяльності, неврахування сучасної економічної динаміки та джерел економічного зростання сьогодні є абсолютно безперспективним, вони призводять до втрат виробничих ресурсів та, що вкрай ризиковано, до втрат часу на пошуки рівнів відповідності ресурсів економічного розвитку зростаючим потребам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При цьому треба зазначити, що поставлене завдання доволі складне, традиційна теоретична аналітика відсутня (проблематика «нової економіки» практично у науковій літературі не розглядається), практичне поле ще навіть не «засіяно». Можна лише звернути увагу на роботи Х. Клодта [1], К. Хубиева [2] та В. Черковец [3]. Однак динамічні та масштабні зміни, що відбуваються у сфері виробничих технологій, інфраструктури, форм організації та функціонування національних економік, обумовили появу і розповсюдження поняття «нова економіка». Спираючись на вказані ознаки, слід враховувати головні, з нашої точки зору, ознаки «нової економіки» – в основному ресурсні.

Мета статті – привернути увагу до необхідності знаходити та освоювати нові джерела зростання, що засновані на інноваційних результатах та розробках. Саме тому ми вважаємо за необхідне розглядати джерела подальшого економічного розвитку національних економік у контексті суті та змісту нетрадиційного устрою – «нової економіки».

Викладення основного матеріалу. Саме за сучасних умов всі економічні агенти повинні шукати нові ресурси для динамічного розвитку. Ми вважаємо, що на сьогодні єдиним можливим ресурсом, адекватним вказаній ситуації, є ресурс новий, точніше, інноваційний. Новий рівень усупільнення виробництва, нові інформаційні та фінансові потоки, нові світові ресурси, нові форми збуту продукції інноваційних технологій і т. ін. Аргументами до зазначеного є конкуренція, що загострилася за володіння економічними ресурсами та самим життєвим простором.

Незважаючи на лаконічність визначень «нової економіки», існують теоретичні і практичні аргументи для формування нового економічного порядку. Перш за все це радикальні зміни у продуктивних силах та технологіях. Їхню базу і можуть скласти інноваційні ресурси [2]. Саме нові технології представляють собою не просто розвиток продуктивних сил, а принципово нову виробничо-економічну систему. Іншою особливістю «нової економіки» є радикальна інтенсифікація природних сил і процесів, що використовуються: біохімічні процеси, температура, швидкість, потуж-

ність і т. ін. Явища дуже суперечливі – з одного боку, розвиваються виробничі сили; з іншого – посилюється небезпека, що пов'язана з їх використанням. Саме аналіз виробничих сил якісно впливає на всю систему економічних зв'язків між економічними агентами. Зміни тут значущі. Новий рівень економічних стосунків, нові форми обміну інформацією, нові швидкості угод і переміщення ресурсів та, як наслідок, нові форми організації економіки.

Наступний блок проблем «нової економіки» економічний. Але тут більше питань, ніж відповідей. Насамперед треба враховувати два фактори. Розповсюдження комп'ютерних технологій дозволяє створювати індивідуальні, сімейні та малі форми підприємницької діяльності [1]. Зазначений приклад дозволяє висунути гіпотезу про те, що фундаментальні зміни у виробничих силах і на рівні усупільнення у «новій економіці» суттєво модифікують фундаментальні закони ринкової економіки. Таким чином, «нова економіка» сприяє появі нових законів сучасного економічного розвитку.

У зв'язку із обмеженістю розмірів статті ми не можемо детально описати концентрований соціально-економічний результат «нової економіки». Зауважимо лише, що він доволі значний! Таким чином, наведені у деякій мірі спрощені міркування про необхідність та причини формування «нової економіки» дозволяють зробити узагальнення про те, що на базі інноваційних технологій складається новий світопорядок, який недостатньо вивчено на теоретичному рівні навіть у рамках відомих парадигм і методологій. Відомі закони і тенденції суспільного розвитку отримують нові імпульси. Деякі закони сьогодні активно модифікуються. Накопичено достатньо підстав для нових законів.

Виходячи із окреслених теоретичних контурів «нової економіки» її практичну функцію розглянемо у контексті технології використання абсолютно інноваційних джерел економічного розвитку, що має практичні напрацювання – енергетичні. Саме проблема наступного забезпечення економіки енергетичними ресурсами має надзвичайну актуальність. Ця актуальність притаманна не тільки національним економікам, це загальносвітова проблема. Особливо гостра вона для української економіки, і саме на сучасному етапі надзвичайно складного економічного розвитку. Саме ресурсовиробляючі і ресурсоволодіючі підприємства (в умовах ринкової економіки вони підприємницькі) завдяки прагненню до ефективнішого господарювання, високих прибутків докорінно змінюють свої умови конкуренції і умови конкуренції для інших. Вони являються рушійною силою «нової економіки», як і вона, стимулює їх до подальшого розвитку. При цьому використовують як технічні інновації, так і організаційні зміни – найважливіше джерело економічного прогресу, яким часто нехтують.

В умовах України ігнорування проблеми освоєння «інноваційних» енергетичних ресурсів, на наш погляд, можна назвати злочинним, особливо коли у малого інноваційного бізнесу є апробований вітчизняний проект технічних та організаційних інновацій такого освоєння.

Так, на початку 2009 року урядом України визначено один із абсолютно інноваційних енергетичних ресурсів – органічні відходи тваринництва та птахівництва. В еквіваленті потенціал ресурсу становить 10 млрд. куб. м газу метану на рік. Для його освоєння протягом трьох-п'яти років потрібно створити практично нову «газовидобувну» галузь.

Однак у старій системі економічної діяльності України, основу якої складали застарілі структури індустріальної епохи, функціонування яких не передбачало прискореного інноваційного розвитку, поставлене завдання не може бути виконаним ані за термінами отримання результату, ані за обсягами освоєння. Свіжий приклад десятирічного освоєння іншого інноваційного енергетичного ресурсу – соломи. Результат – мізерний процент у паливному балансі «одиночних» випадків використання соломи для спалення у теплогенераторах.

Якщо виконання і нового поставленого урядом завдання буде розгортатися за звичайним сценарієм, знову розгоряться чиновницькі «пристрасті», зорієнтовані на успіхи за кордоном, на які нібито треба «рівнятися». Знову будуть проігноровані наявні можливості вітчизняного середнього та малого інноваційного бізнесу у вирішенні проблеми. Знову відбудеться «роздача» бюджетних коштів відповідно кулуарно відібраним науковим гігантам на вирощування того, що рости не може і не хоче, на «розробку з нуля» технологій, що вже розроблені в Україні і мають втілюватися у практику.

Сьогодні ми маємо у наявності вітчизняний проект, реалізація якого дозволить освоїти вторинний енергетичний ресурс у прийнятні строки та обсягах, що перевищать обсяги, задані урядом України. Офіційно підтверджено, що технологія практично готова до серійного застосування. Вона почала створюватися ще у «надрах» відповідних державних інститутів Радянського Союзу. Технологія і обладнання розроблялися та проходили випробування у промислових умовах птахофабрик і тваринницьких комплексів починаючи із 1974 року. Науково-технічна розробка доведена до стадії серійного впровадження ще у 1998 році. Вона не мала аналогів десять років тому, не має їх і сьогодні. Це безвідходне екологічно чисте виробництво екологічно чистих продуктів. Воно захищено патентами України, містить ноу-хау, секрети виробництва, знання та досвід розробників.

Технологія отримала авторську назву Універсальний Біоенергетичний комплекс (Біокомплекс) з переробки органічних відходів сільськогосподарського виробництва у біогаз, електроенергію та органічно-мінеральні добрива. Біокомплекс модульного типу виготовляється на заводі і встановлюється на проммайданчику «під ключ». Модулі можуть виготовлятися із об'ємами метантенків від 100 до 5000 і більше кубічних метрів. Перший модуль Біокомплексу може бути поставлено і введено у цивільний обіг на протягом семи-восьми місяців. Наступні модулі створюються протягом п'яти-шести місяців. Експлуатація здійснюється спільними підприємницькими структурами правовласників і користувачів Біокомплексів. Тим самим забезпечується участь «ін-

телекту розробників» в управлінні процесами на всіх стадіях створення, функціонування та удосконалення Біокомплексів.

На Біокомплексі виробляються високоліквідні продукти, біогаз із вмістом метану більше 93% та сертифіковані органічно-мінеральні добрива. За висновками аграріїв, це добрива третього тисячоліття.

При розширенні сфери застосування Біокомплексів може бути освоєно ресурс всіх видів органічних відходів в Україні із загальним енергетичним потенціалом, еквівалентним 20–30 млрд. куб. м газу метану на рік (це буде залежати від рівня виробництва у сільському господарстві). Слід зауважити, що органічні відходи тільки промислового тваринництва та птахівництва вміщують енергетичний та сировинний потенціал, достатній для виробництва 5 млн. т на рік біодизельного моторного палива із мікрководоростей із собівартістю менше 1 грн. за 1 кг.

Номенклатура, якість і кількість продукції Біокомплексів дозволяють подолати відсутність у країні традицій раціональної переробки органічних відходів. Органічні відходи об'єктивно набудуть статусу «невичерпного відновлюваного джерела енергії» із відповідним державним відношенням до нього.

Біокомплекс відкриває доступ до переробки всіх видів органічних відходів – твердих, напіврідких та рідких. Наприклад, осадів комунальних очисних споруд каналізації. (Для довідки: при застосуванні Біокомплексу на очисних спорудах київської каналізації БСА можна виробляти близько 36,5 млн. куб. м рік біогазу.)

Універсальність Біокомплексу дозволяє враховувати особливості як самого енергетичного ресурсу, так і використання продуктів переробки. Органічні відходи в Україні створюються у десятках тисяч підприємств. Вони у більшості інфіковані патогенними мікроорганізмами, вміщують яйця гельмінтів та насіння смітних трав. «Володарі» цих відходів практично не несуть відповідальності за забруднення життєвого середовища людей. Більше того, скидаючи в оточуюче середовище відходи, вони отримують ще й додаткові прибутки, оскільки у собівартості продукції відсутні витрати на нейтралізацію відходів.

У той же час господарі «забруднення» власні кошти у інноваційні природоохоронні проекти принципово не вкладають, посилаючись на те, що їм потрібно спочатку побачити діючу промислову технологію та обладнання, переконатися в їх ефективності. Але, щоб поставити першу промислову технологію і обладнання, потрібні кошти на їх створення. Це порочне коло «бідні, бо дурні, а дурні, бо бідні» замкнуто уже багато років. Крім того, масштабна заміна на ринку енергоносіїв і добрив новою більш дешевою продукцією, виробленою із вторинного ресурсу, природно, викликає протидію виробників традиційної продукції того ж призначення.

Висновки

Отже, розірвати порочне коло та дати імпульс використанню розробленої та апробованої технології переробки

відходів може лише держава. Її завдання – показати сільгоспвиробникам доцільність застосування вітчизняних інноваційних технологій для переробки відходів у корисні продукти. Створити дві–три експериментально–промислових біогазових установок, у тому числі Біокомплекс. Метою створення таких установок буде вирішення таких завдань:

- відпрацювання та випробування нових технологій, нового обладнання, нових продуктів переробки, нових організаційних форм створення, функціонування та тиражування біогазових установок та Біокомплексів у відповідності із ГОСТ 15.001–88;

- відпрацювання технологій збору і постачання органічних відходів, і раціонального використання продуктів переробки у біогазових установках і Біокомплексах;

- узагальнення техніко–економічних показників роботи біогазових установок та Біокомплексу, порівняння їх і вирішення питання про наступне тиражування кращих;

- виконання додаткових НДДКР з метою сертифікації продуктів переробки, удосконалення технологій і обладнання, розширення сфер застосування біогазових установок і Біокомплексів;

- здійснення пропаганди переробки органічних відходів на біогазових установках і Біокомплексах;

- організація навчальних центрів підготовки спеціалістів для створення і експлуатації біогазових установок і Біокомплексів.

Держава має ініціювати створення компетентного у контексті із вимогами «нової економіки» центру із освоєння такого ефективного енергетичного ресурсу, а саме:

- виділення коштів для страхування ризиків використання наявних біотехнологій;

- сприяння створенню регіональних корпорацій розвитку із змішаним капіталом, які здійснюють інвестиційні проекти у високотехнологічні об'єкти.

Інноваційні ресурси «нової економіки» дозволяють формувати новий стиль господарської діяльності, в якій більша частина капіталу створюється інтелектом. В цих умовах найбільш конкурентоспроможним ресурсом підприємств і країни у цілому стає висока кваліфікація та сукупні знання її працівників. Інтелектуально–кадровий потенціал «нової економіки» і особливості освоєння нових енергетичних ресурсів формуються і розвиваються у наукоємних і інформаційно–технологічних компаніях малого і середнього інноваційного бізнесу. Внаслідок цього соціальні сили «нової економіки» можуть і повинні стати при цілеспрямованій підтримці держави політично впливовим і найбільше зацікавленим суб'єктом економіки розвитку.

Література

1. Клодт Х. та ін. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки. – Вид–во «Таксон», 2006. – 306 с.
2. Хубиев К.О. Сдержани «новой экономики» // Экономист. – №5. – 2008. – С. 63–70.
3. Черковец В. Особенности нового этапа инновационного развития // Экономист. – №12. – 2008. – С. 38–55.

Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства: методологічні підходи до сутності та оцінки

У статті розглянуто сутність інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства. Доведено правомірність об'єднання інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства в один процес. Розроблено методологічні підходи до оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу.

В статье рассматривается сущность инновационно-инвестиционного потенциала предприятия. Доказана правомочность объединения инвестиционной и инновационной деятельности предприятия в один процесс. Разработаны методологические подходы к оценке инновационно-инвестиционного потенциала.

In given article the essence of potential of enterprises is considered. It is proved appropriateness collating of investment and innovation activities in common process. Methodological approaches of estimate of innovation-investment potential are developed.

Постановка проблеми. Тематика інвестицій та інновацій є, мабуть однією з найбільш популярних у фаховій літературі останніх кількох десятиків років. На сьогодні стає зрозумілим, що напрям та інтенсивність інвестиційного та інноваційного процесів визначає місце в економічному (а також в значній мірі) соціальному та політичному просторі суб'єктів різних рангів: від індивідуальних інвесторів, підприємств до регіонів і країн в цілому. Однак у більшості випадків інновації та інвестиції розглядаються як два близькі, але відокремлені процеси [10, 14]. При всій популярності даної тематики у фаховій літературі протягом останніх 50 років науковцями не вироблено єдиного підходу до інвестицій, інновацій та зв'язків між ними, а також до сутності поняття «потенціал» по відношенню до інвестиційної та інноваційної діяльності. В сучасних умовах розвиток підприємства цілком справедливо пов'язується з інвестиціями та інноваціями [3, 16]. Ще Шумпетер справедливо відзначав, що: «Розвиток – процес переривчатих змін та нерівноважності – викликаних впровадженням «нових комбінацій (під останніми Шумпетер розумів інновації)» [17, с. 437]. Тому за нинішніх умов особливої значимості набуває проблематика управління інноваційними та інвестиційними процесами на всіх рівнях, особливо на рівні підприємства.

Метою статті є встановлення сутності категорії інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства та окреслення методологічних підходів до його оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Якщо проаналізувати існуючі підходи до інвестицій серед еконо-

містів, то більшість з них тяжіють до полюсу «прибуток (фінансовий результат)». Найбільш поширеним є трактування інвестицій як вкладення капіталу з метою його наступного збільшення [4, 16]. Такий підхід дійсно частково відображає сутність інвестування, ми не можемо заперечувати, що значна кількість інвестицій здійснюється підприємствами з метою покращити фінансові результати. Адаже на сьогодні стає зрозумілим, що різні суб'єкти інвестиційної та інноваційної діяльності: підприємства, урядові установи, страхові компанії, пенсійні фонди, банки, індивідуальні інвестори, – поводять себе в інвестиційних та інноваційних процесах неоднаково, ставлять перед собою різні цілі, неоднаково реагують на одну й ту саму інформацію, по-різному організують свою діяльність у сфері інвестицій та інновацій. При цьому далеко не завжди фінансовий результат є пріоритетом у здійсненні інвестиційної діяльності [4]. Проблеми сутності інвестицій і причини, які спонукають підприємства займатися інвестиціями, є взаємопов'язаними і фактично на даний момент нерозв'язаними.

Щодо інновацій, то в літературі можна нарахувати кілька десятиків визначень даної категорії [1, 20]. У цілому, незважаючи на спроби виробити узагальнюючий підхід до сутності інновацій та інноваційних процесів (одна з останніх найбільш вдалих, на наш погляд, таких спроб здійснена Л.В. Федуловою) [10, с. 2–7], слід визнати, що єдине, чітке і строге визначення інновації та інноваційного процесу на сьогодні в науці відсутнє.

З позиції забезпечення розвитку підприємства найбільш важливим є розуміння сутності інновації як двоступінчастого процесу, яке наводить С.К. Біджлані (Bijlani) [19] і яке схематично з невеликим доповненням можна представити таким чином (рис. 1).

Схема інноваційного процесу, наведена на рис. 1, на наш погляд, відображає основні «опорні етапи», по яких ідентифікується інноваційний процес:

- 1) перетворення знання у винаходи, ідеї, рацпропозиції;
- 2) впровадження ідей, винаходів, рацпропозицій на підприємстві;
- 3) практичний вихід впроваджених ідей, винаходів, рацпропозицій на рівні нової продукції, нових стратегій підприємства, технологій, процесів чи організації певних підсистем.

Але при цьому лишаються відкритими два питання:

- 1) навіщо підприємству взагалі інновації (тобто нові продукти, стратегії, технології тощо);

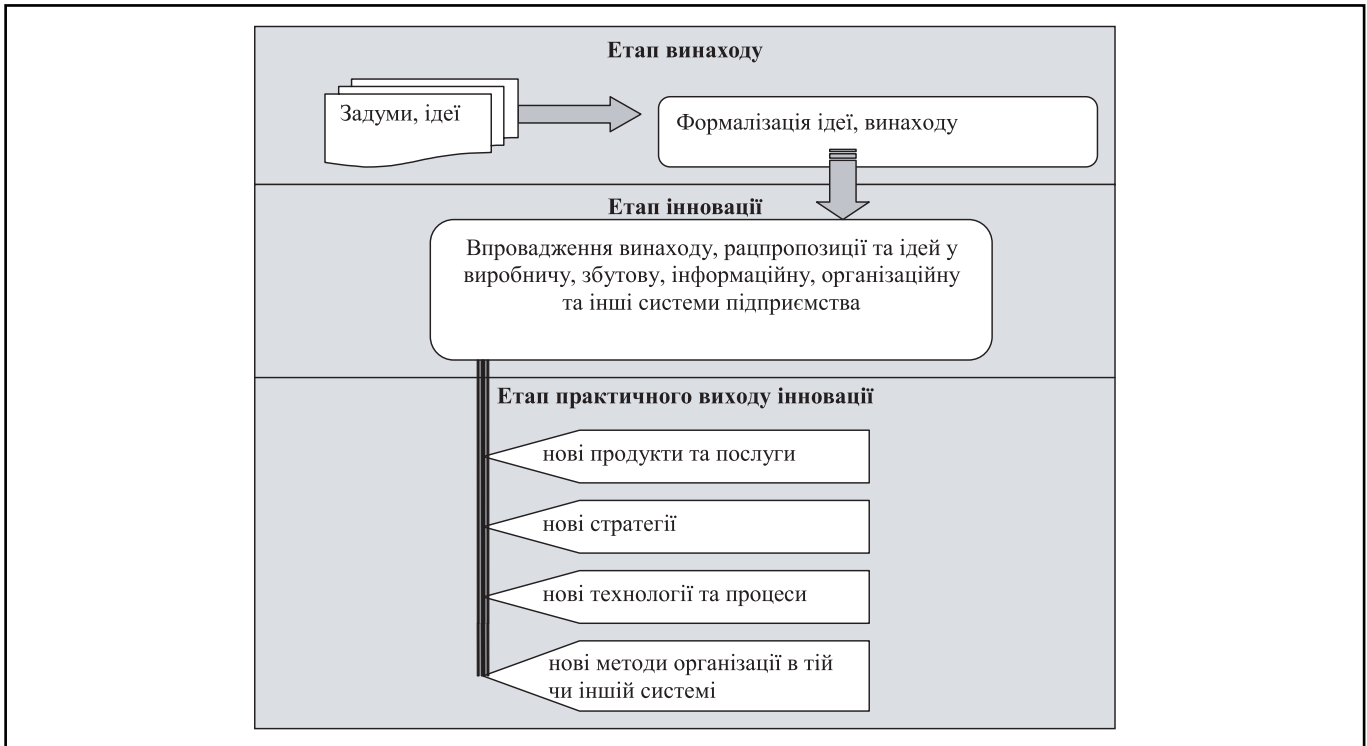


Рисунок 1. Інноваційний процес на підприємстві

2) що визначає можливості підприємства реалізувати інноваційний процес повністю як описано вище, чи хоча б в окремих етапах.

З відповіддю на друге питання тісно пов'язана категорія «інноваційний потенціал», яка досить часто використовується в сучасній літературі, однак, на жаль, у більшості робіт не розкривається сутність даної категорії і не дається її визначення [3, 8, 11]. Якщо ж розглядати роботи, присвячені потенціалу підприємства та інноваційному потенціалу зокрема, то слід відзначити відсутність єдиної позиції щодо сутності даної категорії та наявність суперечностей між теоретичними та практичними підходами до оцінки інноваційного потенціалу. Взагалі потенціал будь-якої соціально-економічної системи фахівцями розглядається з трьох позицій: потенціал як сукупність (ресурсів у даному випадку, задіяних у сфері інновацій) [18, с. 45–55], потенціал як продуктивність (спроможність): практичний вихід інновацій, і потенціал як можливість, здатність.

Автори, які притримуються підходів до інноваційного потенціалу як сукупності ресурсів, які задіяні в інноваційній сфері та їх продуктивності, є найбільш послідовними з вищенаведеного переліку, оскільки попередньо методологічно трактують інноваційний потенціал як сукупність ресурсів і в практичному плані. Наприклад, І.В. Новікова та В.А. Верба пропонують для оцінки інноваційного потенціалу бальні оцінки інноваційних ресурсів та каталізаторів (умов використання інноваційних ресурсів) [6, 7].

Однак підхід до потенціалу з чисто ресурсних позицій, на наш погляд, є дещо спрощеним. Виходячи з семантичного значення даного терміну найбільш логічно визначити його

як здатність. Найбільш повне, на наш погляд, визначення такого роду дає автор, яка визначає інноваційний потенціал як «...комплекс економічних, організаційних і соціальних чинників, що визначають граничну (максимальну) здатність об'єкту (країни, галузі, регіону або організації) самостійно створювати, тиражувати і використовувати свої новації, сприймати створені за межами об'єкту інші новації, входити у взаємодію з іншими об'єктами для спільного створення і (або) використання новацій, а також своєчасно позбавлятися від застарілого в існуючих соціально-економічних і організаційних умовах» [5, с. 17]. Аналогічні визначення інноваційного потенціалу як спроможності виробляти та впроваджувати вироблені іншими інновації можна зустріти і в інших роботах [12, с. 160–165].

Однак, аналізуючи роботи авторів, які теоретично визначають інноваційний потенціал як спроможність підприємства генерувати та сприймати інновації, неважко помітити, що при переході до практичної оцінки інноваційного потенціалу підприємства вони використовують уже інші підходи. Нижче наведено деякі методи оцінки інноваційного потенціалу підприємства, які пропонують автори, що спочатку визначають інноваційний потенціал як граничну спроможність, можливість підприємства до генерування та впровадження інновацій.

Є.С. Галушко в практичному плані визначає інноваційний потенціал як фінансовий результат інноваційного проекту [2, с. 20]. Фактично в даному випадку інноваційний потенціал визначається як продуктивність, причому лише як продуктивність у фінансовій площині.

І.А. Фесенко визначає в практичній площині інноваційний потенціал як вартість підприємства [13]. При цьому не зов-

сім ясно, як і наскільки вартість підприємства пов'язана з його граничною здатністю генерувати інновації. Хоча такий зв'язок і не можна відкидати, однак пряма залежність між вартістю підприємства і його граничною здатністю генерувати інновації, на наш погляд, відсутня.

О.В. Рудика пропонує визначати інноваційний потенціал за допомогою таксономічного показника, на основі експертних оцінок окремих ресурсних блоків підприємства [9].

Н.Г. Яковлева як суму залишкової вартості активної частини основних фондів, залишкової вартості нематеріальних активів, вартості інтелектуального кадрового потенціалу, фінансового капіталу, який забезпечує самофінансування [18].

Як видно з вищенаведеного, існує явна невідповідність між декларованими підходами до потенціалу як граничної можливості підприємства генерувати (впроваджувати) інновації та підходами тих же самих авторів в плані практичної оцінки потенціалу, які фактично базуються на розумінні потенціалу як сукупності ресурсів підприємства, задіяних в інноваційній сфері.

Таким чином, невирішеними проблемами, які, по суті, становлять єдину проблему, є сутність та ступінь зв'язку між сферами інвестицій та інновацій на підприємстві та потенціалом підприємства у сферах інвестицій та інновацій.

Викладення основного матеріалу. Щоб зрозуміти сутність та причини інвестиційної та інноваційної діяльності, на наш погляд, найкраще використати підхід до підприємства як організованої системи, стан якої в кожен момент характеризується певним набором параметрів. Така система характеризується тим, що для підтримки її життєдіяльності вона використовує ресурси (людська праця, матеріальні ресурси та ін.). Але ресурси підприємство отримує не безоплатно, кожен ресурс має свою вартість, тому, щоб отримати той чи інший ресурс, підприємство має виготовити з ресурсів, отриманих в минулих періодах за рахунок технологій, продукти та послуги і реалізувати їх споживачам за певні кошти. Проблемою для підприємства є те, що паралельно з ним діють інші підприємства, які пропонують споживачеві аналогічні продукти або ж продукти-замінники, тому процес життєдіяльності підприємства відбувається в постійній боротьбі з іншими підприємствами на ринках ресурсів та ринках споживачів.

Щоб отримати переваги в даній боротьбі, підприємство має постійно шукати об'єкти, властивості яких дозволяють йому вижити в даній боротьбі. Придбання таких об'єктів розширює можливості підприємства відносно позицій на ринках (принаймні, не зменшує), а в більш широкому плані – дає можливість реалізувати цілі діяльності підприємства.

Відносно вищезазначених об'єктів можливі три ситуації:

а) такі об'єкти, які задовольняють суб'єкта інвестиційної діяльності (в даному випадку – підприємство) вже є в його розпорядженні, але необхідно збільшити їх кількість;

б) об'єкти, які є в розпорядженні підприємства, лише частково задовольняють суб'єктів інвестиційної діяльності

– для підтримки підприємства як системи в життєдіяльному стані необхідно їх вдосконалення;

в) таких об'єктів у розпорядженні підприємства немає: їх необхідно придбати чи створити.

Випадок (а) традиційно відноситься до інвестиційної діяльності, тоді як випадки (б) і (в) – до інноваційної. Але, як видно з вищенаведеного переліку, всі вони є частковими випадками одного процесу, який логічно назвати інноваційно-інвестиційним і який, по суті, є залученням певної частки ресурсів, які перебувають у розпорядженні підприємства в об'єкти, властивості яких дозволяють реалізувати цілі підприємства. Чи будуть це інвестиції чи інновації – залежить від того, чи вже є на підприємстві об'єкти з потрібними властивостями. Єдність інноваційних та інвестиційних процесів підтверджує те, що одні й ті самі об'єкти можуть бути для одних підприємств інвестиціями (наприклад, закупівля додаткового обладнання, аналогічного тому, що вже є на підприємстві), а для інших – інноваціями (те ж саме обладнання може бути технологічно новим для підприємства).

Як ще один доказ єдності інноваційних та інвестиційних процесів можна навести тезу про неможливість нескінченно довго підтримувати життєдіяльність підприємства лише за рахунок статичної сукупності об'єктів, які є в розпорядженні підприємства (об'єкти в даній роботі ми вживаємо в широкому сенсі: це обладнання, процеси, організаційні структури та ін.). Така ситуація можлива лише у випадку абсолютної монополії підприємства та відсутності замінників на його продукцію, послуги. В разі наявності конкурентів підприємству рано чи пізно доведеться здійснити інновації.

Таким чином, можна зробити висновок: будь-яка інновація є інвестицією, але інвестицією особливого типу, де поряд із фінансовими вкладеннями відбувається і генерування, і поєднання з фінансовими ресурсами нового (хоча б на рівні підприємства) знання. В той же час не всяка інвестиція є інновацією, але нескінченно довго здійснювати інвестиції без інновацій в умовах конкурентної боротьби є неможливим. Отже інвестиції та інновації є взаємопов'язаними досить складним чином, і тому, на наш погляд, більш коректно розглядати єдину сферу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства. Тому і говорити про інноваційний потенціал підприємства окремо від інвестиційного, на наш погляд, є також некоректно, хоча б через те, що як би не розглядали інноваційний потенціал, не можна ігнорувати аспект фінансування інновацій (а це вже не що інше, як інвестиція).

Розглянемо тепер проблему сутності інноваційно-інвестиційного потенціалу.

Перше зауваження, яке вважаємо за потрібне зробити, це те, що потенціал завжди визначається по відношенню до чогось. Якщо виходити з позицій, що підприємство як соціально-економічна система в кожен момент має певний стан, який характеризується сукупністю параметрів, то «точка відліку» для інноваційного потенціалу може бути вибрана двома способами:

1. Потенціал може визначатися відносно певного стану підприємства в конкретний момент часу. При цьому є можливість дослідити динаміку потенціалу підприємства відносно самого себе.

2. Потенціал може бути визначений відносно іншого об'єкта (іншого підприємства або ж умовного еталонного підприємства). За такого підходу є можливість порівнювати потенціали підприємства з іншими підприємствами.

Щодо сутності потенціалу, то, на наш погляд, потенціал як здатність (можливість) є більш загальною категорією, яка включає в себе інноваційно-інвестиційний потенціал як сукупність ресурсів та їх продуктивність.

Розглянемо, що таке потенціал як гранична можливість. Очевидним є те, що він включає в себе вже проявлену частину, тобто вже задіяні ресурси в інноваційній сфері і їх практичну віддачу. Але він включає в себе і дві «приховані» частини:

1) ресурси, які на даний момент не задіяні в інноваційно-інвестиційній сфері, але можуть бути задіяні в майбутньому;

2) віддачу від уже задіяних на даний момент ресурсів, яка не проявляється в даний момент, але може проявитися в майбутньому (наприклад, при достатньому стимулюванні інноваційної активності працівників підприємства).

Таким чином, потенціал як гранична можливість включає в себе потенціал як сукупність ресурсів і потенціал як продуктивність. Можна дати таке визначення потенціалу взагалі: потенціал як гранична можливість – це максимально можлива для даного підприємства сукупність ресурсів з їх максимально можливою віддачею. Тому очевидним є те, що потенціал як гранична можливість є не меншим, ніж потенціал як сукупність уже задіяних ресурсів (рис. 2).

Очевидно, що потенціал як гранична здатність не може бути вимірний (оцінений) безпосередньо. Але оцінка потенціалу як сукупності та продуктивності дає нижню межу оцінки потенціалу як граничної можливості (спроможності).

Крім того, якщо досліджується сукупність більш-менш однорідних (галузь, регіон, розмір) підприємств, то в першому наближенні можна припустити, що співвідношення між явними і прихованими частинами потенціалу будуть приблизно однакові. Тому з високою ймовірністю позиції підприємства по явній частині потенціалу будуть наближено співпадати і з його позиціями (відносно інших підприємств) і по прихованій частині потенціалу. Це дає можливість здійснити відносну оцінку і потенціалу як можливості по вже проявленій частині потенціалу.

Враховуючи те, що інновації та інвестиції взаємопов'язані, інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства доцільно визначити як можливості підприємства забезпечувати інвестиційно-інноваційний процес у середньо- та довготривалому періоді. Даним визначенням ми підкреслюємо, що підприємство не здійснює інвестиції та інновації просто так, дані процеси викликані необхідністю розвитку підприємства (що в свою чергу спричинено існуванням конкуренції). Зрозуміло, що підприємству простіше і менш ризикованіше вкладати кошти в об'єкти, які вже існують на підприємстві, однак із часом властивості таких об'єктів уже не забезпечують необхідний рівень розвитку підприємства, що й зумовлює необхідність або створювати нові об'єкти на підприємстві (поліпшувати уже існуючі), або шукати і впроваджувати такі об'єкти, створені на стороні. Підприємство в середньо- і довгостроковій перспективі не може обходитися вкладанням коштів тільки в уже існуючі і працюючі на підприємстві об'єкти.

На рис. 3 наведена структурно логічна схема тієї частини інноваційно-інвестиційного потенціалу, яка піддається оцінюванню і по якій можна отримати відносну оцінку прихованої частини інноваційно-інвестиційного потенціалу у випадку сукупності підприємств.

На даній схемі відображено, наскільки тісно переплетена інвестиційна та інноваційна сфери на підприємстві.



Рисунок 2. Співвідношення між частиною потенціалу, яка може бути оцінена, і «прихованою» частиною потенціалу

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Так, унаслідок інновацій можуть бути задіяні нові ресурси (нові технології, процеси, хоча б на рівні підприємства), а можуть і вдосконалюватися уже існуючі. В кінцевому виході інновації можуть призводити до збільшення випуску як традиційної для підприємства продукції, так і нової (інноваційної).

Щодо практичної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу, то, на наш погляд, найбільш прийнятним є двоступенева модель введення таксономічних показників.

У відповідності до рис. 3 спочатку доцільно визначити таксономічні показники інноваційно-інвестиційного потенціалу як сукупності та продуктивності за загальноприйнятими формулами [15, с. 5]

$$z^j = \sqrt{\sum (1 - x_i^j)^2}, \quad (1)$$

де x_i^j – відносні показники j -го підприємства з сукупності;

z^j – таксономічний показник (окремо для потенціалу як сукупності і потенціалу як продуктивності) для підприємства під номером j .

Відносні показники традиційно визначають шляхом нормування відхилення від максимального значення на розмах варіації по сукупності [15, с. 5]:

$$x_i^j = \frac{y_i^j - y_i^{\min}}{y_i^{\max} - y_i^{\min}}, \quad (2)$$

де y_i^j – абсолютні значення i -го показника для j -го підприємства з сукупності;

y_i^{\max}, y_i^{\min} – максимальне і мінімальне значення i -го показника для сукупності підприємств.

Отримання таких двох таксономічних показників адекватно введенню двовимірного простору, де по одній осі, де

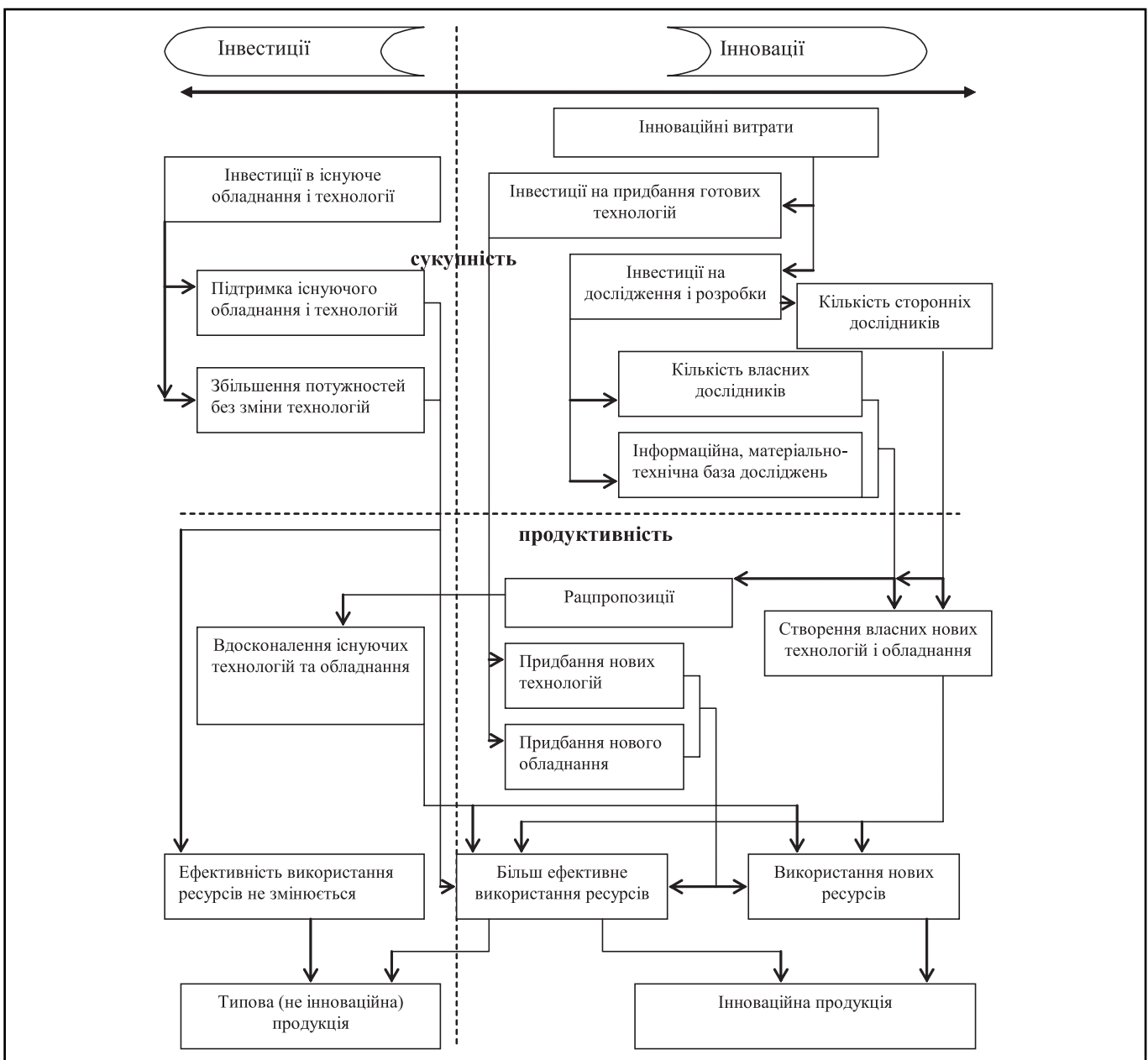


Рисунок 3. Структурно-логічна схема інноваційно-інвестиційного потенціалу

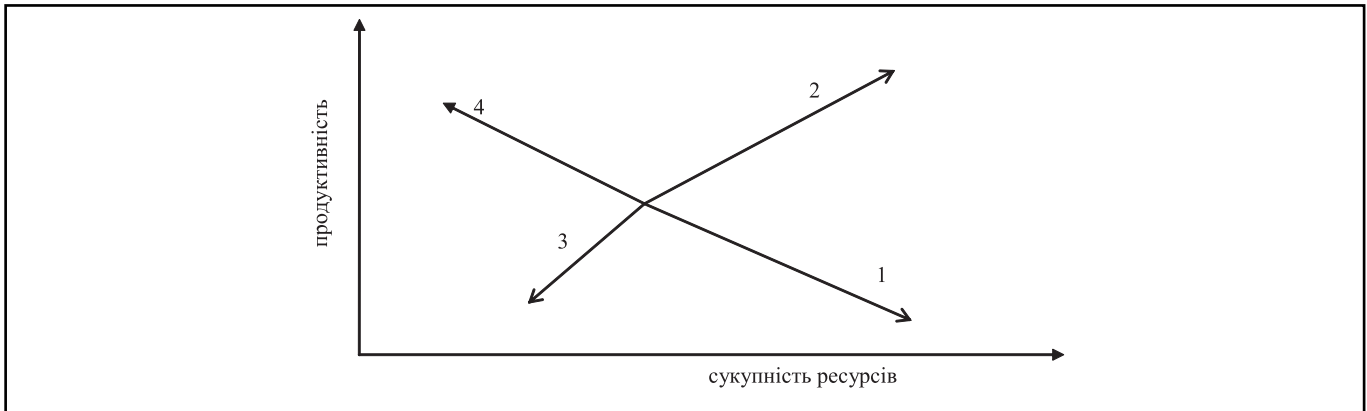


Рисунок 4. Чотири напрями зміни інноваційно-інвестиційного потенціалу відповідають трьом траєкторіям розвитку підприємства.

центром координат буде умовний регіон з усіма максимальними показниками, а положення кожного регіону буде характеризуватися координатою по осі інноваційно-інвестиційного потенціалу як сукупності та координатою по осі інноваційно-інвестиційного потенціалу як продуктивності.

Аналіз динаміки положення підприємства в такому умовному просторі може бути корисним, оскільки дозволяє оцінити зміни в інноваційно-інвестиційному потенціалі підприємства. Всього можливі чотири базові траєкторії динаміки інноваційно-інвестиційного потенціалу (рис. 4).

Траєкторія 1 – це екстенсивний шлях розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу, коли підприємство залучає в інноваційно-інвестиційній сфері все більше ресурсів, але при цьому віддача від задіяних ресурсів зменшується. Очевидно, що в такому разі інноваційний та інвестиційний процес відбувається відокремлено від діяльності підприємства (наприклад, зареєстровано значну кількість рацпропозицій, але інноваційна продукція не випускається).

Траєкторія 2 – найбільш оптимальна траєкторія розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу, коли одночасно зростає і обсяг задіяних ресурсів і їх віддача. В даному випадку можна говорити про високу ймовірність адекватного зростання і «прихованої» частки потенціалу, тобто про позитивну динаміку інноваційно-інвестиційного потенціалу як можливості.

Траєкторія 3 – це фактична деградація підприємства в інноваційно-інвестиційному аспекті. Дана траєкторія відповідає ситуації, коли одночасно скорочується обсяг задіяних ресурсів і їх віддача. Така траєкторія відповідає згасанню інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, що неминуче спричинить втрату ним конкурентних позицій, якщо не в поточному періоді, то в середньо або довгостроковій перспективі.

Траєкторія 4 відповідає розвитку інноваційно-інвестиційного потенціалу в умовах скорочення задіяних ресурсів. Але при цьому скорочення ресурсів частково компенсується підвищенням ефективності їх використання. Така траєкторія може бути виправдана в умовах погіршення умов функціонування підприємства, коли обсяг ресурсів, що є в його розпорядженні є жорстко обмеженим.

Щодо прихованої частини потенціалу (або потенціалу як можливості), то однозначно можна трактувати, що траєкторія 2 відповідає його збільшенню, а траєкторія 3 – зменшенню (принаймні в імовірнісному аспекті). Траєкторії 1 та 4 не можна однозначно пов'язати з тим чи іншим напрямом зміни інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства як можливості.

Якщо розглядати сукупність підприємств, то загальний таксономічний показник для кожного підприємства буде визначатися як:

$$I^j = \sqrt{z_{pec}^{j2} + z_{prod}^{j2}}, \quad (3)$$

де z_{pec}^j , z_{prod}^j – таксономічні показники інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства як сукупності ресурсів та як її продуктивності.

Неважко помітити, що інтегральний таксономічний показник (3) є відстанню підприємства від еталону в умовному просторі потенціалів (рис. 3).

Щодо конкретних показників, по яким розраховуються z_{pec}^j , z_{prod}^j , то їх перелік логічно впливає з структурної схеми інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, наведеного на рис. 3.

Так, у групу показників інноваційно-інвестиційного потенціалу як сукупності доцільно включити такі показники:

- витрати на ремонт і технічне обслуговування обладнання;
- витрати на збільшення потужностей без зміни технологій;
- інвестиції на придбання готових технологій;
- інвестиції на дослідження та розробки (окремо – власні і фінансування сторонніх організацій);
- кількість власних дослідників;
- кількість сторонніх дослідників, які працюють за програмами, які фінансуються підприємством;
- кількість працівників підприємства, які відвідали (брали участь) у наукових (науково-практичних) конференціях – окремо: за кордоном);
- кількість передплачених спеціалізованих видань, у тому числі електронних (включаючи платні бази науково-технічних публікацій), окремо: зарубіжні спеціалізовані видання;

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

– основні фонди та нематеріальні активи, використовувани в дослідженнях і розробках, окремо:

- комп'ютерний парк;
- вартість дослідних установок;
- ліцензії на спеціалізоване програмне забезпечення.
- кількість придбаних нових технологій;
- придбання нового для підприємства обладнання.

У групу показників, які визначають інноваційно-інвестиційний потенціал як продуктивність:

- кількість рацпропозицій зареєстрованих на підприємстві;
- кількість оформлених патентних заявок і зареєстрованих патентів на підприємстві;
- кількість створених нових технологій і процесів;
- обсяг інноваційної продукції на одиницю витрат на одиницю інвестицій на дослідження та розробки;
- кількість рацпропозицій на одиницю інвестицій в дослідження та розробки;
- питома вага інноваційної продукції у загальній продукції підприємства;
- фондовіддача.

У даній роботі ми не ставили за мету провести практичну оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу, оскільки це тема окремої статті. Зазначимо лише, що перелік показників для обчислення обох складових інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства може бути збільшений або зменшений, виходячи з конкретних завдань дослідження і доступності даних.

Висновки

Інноваційні та інвестиційні процеси досить тісно взаємопов'язані, тому більш коректно вести мову про єдиний інноваційно-інвестиційний процес і відповідно – інноваційно-інвестиційний потенціал як здатність підприємства підтримувати цей процес у середньо- та довгостроковій перспективі.

Основною проблемою оцінки потенціалу є те, що його значна частина є «прихованою» і не може бути визначена по теперішніх показниках діяльності підприємства. Однак виходячи з того, що до частини інноваційно-інвестиційного потенціалу, яка може бути визначена, входить потенціал як сукупність і як продуктивність, можна визначити нижню межу інноваційно-інвестиційного потенціалу. А порівнюючи визначені нижні межі для однотипних підприємств, можна наближено порівняти і весь інноваційно-інвестиційний потенціал. Запропонована оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства у вигляді двох координат (потенціалу як сукупності ресурсів і потенціалу як продуктивності) дозволяє більш надійно діагностувати траєкторію розвитку даного потенціалу, виявляти проблемні місця, які можуть проявлятися як у зменшенні обсягів задіяних в інноваційно-інвестиційній сфері ресурсів, так і у зменшенні їх віддачі як в цілому, так і окремих видах. Це дозволить конкретизувати і більш точно спрямувати заходи по збільшенню інно-

ваційно-інвестиційного потенціалу та по переведенню його динаміки на траєкторію, що відповідає інтенсивному розвитку. Конкретні заходи, які дозволять збільшити як сукупність задіяних в інноваційно-інвестиційній сфері ресурсів, так і їх віддачу, – це тема окремого дослідження.

Література

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Моногр. – К.:КНЕУ, 2003. – 394 с. – Бібліогр.: –С. 342–351.
2. Галушко Є.С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 1999. – 23 с.
3. Ганущак Л.М. Дослідження організаційно-правових форм управління потенціалом підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №10. – С. 217–226.
4. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. – К.: Віра-Р, 1999. – 320 с. – Бібліогр.: С. 299–312.
5. Косенко О.П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2006. – 20 с.
6. Новікова І.В., Верба В.А. Методичні рекомендації до оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. – 2003. – №3. – С. 22–31.
7. Новікова І.В., Верба В. А. Методичні рекомендації до оцінки інноваційного потенціалу підприємства (продовження) // Проблеми науки. – 2003. – № 4 – С. 13–18.
8. Поручник А.М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві // Міжнародна економічна політика. – 2004. – №1. – С. 94–121.
9. Рудька О.В. Оцінка інтегрального рівня розвитку інноваційного потенціалу підприємств НПА «Укркокс» // Бизнес Информ. – 2006. – №3. – С. 27–34.
10. Федулова І.В. Теоретичні положення з визначення категорій інноваційний процес і інноваційна діяльність // Проблеми науки. – 2007. – №8. – С. 2–7.
11. Федулова Л.І., Волкова М.В. Оцінка інноваційного потенціалу економічного розвитку регіону як складова його стратегії // Пробл. науки. – 2004. – №12. – С. 9–14.
12. Фесенко І.А. Інноваційний потенціал угледобуваючих підприємств // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Вип. 22. – Донецьк: ДонДТУ, 2000. – С. 160–165.
13. Фесенко І.А. Економічна оцінка інноваційного потенціалу вугледобувних підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2003. – 18 с.: рис.
14. Цимбал В.Л. Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств Сумської області // Вісник Сумського національного аграрного університету. Економіка та менеджмент. – 2005. – №6–7(18–19). – С. 31–34.

15. Тищенко А.Н., Давыскиба Е.В. Оценка эффективности использования экономического потенциала региона // Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – №56. – С. 3–13.

16. Шот М. Інвестиції – донор економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2007. – №182. – 4 жовтня. – С. 20.

17. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. / Ред. А.Г. Милейковский, Пер. В.С. Автономов, Пер. М.С. Любский, Пер. А.Ю. Чепуренко. – М.: ПРОГРЕСС, 1982. – 455 с. – Библиограф.: с. 437–454.

18. Яковлева Н.Г. Оцінка інноваційного потенціалу підприємств та ефективності його використання // Вісник КНТЕУ. – 2005. – №1. – С. 45–52.

19. Bijlani S.K. The innovation potential of an SME and the value of the intellectual property right. – WIPO/IP/MNL/00/7(b). – 2000. – 7 p. – режим доступу http://www.wipo.int/edocs/mdocs/sme/en/wipo_ip_mnl_00/wipo_ip_mnl_00_7_b.pdf

20. Fischer M. Innovation, Knowledge Creation and Systems of Innovation // The Annals of Regional Science. – 2001. – №3. – P. 199–216.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В.І. МЕЛЬНИК,
к.е.н., Науково–дослідний економічний інститут,
І.І. РЕПІН,
к.т.н., Науково–дослідний економічний інститут,
А.Є. СЛІВАК,
к.е.н., Науково–дослідний економічний інститут,
О.В. МЕЛЬНИК,
к.е.н., Науково–дослідний економічний інститут

Суміжні інфраструктури енергетичного забезпечення економіки України та пропозиції щодо їх класифікації

У статті визначено склад, зміст та класифікацію суміжних інфраструктур енергетичного забезпечення економіки України та наведені конкретні пропозиції щодо їх взаємодії.

В статті определены состав, содержание и классификация сопредельных инфраструктур энергетического обеспечения экономики Украины и даны конкретные предложения по их взаимодействию.

Постановка проблеми. Специфіка функціонування паливно–енергетичного комплексу (ПЕК) обумовлює його постійний взаємозв'язок із суміжними інфраструктурами. Під інфраструктурою мається на увазі сукупність матеріальних засобів різних видів економічної діяльності, які забезпечують виробничі і побутові потреби ПЕК. Зважаючи на велике значення ефективного функціонування ПЕК для забезпечення стійкого розвитку національного господарства в цілому, а також у розрізі видів економічної діяльності та

регіонів, визначення напрямів розвитку суміжних інфраструктур енергетичного забезпечення економіки України є актуальним і має вирішальне значення для подальшого динамічного розвитку господарського комплексу країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Спеціальних досліджень і публікацій, які присвячені розвитку суміжних інфраструктур енергетичного забезпечення економіки України, немає. Окремі фрагменти аналізу розвитку інфраструктури енергетичного забезпечення економіки України висвітлені у розпорядженнях Кабінету Міністрів України [1, 2], Національній енергетичній програмі України до 2010 року, Енергетичній стратегії України на період до 2030 року [3, 4], прогнозних розрахунках НДЕІ про розвиток енергетики України до 2015 року. Підходи до класифікації економічних і соціальних показників висвітлені у статті А.І. Дешка, О.М. Селінкової, А.Є. Слівака [5].

Мета статті – визначення і класифікація суміжних інфраструктур енергетичного забезпечення економіки України.

Викладення основного матеріалу. Аналіз функціонування ПЕК дозволяє констатувати, що на забезпечення його ефективного розвитку безпосередній вплив мають такі суміжні інфраструктури: види економічної діяльності реального сектору економіки, виробництво промислової продукції яких безпосередньо використовується при функціонуванні ПЕК (машинобудування, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів); транспорт, що забезпечує відправлення, перевезення та отримання продукції (вантажів) ПЕР; торгівля, ринки відповідних ПЕР; навколишнє середовище; види економічної діяльності та види робіт, які використовують відповідні ПЕР; житлово-комунальний сектор.

Основними видами економічної діяльності, які безпосередньо орієнтовані на забезпечення функціонування ПЕК, є **машинобудування**, в тому числі виробництво машин та устаткування; електричного, електронного та оптичного устаткування; транспортних засобів та устаткування; металургійне та готових металевих виробів. У зв'язку з виробничою специфікою саме підприємства машинобудування створюють машини, устаткування, апарати, прилади, механізми, а підприємства металургії – готові металовироби та матеріали (прокат чорних та кольорових металів, труби, хімічно стійкі покриття тощо) мають вирішальне значення в розвитку галузей ПЕК. У зв'язку з цим від ступеню удосконаленості машин і устаткування, а також приладів, що використовуються у різних галузях економіки, багато в чому залежать загальні обсяги видобутку, виробництва і витрат ПЕР, розмір фінансового забезпечення на їх видобуток, транспортування та використання.

У зв'язку з необхідністю збільшення обсягів пошуково-розвідувальних робіт та експлуатаційного буріння, видобутку газу і нафти та їх переробки необхідним є переоснащення бурових та нафтогазових підприємств сучасною технікою, а саме – буровим, нафтогазопромисловим та нафтопереробним устаткуванням, інструментами та арматурою, устаткуванням для будівництва нафтогазопроводів. Реалізація зазначених вище напрямів дозволить задовольнити потреби підприємств ПЕК для будівництва нафто- і газопроводів.

Важливою суміжною інфраструктурою функціонування ПЕК є транспорт, який забезпечує відправлення, перевезення і прибуття вантажів, одним із складових яких є ПЕР. Незважаючи на те, що перевезення вантажів ПЕР здійснюється залізничним, автомобільним, морським, річковим і авіаційними видами транспорту, важливим видом транспорту для транспортування ПЕР є трубопровідний транспорт, який безпосередньо орієнтований на перекачку газу, нафти і нафтопродуктів, аміаку.

Створення оптимальної мережі шляхів, покращення їх стану безпосередньо впливає на загальні економічні показники, в тому числі на суттєве підвищення ефективності та економії паливно-мастильних матеріалів на транспорті.

Важливим елементом суміжної інфраструктури є торгівля, складовими якої є оптовий та роздрібний товарообіг. В умовах трансформації ринкових відносин значну актуальність в розвитку торгівлі набуває впровадження ринкової інфраструктури. Ринкова інфраструктура ПЕК являє собою організаційно-економічну систему, до складу якої входить сукупність підприємств і організацій для обслуговування процесів виробництва, обміну, розподілення і споживання енергоресурсів ПЕК між об'єктами ринкової економіки. Складовими інфраструктури ринку ПЕР є:

1) мережеві організації і підприємства, які обслуговують ПЕК. До їх складу входять торгові організації за відповідними видами палива, будівельні організації, експлуатаційні організації в структурі ПЕК, проектні організації на підприємствах, транспортні організації, пункти оплати комунальних послуг населення;

2) споживачі ПЕР, до яких відносяться підприємства, організації, установи; житлово-комунальне господарство, населення. Споживачі ПЕР розподіляються на великі, середні та дрібні;

3) безпосередні ринки ПЕР. Функціонують ринки електроенергії, теплоенергії, котельно-пального палива. Взаємодія між зазначеними ринками формує контрактний, оптовий та споживчий ринки, які орієнтуються на задоволення потреб великих, середніх, дрібних споживачів і населення;

4) види попиту на ПЕР, а саме попиту на електроенергію, теплоенергію, рідинне і тверде паливо, природний і зріджений газ, нетрадиційні види палива та джерела енергії;

5) постачальники ПЕР, які розподіляються на три групи:
– великі розподільчі організації (оптові постачальники електроенергії, теплоенергії, природного газу, рідинного і твердого палива);

– середні організації – партнери, що здійснюють транспортування палива і природного газу по магістральним трубопроводам, вантажні перевезення залізничним, автомобільним, авіаційним, водним видами транспорту та комунальним транспортом;

– збутові територіальні організації, що купують ПЕР за оптово-контрактними і роздрібними цінами.

Попит на товари і послуги на ринках знаходяться у прямій залежності від платоспроможного попиту населення та суб'єктів господарювання. Сукупний попит представлений попитом на електричну і теплову енергію, на паливні ресурси, що використовують різні групи споживачів, на паливні ресурси, що використовуються у двигунах внутрішнього згорання. Ринки ПЕР являють собою моделі простої монополії, монополістичної конкуренції або олігополії. Діють вертикально інтегровані компанії, які фактично є монополістами у реалізації ПЕР.

В електроенергетиці відбулося виділення ринку послуг (передачі енергії споживачам), ринку ресурсів (безпосереднє виробництво електроенергії), а також ринку роздрібних продавців ресурсів. Однак у межах своєї території вони фактично є природними монополістами.

Спостерігаються певні еволюційні зрушення у формуванні конкурентного ринку ПЕР, який створює більш сприятливі умови для розширення структури господарського комплексу за рахунок широкого кола виробництв крупних споживачів енергії, в тому числі експортної спеціалізації.

На співвідношення попиту і пропозиції на паливно-енергетичному ринку безпосередній вплив мають темпи і пропорції економічного розвитку, фінансовий стан підприємств-споживачів і платоспроможності населення, умови розвитку ринкової інфраструктури, стан конкурентного середовища. Спостерігається підвищення ролі регіональних ринків, які формуються як відкрита система на яку впливає внутрішня і зовнішня економічна та соціальна кон'юнктура. Ефективність їх розвитку безпосередньо залежить від умов раціональної територіальної організації у відповідності з конкретними соціально-економічними умовами регіону. Для реалізації процедур купівлі – продажу у системі ринків виділяються споживчий ринок, ринок засобів виробництва (у тому числі паливно-енергетичного), ринок землі, нерухомості, фінансовий ринок, ринок праці та ринок інформації. Всі ринки між собою взаємозв'язані і обслуговуються відповідними суб'єктами ринкової інфраструктури. На паливо – енергетичному ринку здійснюється товарне обертання палива і енергії так як енергоносії залишають один процес відповідного виробництва як готовий продукт і поступають до нового процесу виробництва.

Специфіка ринку ПЕР полягає в тому, що він є не тільки ринком купівлі-продажу товарів ПЕР, а й ринком послуг у сфері передачі газу, нафти, електроенергії споживачам. Як ринок послуг він безпосередньо залежить від розташування населення і бізнесу, розвиненості транспортної мережі. Ринок також характеризується підвищеною чутливістю до економічної кон'юнктури, фактору сезонності, врахуванням комплексу факторів забезпечення виходу на міжнародні ринки.

На співвідношення «попит – пропозиція» з боку різних категорій споживачів електроенергії мають безпосередній вплив відповідні структурні зміни в економіці.

Одним з напрямів створення ефективного конкурентного середовища у сфері торгівлі ПЕР є відокремлення функцій збуту від функцій розподілення ресурсів і створення незалежних енергопобутових організацій. За забезпечення якісного обслуговування споживачів конкуруючі енергопобутові організації вимушені конкурувати між собою, а також з інтегрованими розподільчими паливно-енергетичними компаніями.

За умовами реструктуризації електроенергетики збут електроенергії доцільно покласти на територіальні генеруючі компанії і далі відповідно на дочірні підприємства по збуту енергетичних ресурсів. Для забезпечення рідинним паливом має рацію залучити державні і комерційні структури в оптовій та роздрібній торгівлі, а для забезпечення споживачів твердим паливом – державні, комунальні і приватні структури на контрактній основі згідно встановлених лімітів.

На функціонування ринку ПЕР поруч із ринковими регуляторами суттєвий вплив має держава засобами цінового регулювання, формування параметрів попиту і пропозицій, удосконалення механізмів формування паливно-енергетичних балансів. У структурі балансу доцільно виділення матеріальних і енергетичних компонентів з урахуванням сталого розвитку споживання матеріальних ресурсів у галузях ПЕК, обсягів споживання, що прогнозується за середнім значенням темпів зростання, купівельною спроможністю і динамікою ринку ПЕР.

Основою регулювання функціонування ринку ПЕР доцільно зробити замовлення на отримання ПЕР, яке фактично являє собою сукупне замовлення підприємств, організацій, установ і населення на конкретній території. Сукупний попит за всіма підгалузями ПЕК можна розглядати як суму обсягів ПЕР (електричну, теплову, паливну, природний і зріджений газ, енергію нетрадиційних джерел). Для розрахунку сукупного попиту пропонується така формула:

$$\sum Усп = Уел + Утепл + Уртп + Упзг + Уенд,$$

де $Усп$ – сукупний попит на ПЕР;

$Уел$ – сукупний попит на електроенергію;

$Утепл$ – сукупний попит на теплоенергію;

$Уртп$ – сукупний попит на рідинне і тверде паливо;

$Упзг$ – сукупний попит на природний і зріджений газ;

$Уенд$ – сукупний попит на енергію нетрадиційних джерел.

Кількісна оцінка обсягів ПЕР, які потрібні згідно з встановленими лімітами споживання у розрізі кожного паливно-енергетичного ресурсу, дають можливість оцінки розрахункових показників при формуванні паливно-енергетичного балансу на опалювальний сезон. Якщо прийняти до уваги, що сукупний попит можна оцінити як сумарний обсяг сировини на опалювальний сезон, тоді можна на основі відповідних тарифів визначити обсяг фінансів потрібних на придбання ПЕР.

Одна з особливостей роботи об'єктів ПЕК полягає в його постійному впливі на екологію. Негативний вплив на навколишнє середовище має наявність газопилових викидів, найбільшу частку яких складають викиди електро- та теплоенергетики. Крім забруднення атмосфери викиди енергетики інтенсивно забруднюють атмосферні опади.

В умовах ринкової економіки перспективним засобом охорони навколишнього природного середовища є використання організаційно-економічних методів щодо впровадження гнучких диференційованих тарифів на споживання теплової та електричної енергії, стимулюючих їх економію, введення диференційованих штрафів і платежів за забруднення, викид і скид різних шкідливих речовин.

Базовим напрямом розвитку економіки на перспективу є ресурсозбереження, яке обумовлює суттєве зниження матеріалоємності валового суспільного продукту та енергоємності національного доходу. Скорочення потреби економіки у ПЕР обумовлює необхідність зниження питомих витрат кожного конкретного виду ресурсів на виробництво відповідних видів продукції, виконання робіт.

Основними споживачами електроенергії та теплоенергії в національній економіці є промисловість, житлово-комунальний сектор та транспорт і зв'язок, частка яких у загальному споживанні електроенергії згідно з прогнозними розрахунками НДЕІ на 2015 рік очікується відповідно 62,0; 28,6 та 5,2 відсотків, а теплоенергії – 44,5; 41,5 та 9,0 відсотків. Серед галузей промисловості основними споживачами цих ресурсів є металургія, електроенергетика, машинобудування та металообробка, частка яких у споживанні електроенергії (теплоенергії) у промисловості становить за прогнозом відповідно 31,5; 29,9 та 8,5 (21,6; 23,9 та 9,5) відсотка.

Машинобудування, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, хімічна і нафтохімічна промисловість є значними споживачами котельно-пічного палива, тепло- та електроенергії. Тому впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, більш ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів на машинобудівних, металургійних та хімічних підприємствах дозволить зекономити значну кількість нафти, нафтопродуктів, газу і інших видів палива, теплової та електричної енергії. Ефективне функціонування ПЕК можливе лише за умов надійного енергопостачання галузей національного господарства, його технічного переозброєння, налагодження виробництва великої кількості потрібного обладнання на діючих машинобудівних підприємствах. Роль **машинобудування** постійно підвищується в зв'язку необхідністю широкомасштабного переоснащення виробничої бази галузей економіки на основі сучасної техніки і технологій, за допомогою яких можлива реалізація досягнень науково-технічного прогресу.

Програмою структурної перебудови машинобудування значна увага приділяється заходам по зниженню енергоспоживання у національному господарстві.

Металургійна промисловість посідає одне з провідних місць у національному господарстві, характеризується найбільш високою енергоємністю. Для неї характерні низька ефективність використання ПЕР, прогресуюче старіння основних виробничих засобів, значна частка виробництва мартенівської сталі, низькі обсяги сталі, виробленої з використанням безперервного лиття, недостатнє використання технології поєднання безперервного лиття і прокатки та недостатнє використання пилувугільного палива у доменних печах та інше.

У зв'язку з підвищенням цін на енергоносії до світового рівня збільшилась собівартість металургійної продукції, що викликало необхідність підвищення її конкурентоспроможності, яка пов'язана з підвищенням якості продукції, економією енергоресурсів, зменшенням використання найбільш дефіцитних видів палива, в першу чергу природного газу та коксівного вугілля.

Специфіка функціонування **хімічної та нафтохімічної промисловості** полягає в тому, що вона використовує ПЕР не тільки як енергетичне паливо, але й як сировину для виготовлення окремих видів продукції.

Значним споживачем електроенергії є міське та комунальне господарство, в якому електроенергія витрачається на освітлення міст та інших населених пунктів, а також великих громадських споруд (театрів, стадіонів, палаців спорту та культури тощо). Комунальні послуги включають водопостачання, водовідведення, електропостачання (у тому числі поставки побутового газу в балонах), опалення (теплопостачання, в тому числі твердого палива при наявності пічного опалення), відпуск газу на комунально-побутові потреби, в тому числі витрати газу на опалення, вентиляцію, гаряче водопостачання, що здійснюється від котельень, а також інші потреби житлових, учбових, лікувальних, спортивних, видовищних і торгових споруд, підприємств громадського харчування, дитячих закладів, санаторіїв і будинків відпочинку, будинків пристарілих і інвалідів, робітничих і студентських гуртожитків, лазень, пральних, підприємств служби побуту, які надають побутові послуги населенню, та інші.

Загальні обсяги використання палива у комунальному господарстві України складаються з витрат палива у котельних та витрат палива в установках прямого спалювання.

Виходячи з наведеного вище аналізу в суміжній інфраструктурі енергетичного забезпечення економіки України пропонується провести класифікацію за наступними класифікаційними рубриками: транспортування ПЕР; торгівля і ринки ПЕР; види промислової діяльності, вироблена продукція яких безпосереднє використовується у ПЕК; види економічної діяльності, галузі національного господарства, які використовують відповідні ПЕР; комунально-побутовий сектор; навколишнє середовище.

Варто зазначити, що кожна класифікаційна рубрика суміжної інфраструктури характеризується набором сукупності економічних показників з їх загальними і додатковими ознаками. До набору загальних основних ознак кожної із зазначених вище рубрик відносяться види ПЕР, види економічної діяльності, органи центральної виконавчої влади, форми власності, організаційно-правові форми господарювання, територіальні одиниці, період, вид даних, одиниці виміру та обліку.

До рубрики «транспорт» пропонується включення типів показників, що описують динаміку перевезення вантажів конкретних ПЕР в розрізі окремих видів транспорту. Серед видів транспорту особливе значення має трубопровідний, який є безпосередньою складовою функціонування ПЕК. Типи показників характеризують його стан, протяжність, пропускну спроможність, технічні характеристики його діяльності, обсяги транспортування газоподібного і рідкого палива. Додатковими ознаками показників класу є види транспорту, види вантажів, категорія вантажів, види портів.

До рубрики «торгівля» пропонується включення типів показників, які характеризують кількість торгових організацій за видами палива, яке вони споживають, обсяги сукупного попиту на ПЕР, замовлення на придбання ПЕР, обсяги оптового і роздрібного продажу ПЕР, кількість ринків продажу, бірж, обсяг укладених на біржах угод. Зазначені типи

показників характеризуються наступними додатковими ознаками: види попиту, види ринків, види цін, види тарифів.

До рубрики «навколишнє природне середовище» пропонується включення типів показників, які характеризують обсяги викидів шкідливих речовин стаціонарними джерелами забруднення в атмосферне повітря, обсяг твердих відходів вугільної промисловості, кількість впроваджених повітряохоронних заходів, обсяг витрат, структуру інвестицій та питомих витрат на охорону навколишнього природного середовища за напрямками, введення в дію потужностей для охорони навколишнього середовища, узагальнені відносні характеристики викидів в атмосферу по регіонам, видам економічної діяльності (у порівнянні з середніми показниками по Україні), динаміка показників забруднення атмосфери, земної поверхні, водного середовища тощо. Додатковими ознаками типів показників є склад повітряохоронних заходів, складові витрат на охорону навколишнього середовища, види потужностей, напрямки капітальних інвестицій на охорону навколишнього природного середовища, складові екологічних зборів, джерела викидів, види викидів, переліки ТЕС та хімічних елементів забруднення.

До рубрики «комунально-побутовий сектор» пропонується включення показників, що характеризують опалення житлового фонду та споруд громадського призначення, обсяг споживання палива на комунально-побутові потреби, в тому числі на санітарно-гігієнічні і господарські потреби, на приготування їжі, обладнання житлового фонду, обсяги відпуску газу на комунальні потреби, кількість і протяжність міжселищних газопроводів, розподілених газопроводів, теплотрас, кількість і потужність котелень, які переведені на газ, обсяг споживання газу котельними, кількість лічильників використання газу, встановлених у квартирах. Ознаками показників є вид місцевості, форма власності житла, джерела теплозабезпечення, вид благоустрою, вид обладнання.

До рубрики «види промислової діяльності, вироблена продукція яких безпосередньо використовується у ПЕК» пропонується включення показників, що описують обсяги виробництва та реалізації видів продукції машинобудування, металургії та виробництва готових металів, які безпосередньо оріє-

нтовані на забезпечення функціонування ПЕК. Ознаками показників є конкретні види виробленої та реалізованої продукції зазначених вище видів промислової діяльності.

До рубрики «види економічної діяльності, галузі національного господарства, які використовують відповідні ПЕР» пропонується включення показників, що описують обсяги споживання енергоносіїв та норми споживання котельно-пічного палива, електро- та теплоенергії в розрізі конкретних видів робіт та технологічних процесів по галузях економіки. Ознаками показників є галузі економіки, види робіт, технологічні процеси.

Висновки

Визначення і класифікація суміжних інфраструктур енергетичного забезпечення економіки України є одним із факторів уніфікації та стандартизації понятійного апарату систематизації термінології та показників, що характеризують суміжну інфраструктуру ПЕК. Результати такої класифікації забезпечать більш ефективно складання енергетичних балансів, аналізу та прогнозування споживання ПЕР.

Література

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 28.11.2007 р. №1058-р «Про схвалення Концепції формування енергетичного балансу».
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.10.2008 р. №1376-р. «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції формування енергетичного балансу».
3. Національна енергетична програма України до 2010 року. К., Мінекономіки України, 1996, 166 с.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 р. №145-р. – К., Мінпалива та енергетики України. – 129 с.
5. Дешко А.І., Селінкова О.М., Слівак А.Є. К. Стандартний метод формалізованого описування показників соціально-економічної інформації та концептуальна модель сховища даних // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку економіки України: Зб. наук. пр. – Вип. 4. – К.: ДНДІІМЕ Мінекономіки України, 2004. – С. 124–132.

Ю.Є. ПАЩЕНКО,
д.е.н., РВПС України НАН України

Теоретичні аспекти формування ринкового механізму ціноутворення в телекомунікаційній сфері

У статті розглядаються теоретичні основи формування ринкового ціноутворення в телекомунікаційній сфері. Пропонується теоретичне обґрунтування ціноутворення

на телекомунікаційні послуги на основі гармонізації суспільних та індивідуальних інтересів шляхом урахування сукупності загальних правил, принципів та методів виз-

начення й обґрунтування цін, засобів і форм їх побудови, формування системи цін, розроблення концепції ціноутворення.

В статье рассматриваются теоретические основы формирования рыночного ценообразования в телекоммуникационной сфере. Предлагается теоретическое обоснование ценообразования на телекоммуникационные услуги на основе гармонизации общественных и индивидуальных интересов путем учета совокупности общих правил, принципов и методов определения и обоснования цен, средств и форм их построения, формирования системы цен, разработки концепции ценообразования.

Theoretical bases of forming of the market pricing in a telecommunication sphere are examined in the article. The theoretical grounds pricing on telecommunication services on the basis of harmonization of public and individual interests by the account of aggregate of common rules, principles and methods of determination and grounds prices, facilities and forms of their construction, forming of the system of prices, development of conception of pricing is offered.

Постановка проблеми. При переході до ринку основні положення і правила формування цін не змінюються залежно від того, хто і на який термін установлює ціни. Усе це є передумовою поступового створення системи цін, адекватної ринковим відносинам. Неабияку роль у формуванні ринкових відносин відіграє управління ціноутворенням, створення оптимального співвідношення державного регулювання цін із дією ринкового механізму [1].

Головними принципами створення системи цін є:

- відповідність попиту, пропозиції і рівноважних цін;
- дотримання паритету цін на товари (послуги) різних галузей економіки;
- урахування рівня світових цін у внутрішньому ціноутворенні.

Проте в умовах ринкової трансформації економіки існують й інші принципи, що відповідають поставленим цілям і завданням:

- принцип цільових пріоритетів і цільової спрямованості цін, що полягає в чіткому визначенні пріоритетних економічних і соціальних проблем;
- єдність процесу ціноутворення і контролю за дотриманням цін (необхідність державного регулювання цін на продукцію і послуги підприємств–монополістів, таких як зв'язок та інші) [2];
- наукова обґрунтованість тарифів (пізнання й урахування в ціноутворенні законів ринкової економіки – вартості, попиту та пропозиції, конкуренції тощо);
- безперервність процесу ціноутворення (динамічність зміни цін).

Принципи ціноутворення можуть бути реалізовані лише на підставі застосування відповідних методів, які є досить різноманітними, та при їхньому виборі слід враховувати як

внутрішні обмеження (витрати, прибуток тощо), так і зовнішні (ціни конкурентів й інші).

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження необхідних передумов та впровадження дієвих механізмів ціноутворення у телекомунікаційній галузі присвячені роботи вітчизняних вчених–економістів, зокрема М.І. Котлубая, Н.А. Князевої, Д.І. Олійник, В.Н. Орлова, О.О. Мостовенко.

Проте недостатня орієнтація на використання вироблених світовою практикою форм і методів управління економікою, докорінна перебудова системи ціноутворення та інших економічних регуляторів без проведення послідовних і підготовчих заходів призвели нині до ослаблення регулювального впливу ціни в національній економіці, в тому числі і телекомунікаційній галузі.

Тому з метою обґрунтування теоретичних та практичних підходів щодо управління ціноутворенням на ринку телекомунікаційних послуг, а також забезпечення прозорості формування тарифів на зазначені послуги, усунення можливості необґрунтованого встановлення тарифів, захисту інтересів споживачів виникла необхідність у розробці теоретичних основ формування ринкового механізму ціноутворення в телекомунікаційній сфері, що і стало **метою** цієї **статті**.

Викладення основного матеріалу. Механізм ринкового ціноутворення функціонує не ізольовано, а в спільній взаємодії з іншими складовими господарського механізму. Тому було б помилковим у відображенні суспільних інтересів і стимулюючого впливу на суспільне виробництво покладатися лише на ціновий механізм. Забезпечення інтересів суспільства через ціни надзвичайно важливе. Але повною мірою дієвість механізму цін виявляється лише тоді, коли його функціонування пов'язується й узгоджується з усіма складовими господарського механізму, насамперед із фінансовим.

Ринковий механізм саморегулювання, що здійснюється на основі співвідношення попиту й пропозиції не може враховувати всієї повноти різноманітних інтересів суспільства в цілому. Тому цей механізм доповнюється регулюючим впливом урядових заходів на основі нормативно–правового забезпечення. Водночас весь регулюючий процес ціноутворення відбувається диференційовано, залежно від конкретного об'єкта товарного чи ресурсного ринку. Тому з огляду на характер державного регулюючого впливу щодо ціноутворення, вирізняються такі ринки:

- ринок економічних ресурсів або факторів виробництва (робочої сили, землі, включаючи природні ресурси, капіталу);
- ринок продукції суб'єктів господарювання – природних монополій;
- ринок інших товарів і послуг суб'єктів господарювання.

Рівень цін на кожному конкретному товарному та ресурсному ринках формується не ізольовано сам собою, а в їхній єдності та тісному взаємозв'язку. Зміни рівня цін на будь–якому одному ринку неодмінно викликають певні зміни цін інших ринків. Тому в ринкових умовах немає потреби

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

здійснювати додатковий регулюючий вплив держави на всіх ринках. Достатньо здійснювати регулюючий вплив на певні об'єкти відповідного ринку, як процес ринкового саморегулювання доповнить і збалансує ціни на інших ринках.

У нинішній практиці ціноутворення застосовуються такі методи формування цін, як фінансовий аналіз беззбитковості, методи експертних оцінок споживчих переваг, порівнювання техніко-економічних показників, метод регресивного аналізу, агрегатний метод порівнювання і формування цін, бальний метод порівнювання цін тощо.

Для регулювання цін держава може використовувати прямі і непрямі методи. До прямих методів відноситься встановлення фіксованих ставок цін на найважливіші товари і послуги, застосування граничних цін або граничних коефіцієнтів їх підвищення, декларування зміни цін, заморожування цін на певний термін, уведення граничних рівнів посередницько-збутових націнок та торгівельних надбавок, дотацій для виробників деяких товарів тощо. До непрямих методів відносяться: диференціація рівня ставок податків, пільгове оподаткування та кредитування, зміна ставок ввізного мита, уведення граничних нормативів рентабельності.

Регуляторний вплив держави на ціни (тарифи) здійснюється практично в усіх країнах з розвинутою економікою і є, по суті, вираженням економічної політики, спрямованої на збалансований розвиток як внутрішніх, так і зовнішніх ринків. Методологічні положення щодо організації статистичного спостереження за змінами тарифів в цілому в телекомунікаційній галузі вітчизняними вченими не розроблялися.

Регулюючий вплив заходів держави на формування ринкових цін в телекомунікаційній галузі реалізується через нормативно-правове забезпечення ціноутворення. Останнє як зовнішній фактор безпосередньо впливає на формування стратегії і тактики ринкового ціноутворення суб'єктів господарювання телекомунікаційної сфери.

Механізм ринкового ціноутворення функціонує як система цілеспрямованих заходів економічного впливу суб'єктів

ринку на формування цін з метою забезпечення виконання поставленої перед ними мети. Функціонування механізму ринкового ціноутворення в телекомунікаційній сфері з його складовими можна проілюструвати за допомогою схеми.

На рис. 1 показано, що механізм ринкового ціноутворення в сфері телекомунікацій зорієнтований на задоволення інтересів суб'єктів ринку споживачів, підприємств зв'язку і суспільства. Водночас він спрямований на забезпечення реалізації цінової політики суб'єктів господарювання, яка регламентується нормативно-правовим забезпеченням.

У свою чергу, тариф (ціна) має структуру, яка представлена на рис. 2, що складається із собівартості та прибутку.

Найбільш популярними підходами до механізму регулювання тарифів у телекомунікаційній галузі, які використовуються сьогодні у всьому світі, є:

- визначення норми прибутку;
- регулювання граничних цін (граничних тарифів, «цінова стеля» тощо).

Фіксоване регулювання цін, як правило, спрямоване, перш за все, на досягнення соціальних чи політичних цілей, а не на вирішення фінансових та економічних проблем й означає встановлення цін нижчих за собівартість послуг підключення, абонування і місцевого виклику. Різниця у витратах покривається за рахунок цін вищих за собівартість. У той же час підхід на основі фіксованого ціноутворення не завжди дозволяє досягнути поставлених соціальних і економічних завдань, принаймні, на довгострокову перспективу.

Скоріше він призводить до неефективної структури ціни, яка не пристосована для конкурентного ринку.

Регулювання цін на основі норми прибутку є загальноприйнятою процедурною формою цінового регулювання. На відміну від фіксованого ціноутворення регулювання на основі норми прибутку забезпечує підприємствам, у кінцевому результаті, впевненість, що вони зможуть постійно задовольняти свої потреби в доходах. Суть регулювання на основі норми прибутку зводиться до розрахунку загальної

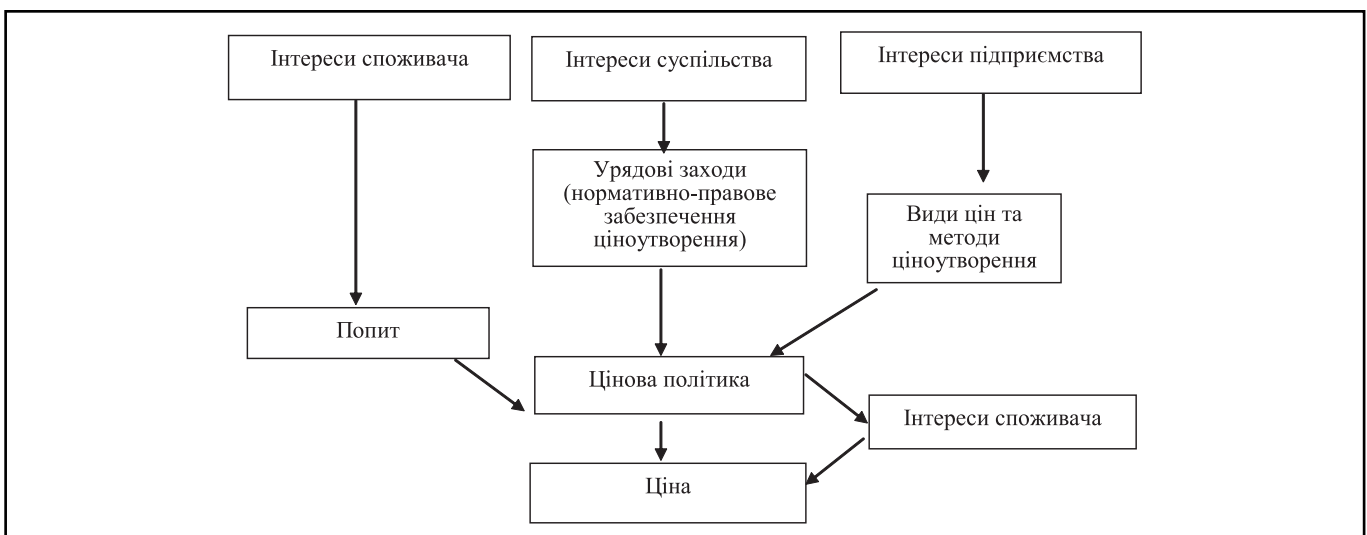


Рисунок 1. Складові механізму ринкового ціноутворення в телекомунікаційній сфері

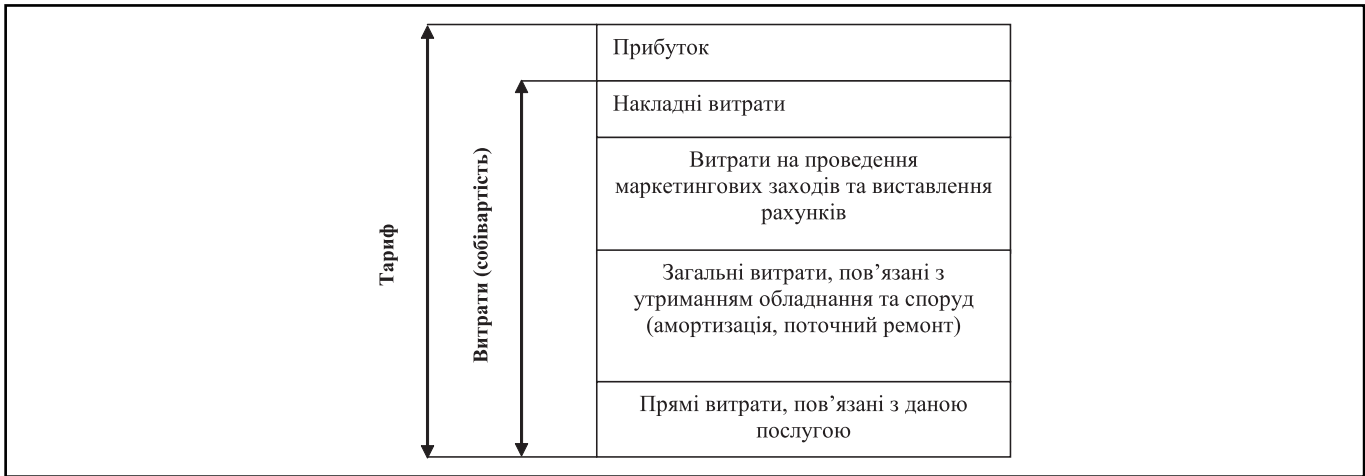


Рисунок 2. Структура тарифу (ціни)

потреби доходів підприємства та корегування ціни кожної послуги підприємства таким чином, щоб забезпечити покриття сумарної потреби в доходах.

При розрахунку потреби в доходах регулюючий орган спочатку розглядає операційні витрати підприємства і його витрати на забезпечення виробничої діяльності, включаючи обслуговування боргу. Як правило, регулюючий орган проводить визначену перевірку цих витрат, зазначених підприємством у звітах, щоб упевнитися, що вони були необхідні і здійснені в процесі надання регламентованих послуг. Будь-які завищені чи необґрунтовані витрати виключаються з тарифних доходів для того, щоб не дозволити підприємству підвищити ціни для покриття таких витрат.

Наступний крок при розрахунку потреби підприємства в доходах полягає у визначенні належної норми прибутку на капіталовкладення. Для того щоб оператор залишався фінансово життєздатним і міг залучати новий капітал для здійснення своєї діяльності, регулювання на основі норми прибутку дозволяє підприємству покрити не тільки його операційні витрати і витрати на забезпечення виробничої діяльності, але і отримати прибуток від тарифних доходів. Регулюючий орган визначає відповідну норму прибутку на капітал на встановлений термін (переважно від одного року до трьох років). Цей прибуток, як правило, сформований за результатами аналізу стану фінансового ринку і будь-яких додаткових факторів, специфічних для підприємства чи галузі, таких як, наприклад, податки, пільги, дотації тощо.

Теоретичні та практичні недоліки регулювання на основі норми прибутку широко висвітлені в економічній літературі й у нормативних документах [3, 4]. Проблема полягає в тому, що цей підхід не дає підприємствам вагомих стимулів для підвищення ефективності роботи шляхом зниження їхніх операційних витрат. Якби витрати підприємства не понесли, вони, у кінцевому результаті, гарантовано відшкодують їх за рахунок підвищення тарифів. При цьому немає ніяких стимулів для зниження витрат чи підвищення ефективності роботи, оскільки підприємства не можуть залишити собі доходи, отримані в результаті таких зусиль. Їхні та-

рифи будуть зменшені регулюючим органом, так що усю вигоду від підвищення ефективності роботи підприємства одержать не їхні акціонери, а споживачі. Внаслідок цього регулювання на основі норми прибутку не сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств.

Іншою проблемою регулювання за допомогою норми прибутку є те, що таке регулювання підштовхує підприємства до використання неефективно великого капіталу в структурі витрат на оплату праці з метою одержання необхідних результатів діяльності. Це відбувається тому, що підприємству дозволяється заробити регульовану норму прибутку на основні фонди, які він вкладає в надання регламентованих послуг.

Регулювання на основі норми прибутку вимагає від підприємства та регулюючого органу багато часу і коштів на забезпечення виконання належних норм. Отже, недоліками регулювання норми прибутку є:

- відсутність стимулів до мінімізації витрат;
- відсутність стимулів до підвищення продуктивності;
- стимулює збільшення інвестованого капіталу, використовуючи неефективно дорогі ресурси;
- висока вартість процесу регулювання;
- відсутність гнучкості цін.

Сьогодні більшість науковців і практиків виступають за регулювання цін, яка є формою стимулюючого регулювання цін без зайвого втручання.

На відміну від регулювання на основі норми прибутку граничні ціни не дозволяють підприємству автоматично підвищувати тарифи для покриття усіх витрат, а вимагають періодично знижувати свої ціни для відображення підвищення продуктивності.

Отже, можна зробити такі висновки стосовно переваг регулювання граничних цін у порівнянні з регулюванням на основі норми прибутку:

- надають підприємствам стимули для підвищення ефективності своєї діяльності;
- визначають напрям регуляторного процесу; забезпечують гнучкість цін;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- оптимізують процес регулювання та знижують ступінь втручання регулюючих органів і управління на мікрорівні;
- дають можливість споживачам та підприємствам приймати участь у розподілі очікуваного доходу від зростання продуктивності;
- захищає споживачів і конкурентів через обмеження зростання цін;
- обмежує можливості застосування перехресного субсидіювання.

Регулювання граничних цін спрямоване на створення для підприємства стимулів, подібних тим, які виникають в конкурентних умовах. Вплив конкуренції підштовхує підприємства підвищувати продуктивність, а одержаний від цього додатковий прибуток, за винятком витрат, які збільшилися, розділити із споживачами послуг у формі зниження тарифів. Ефект від застосування методу граничного ціноутворення аналогічний.

Регулювання ціноутворення за методом встановлення граничних цін передбачає поступове регулювання цін і слугить засобом регулювання цін на визначений період часу і здійснюється за формулою:

$$C_t = C + F_i - F_x \quad (1)$$

де C_t – допустиме збільшення ціни за рік;

C – початкова ціна;

F_i – фактор інфляції для цього періоду;

F_x – фактор зростання продуктивності.

Таким чином, фінансові показники, розраховані методом встановлення граничних цін і які будуть отримані підприємством в подальшому, залежать від базового рівня цін.

Формула граничних цін дозволяє підприємству щорічно підвищувати свої тарифи на показник рівня інфляції, зменшеної на величину підвищення продуктивності. Тобто при річному рівні інфляції 5% й підвищенні рівня продуктивності на 3% підприємству дозволяється підвищувати ціни на 2%.

Однак на практиці підприємства не пропонують одну послугу за єдиною ціною. Вони пропонують набір різних послуг за різними розцінками. Тому формула граничних цін, як правило, застосовується до індексу цін, які встановлюються підприємством, а не до однієї ціни. У цьому випадку від підприємства вимагається підтримка своїх фактичних розцінок, які є нижчими за індекс граничних цін і застосовуються до групи послуг.

Регулювання за методом граничного ціноутворення повинно відповідати таким вимогам:

$$F_c^{t(1)} \leq i^{t(2)}, \text{ для будь-якого значення } t, \quad (2)$$

де F_c^t – індекс фактичних цін за послуги підприємства в рік;

i^t – індекс граничних цін у звітному періоді;

i – період часу.

Тобто фактична ціна за послуги підприємства для визначеного періоду часу завжди повинна бути меншою або рівною індексу граничних цін за цей період.

$$i^t = i^{t+1} + [1 + F_i - F_x], \quad (3)$$

де F_i – фактор інфляції за рік (в натуральних одиницях);

F_x – фактор продуктивності (в натуральних одиницях).

Таким чином, i^t індекс граничних цін у поточному році (t) буде дорівнювати індексу граничних цін попереднього року ($t=1$), помноженому на суму одиниці і різниці між фактором інфляції за рік F_i і фактором продуктивності F_x .

У формулу граничних цін включений фактор інфляції для врахування зміни вартості виробничих витрат підприємства.

При регулюванні граничних цін послуги звичайно розподіляються за однією або декількома групами («кошикам»). Для різних груп послуг можуть бути запроваджені різні індекси граничних цін. «Кошик» послуг для населення може включати плату за місцеве з'єднання приватних користувачів, місячну абонентську плату і плату за місцевий і міжнародний зв'язок. Окремий «кошик» може включати послуги, надані типовим комерційним клієнтам.

Основна ідея регулювання граничних цін полягає в тому, щоб регульовані фактичні тарифи підприємства (які виражаються індексом фактичних цін) для певного періоду часу повинні завжди залишатися нижчими за індекс граничних цін для цього періоду. Як зазначалося вище, індекс фактичних цін являє собою зважену середню зміну цін, які фактично встановлюються підприємством. А індекс граничних цін є середнім зваженим значенням зміни максимально допустимих цін підприємства.

Щорічно індекс граничних цін корегується таким чином:

$$i^t = i^{t-1} * [1 + F_i^{t-1} - F_x]. \quad (4)$$

Іншими словами, індекс граничних цін для поточного року дорівнює індексу граничних цін попереднього року, помноженому на 1, плюс фактор інфляції (F_i) для поточного року і мінус фактор продуктивності (F_x).

Базою зважування для розрахунку зведеного індексу тарифів на послуги зв'язку є дані про доходи від послуг підприємств за видами телекомунікаційних послуг за попередній рік. Розрахунок індексу тарифів на послуги проводиться за модифікованою формулою Ласпейреса.

Індивідуальний індекс тарифів розраховується на основі середніх тарифів виду послуги за формулою:

$$i_{p,k} = \left(\frac{P_{k,t}}{P_{k,t-1}} \right) * 100, \quad (5)$$

де $i_{p,k}$ – ідеальний індекс тарифу;

$P_{k,t}$ – середній тариф виду послуги (k) звітного кварталу (t), грн.;

$P_{k,t-1}$ – середній тариф виду послуги (k) попереднього кварталу ($t-1$), грн.

На основі індивідуальних індексів розраховуються групові індекси тарифів на послуги за формулою середньоарифметичної зваженої:

$$I_t = \frac{\sum (W_{k,0} * i_{p,k})}{\sum W_{k,0}}, \quad (6)$$

де I_t – груповий індекс тарифу на послугу (I);

$W_{k,0}$ – частка доходів виду послуги (k) в загальному обсязі доходів від надання послуг у базисному періоді (0).

Зведений індекс тарифів на послуги розраховується на основі:

- групових індексів тарифів на послуги;
- частки доходів від надання послуг.

Для цих розрахунків використовується модифікована формула Ласпейреса, яка має вигляд:

$$P_{t,O} = \sum [W_{I,O} * LTR_{I,t-1,O} * STR_{I,t,t-1}], \quad (7)$$

де $P_{t,O}$ – зведений довгостроковий індекс тарифів на послуги зв'язку звітного кварталу (t) порівняно з базисним (O);

$W_{I,O}$ – частка доходів від надання послуги (I) у базисному періоді (O);

$LTR_{I,t-1,O}$ – довгостроковий індекс тарифу послуги (I) попереднього кварталу ($t-1$) порівняно з базисним (O);

$STR_{I,t,t-1}$ – короткостроковий індекс тарифу послуги (I) звітного кварталу (t) порівняно з попереднім кварталом ($t-1$).

Регулюючі органи використовують і інші фактори та підходи для розробки формули граничних цін, а саме фактори, які:

- істотно впливають на витрати підприємства, але які не можливо контролювати (екзогенні змінні);
- враховують вплив конкуренції, приватизації і подібних структурних змін;
- вводяться для забезпечення стимулів до поліпшення якості обслуговування.

Такий підхід нагадує метод стимулюючого регулювання. Разом із тим переваги такого підходу полягають у прямому зв'язку між якістю наданих послуг і механізмом встановлення ціни на ці послуги, що відображає проблему співвідношення ціни і якості на конкурентних ринках.

З огляду на вищевикладене можна зробити висновок, що на сьогодні найбільш поширеним та прийнятним методом для встановлення тарифів на послуги зв'язку є метод регулювання граничних цін. Основна методологічна перевага цього методу полягає в тому, що метод враховує основні параметри ринку послуг зв'язку, які використовують як у системі державного регулювання, так і в разі вільного формування цін. Тарифи, встановлені за цією методикою, за своєю суттю – рівноважна ринкова ціна.

У перехідний період можливість застосування методу регулювання граничних цін у галузі зв'язку України виявляються доцільним з таких причин:

- регулювання граничних цін стимулює розвиток ефективної діяльності конкурентного ринку за допомогою відносної свободи тарифоутворення;
- пропонується метод забезпечує додаткові економічні стимули до зменшення собівартості послуг за умови підтримання визначеного рівня якості;
- під час переходу до ринкової економіки на початковій стадії небажано відмовлятися від регулювання тарифів з боку уряду чи місцевих органів управління. Цей метод поєднує у собі державне регулювання з наданням оператору права вільного вибору остаточного рівня своїх тарифів на послуги зв'язку у визначених межах.

Таким чином, метод регулювання граничних цін можна використовувати для формування тарифної політики в галузі

зв'язку. Згадана система дає змогу ефективно контролювати діяльність усієї галузі зв'язку і кожного оператора. Крім того, такий напрям тарифної політики може захистити споживачів від різкого зростання цін під час інфляції й одночасно гарантувати підприємствам–виробникам послуг мінімальний прибуток. Метод регулювання граничних цін здатний також забезпечити довгострокову тарифну політику і її економічну стійкість у період переходу до ринкової системи господарювання.

У той же час підвищення дієвості механізму ціноутворення в телекомунікаційній галузі потребує подальшого дослідження не лише окремих елементів цього механізму та їхньої сукупної взаємодії, а й визначення сфери державного втручання в цей процес.

Висновки

1. Сучасна структура тарифів розмежовується на дві сфери: ту, що регулюється державою, та сферу вільного встановлення тарифів. До сфери послуг, що знаходяться під впливом державного регулювання належать послуги місцевого, міського та міжнародного зв'язку. Згідно із Законом України «Про телекомунікації» тарифи на телекомунікаційні послуги встановлюються операторами самостійно за винятком загальнодоступних послуг.

2. Існує ряд недоліків у формуванні і реалізації державної цінової політики, серед яких: недостатність, недосконалість, суперечливість чинної правової бази та її невідповідність нормам законодавства ЄС. Практично не розроблені теоретико–методологічні підходи до формування тарифів в телекомунікаційній сфері.

3. Механізм державного регулювання тарифів має забезпечити здійснення контролю за обґрунтованістю та відповідністю тарифів реальним витратам виробника. Для цього необхідно впровадити систему розділення обліку та обліку витрат операторами. Метою накладання зобов'язання запровадити систему обліку витрат є забезпечення дотримання визначеними операторами справедливих, об'єктивних та прозорих критеріїв при розподілі витрат по послугах у ситуаціях, коли вони мають зобов'язання з регулювання цін чи утворення цін виходячи з витрат.

Література

1. Закон України «Про телекомунікації» від 18 листопада 2003 р. №1280–IV, www.zakon1.rada.gov.ua
2. Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.90 р. №507–XII, www.zakon1.rada.gov.ua
3. Граничні тарифи на загальнодоступні телекомунікаційні послуги (на період з 15.07.2006 р. до 31.10.2006 р. включно), затверджені Рішенням НКРЗ від 05.05.2006 р. №258 // Бюлетень Національної комісії з питань регулювання зв'язку України (офіційне видання). – 2006. – №7. – С. 126–139.
4. Мостовенко О.О. Сутнісна характеристика особливості тарифної політики у сфері телекомунікацій // Матеріали 64–ї науково–практичної конференції. – К.: КНУБА, 2004. – С. 31–38.

Формування нормативної собівартості продукції на ливарному підприємстві

У статті розглянута нормативна собівартість як об'єкт виробничого менеджменту, досліджено оперативне визначення впливу факторів на зміну величини нормативної собівартості виготовлення ливарних заготовок для одного машинокомплекту виробу.

В статті рассмотрена нормативная себестоимость как объект производственного менеджмента, исследовано оперативное определение влияния факторов на смену величины нормативной себестоимости изготовления литейных заготовок для одного машинокомплекта изделия.

Постановка проблеми. В сучасних кризових умовах, коли металургійні підприємства майже зупиняються, дуже актуальним є питання мінімізації собівартості продукції, яка впливає на її реалізацію. Водночас це не повинно мати вплив на якість продукції, яка випускається, що дає їй змогу бути конкурентоспроможною. Тому пошук шляхів формування нормативної собівартості дозволяє швидко пристосуватися до зміни ринкової кон'юнктури та мінімізувати збитки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливе значення у ринкових умовах мають управління витратами виробництва, пошук резервів зниження собівартості, аналіз та оцінка витрат. Факторам, що впливають на ефективність управління витратами виробництва, питанням зниження собівартості, оцінки витрат присвячені дослідження ряду вітчизняних та іноземних авторів: Ю. Лебедев, М. Мельник, Є. Мних, О. Орлов, Е. Рясних, В. Федоровський, І. Чумаченко, Б. Юровський, К. Друрі, Б. Нидлз та інші [1–3]. Аналіз літературних джерел показав, що тема, запропонована автором, раніше не розглядалася.

Мета статті – вдосконалити розрахунок собівартості продукції, що виготовляється на ливарних підприємствах. Запропонувати класифікацію витрат за економічними ка-

тегоріями та проаналізувати вплив факторів виробництва на цінову політику підприємства.

Викладення основного матеріалу. Здійснення процесу виробництва та реалізації продукції супроводжується залученням певних ресурсів (факторів виробництва), грошовий вираз використання яких характеризується термінами «витрати» та «собівартість» (як сума витрат).

Витрати – це важлива та складна економічна категорія, яка є одним із вирішальних факторів відносно впливу на фінансові результати суб'єктів господарювання. Тому інформація про витрати посідає центральне місце в системі управління як підприємством в цілому, так і кожного структурного підрозділу.

Разом із тим поняття «витрати» залишається, за виразом видатного вченого-економіста Р. Ентоні, «найбільш невизначеним словом в обліку», оскільки використовується в багатьох різних значеннях. Цей вислів справедливий не тільки для англійської мови, де слово cost одночасно означає: собівартість, вартість, витрати, затрати [1]. Якщо в російській мові використовують окремі поняття «издержки» (вхідні витрати), «затраты» (витрати виробництва), «расходы» (витрати періоду) для уточнення особливостей використання (етапів руху) ресурсів у процесі операційного циклу, то в українських нормативно-правових актах поширено тільки слово «витрати», що додатково ускладнює визначення сутності цієї категорії. Крім того, категорія «витрати» по-різному тлумачиться в чинних нормативно-правових актах, зокрема для цілей оподаткування в податковому обліку та для визначення фінансових результатів в фінансовому обліку [3].

Класифікація витрат наведена в табл. 1.

Витрати операційної діяльності групуються за такими елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;

Таблиця 1. Класифікація витрат

Ознаки	Витрати
1	2
1. За центрами відповідальності (місцями появи витрат)	Витрати виробництва, цеха, дільниці, технологічного переділу, служби
2. За видами продукції, робіт, послуг	На виробі, типові представники виробів, групи однорідних виробів
3. За видами витрат	За економічними елементами, за статтями калькуляції
4. За способом перенесення вартості на продукцію	Одноелементні, комплексні
5. Залежно від міри обсягу виробництва на рівень витрат	Зміні, постійні
6. По календарним періодам	Витрати поточні, довгострокові, одноразові
7. За продуктивністю здійснення	Продуктивні, непродуктивні
8. За визначенням відношення до собівартості продукції	Витрати на продукцію, витрати періоду

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВІДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

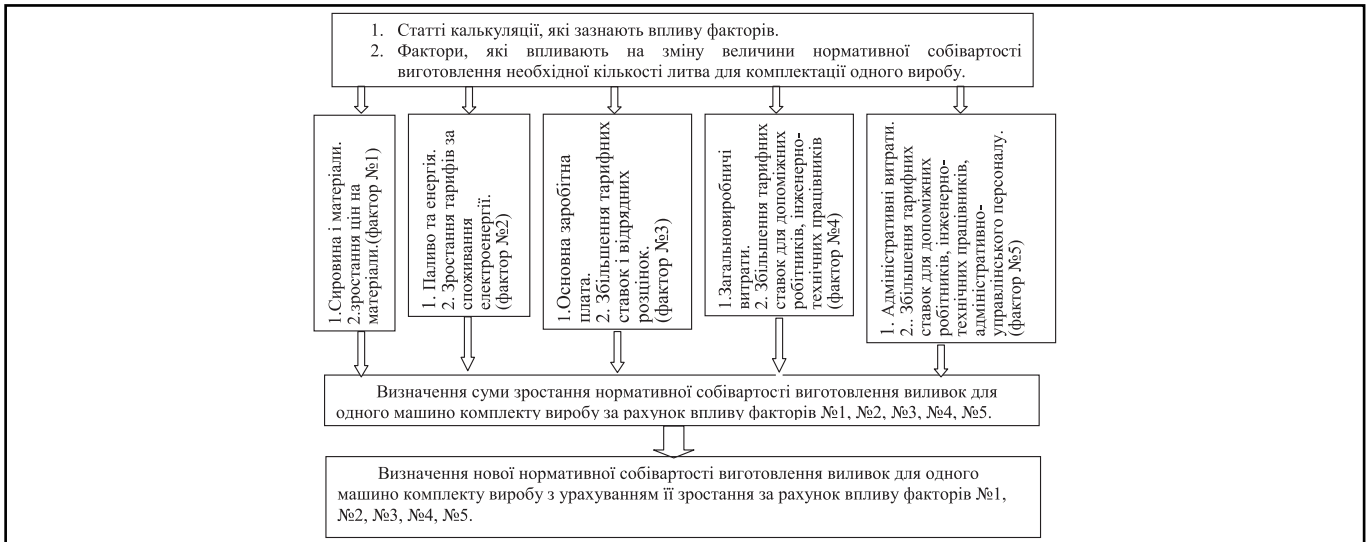


Рисунок 1. Модель організації системи оперативного визначення нормативної собівартості виготовлення виливок для одного машинокомплекту виробу з урахуванням факторів, які обумовлюють зміну її величини

Таблиця 2. Формування нормативної собівартості виливки

Найменування виливок	Марка сплаву	Діючий норматив собівартості виготовлення виливки	Збільшення нормативу собівартості виготовлення виливок (грн.), в т.ч.								Новий норматив собівартості виготовлення виливки
			збільшення витрат на матеріали	збільшення витрат палива та енергії	збільшення витрат основної заробітної плати	збільшення витрат додаткової заробітної плати	збільшення витрат на соціальне страхування	збільшення загально виробничих витрат	збільшення адміністративних витрат	Разом збільшення витрат	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Чавунне литво											
Виливка №1	СЧ25	98,36		0,61	0,42	0,084	0,2	0,411	0,193	1,92	100,28
Виливка №2	СЧ25	8,66		0,08	0,05	0,01	0,02	0,054	0,026	0,24	8,90
Виливка №3	СЧ25	8,17		0,04	0,03	0,006	0,01	0,03	0,014	0,13	8,30
Виливка №4	СЧ25	27,66		0,34	0,25	0,05	0,12	0,237	0,111	1,11	28,77
Виливка №5	СЧ25	7,95		0,09	0,06	0,012	0,03	0,063	0,029	0,28	8,23
Виливка №6	СЧ25	23,93		0,16	0,11	0,022	0,05	0,104	0,048	0,49	24,42
Виливка №7	СЧ25	44,1		0,18	0,12	0,024	0,06	0,118	0,056	0,56	44,66
Виливка №8	СЧ25	44,1		0,18	0,12	0,024	0,06	0,118	0,056	0,56	44,66
Стале литво											
Виливка №9	30Л	3,81		0,02	0,01	0,002	0,005	0,007	0,011	0,06	3,87
Виливка №10	30Л	2,48		0,02	0,01	0,002	0,005	0,004	0,007	0,05	2,53
Виливка №11	30Л	2,75		0,02	0,02	0,004	0,01	0,005	0,009	0,07	2,82
Виливка №12	30Л	3,92		0,02	0,01	0,002	0,005	0,007	0,011	0,06	3,98
Виливка №13	30Л	2,49		0,01	0,02	0,004	0,01	0,005	0,008	0,06	2,55
Виливка №14	30Л	2,12		0,01	0,01	0,002	0,005	0,004	0,006	0,04	2,16
Виливка №15	30Л	3,55		0,02	0,02	0,004	0,01	0,006	0,011	0,07	3,62
Виливка №16	30Л	3,56		0,022	0,02	0,004	0,01	0,006	0,012	0,07	3,63
Виливка №17	30Л	2,99		0,02	0,01	0,002	0,005	0,007	0,011	0,06	3,05
Виливка №18	30Л	2,12		0,01	0,01	0,002	0,005	0,005	0,008	0,04	2,16
Виливка №19	30Л	2,12		0,02	0,01	0,002	0,005	0,004	0,007	0,05	2,17
Алюмінієве литво											
Виливка №20	АК9ч	185,86	13,48	0,58	0,74	0,148	0,35	0,355	0,57	16,22	202,08
Виливка №21	АК9ч	9,28	0,69	0,031	0,04	0,008	0,02	0,019	0,033	0,84	10,12
Виливка №22	АК9ч	51,75	3,22	0,13	0,16	0,032	0,08	0,08	0,13	3,83	55,58
Виливка №23	АК9ч	22,71	2,06	0,084	0,1	0,02	0,05	0,051	0,08	2,45	25,16
Виливка №24	АК9ч	18,81	1,43	0,06	0,07	0,014	0,03	0,033	0,06	1,70	20,51
Виливка №25	АК9ч	7,59	0,65	0,03	0,04	0,008	0,02	0,0188	0,03	0,80	8,39
Виливка №26	АК9ч	64,45	4,91	0,21	0,27	0,054	0,13	0,13	0,21	5,91	70,36
Виливка №27	АК9ч	3,52	0,42	0,02	0,03	0,006	0,01	0,007	0,02	0,51	4,03
Виливка №28	АК9ч	59,25	3,75	0,15	0,2	0,04	0,1	0,093	0,15	4,48	63,73
Виливка №29	АК9ч	5,96	0,49	0,02	0,02	0,004	0,01	0,01	0,02	0,57	6,53
Виливка №30	АК9ч	22,61	1,7	0,07	0,09	0,018	0,04	0,04	0,07	2,03	24,64
Виливка №31	АК9ч	2,52	0,19	0,01	0,01	0,002	0	0,004	0,005	0,22	2,74

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- витрати на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати [4, 5].

Собівартість – це подана в грошовому виразі величина ресурсів, використаних із відповідною метою. Це визначення має три важливих положення.

Перше. Витрати визначаються використанням ресурсів; елементами витрат при виробництві продукції є кількість спожитих матеріалів, число відпрацьованих людино-годин та кількість інших витрачених ресурсів. Собівартість визначає, скільки і яких ресурсів було використано.

Друге. Величина використаних ресурсів до собівартості входить у грошовий показник.

Третє. Визначення собівартості завжди співвідноситься з конкретними завданнями. В нашому випадку таким завданням є виробництво продукції, де обов'язково треба встановити величину витрат на виробництво використаних ресурсів у грошовому виразі. При визначенні достовірності показників обліку спожитих ресурсів у процесі виробництва користуються нормативними документами [3].

Основним нормативним документом є Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості та відповідні Методичні рекомендації з інших галузей.

На основі методологічних положень стосовно собівартості продукції пропонуємо модель організації системи оперативного визначення нормативної собівартості виготовлення вилівок для одного машинокомплекту виробу, з урахуванням факторів, які обумовлюють зміну її величини (рис. 1).

Розроблена методика визначення нового нормативу собівартості виготовлення конкретного найменування вилівок для одного машинокомплекту виробу за рахунок впливу зазначених факторів зростання собівартості литва.

Дана методика передбачає розрахунок собівартості однієї вилівки за кожним видом литва з урахуванням факторів безпосереднього впливу (табл. 2).

Нормативна собівартість виготовлення литва для одного машинокомплекту виробу, скорегована з урахуванням факторів її зростання у порівнянні із базовим варіантом, наведена у в табл. 3 та 4.

Таблиця 3. Діюча і нова нормативна собівартість виготовлення ливарних заготовок для одного машинокомплекту А

Статті калькуляції	Види литва									Разом		
	чавунне			сталеве			алюмінієве					
Вага машинокомплекту А	35,46			1,725			22,508					
Норматив витрат	діючий	новий	зростання	діючий	новий	зростання	діючий	новий	зростання	діючий	новий	зростання
Сировина і матеріали	85,44	85,44	0,00	6,98	6,99	0,01	306,17	343,47	37,30	398,59	435,90	37,31
Паливо та енергія	49,28	50,95	1,67	7,50	7,67	0,17	48,62	50,20	1,58	105,40	108,81	3,41
Основна заробітна плата	14,55	15,71	1,16	1,75	1,88	0,13	24,54	26,57	2,03	40,84	44,16	3,32
Додаткова заробітна плата	2,91	3,14	0,23	0,35	0,38	0,03	4,91	5,31	0,40	8,17	8,83	0,66
Відрахування на соціальні заходи	6,97	7,52	0,55	0,84	0,90	0,06	11,75	12,72	0,97	19,55	21,14	1,59
Загально виробничі витрати	71,27	73,30	2,03	2,91	3,02	0,11	60,55	62,26	1,71	134,73	138,58	3,85
Втрати від браку	5,21	5,21	0,00	4,76	4,76	0,00	12,85	12,85	0,00	22,82	22,82	0,00
Адміністративні витрати	26,24	27,20	0,96	2,91	3,07	0,16	40,51	43,21	2,70	69,66	73,48	3,82
Витрати на збут	1,06	1,06	0,00	0,35	0,35	0,00	2,16	2,16	0,00	3,57	3,57	0,00
Собівартість	262,93	269,53	6,60	28,35	29,02	0,67	512,06	558,75	1667,91	803,34	857,30	53,96

Таблиця 4. Діюча і нова нормативна собівартість виготовлення ливарних заготовок для одного машинокомплекту Б

Статті калькуляції	Види литва									Разом		
	чавунне			сталеве			алюмінієве					
Вага машинокомплекту Б	28,06			1,705			16,27					
Норматив витрат	діючий	новий	зростання	діючий	новий	зростання	діючий	новий	зростання	діючий	новий	зростання
Сировина і матеріали	38,20	38,20	0,00	10,79	10,79	0,00	222,65	249,78	27,13	271,64	298,77	27,13
Паливо та енергія	45,73	47,05	1,32	5,05	5,24	0,19	31,89	33,01	1,12	82,67	85,30	2,63
Основна заробітна плата	11,51	12,43	0,92	1,73	1,86	0,13	17,74	19,20	1,46	30,98	33,49	2,51
Додаткова заробітна плата	2,30	2,49	0,19	0,35	0,37	0,02	3,55	3,84	0,29	6,20	6,70	0,50
Відрахування на соціальні заходи	5,51	5,95	0,44	0,83	0,89	0,06	8,49	9,19	0,70	14,83	16,04	1,20
Загально виробничі витрати	53,03	54,63	1,60	3,56	3,65	0,09	46,04	47,28	1,24	102,63	105,56	2,93
Втрати від браку	2,35	2,35	0,00	2,07	2,07	0,00	8,91	8,91	0,00	13,33	13,33	0,00
Адміністративні витрати	15,43	16,16	0,73	3,84	4,02	0,18	38,72	40,66	1,94	57,99	60,84	2,85
Витрати на збут	0,67	0,67	0,00	0,14	0,14	0,00	1,03	1,03	0,00	1,84	1,84	0,00
Собівартість	174,73	179,93	5,20	28,36	29,03	0,67	379,02	412,91	33,88	582,12	621,87	39,75

Таблиця 5. Зростання собівартості литва по кожній статті калькуляції, грн.

№	Назва статті калькуляції	Машинокомплект А (53,96)	Машинокомплект Б (39,75)
1	Сировина і матеріали	37,31	27,13
2	Загально виробничі витрати	3,85	2,93
3	Адміністративні витрати	3,82	2,85
4	Паливо та енергія	3,41	2,63
5	Основна заробітна плата	3,32	2,51
6	Відрахування на соціальні заходи	1,59	1,20
7	Додаткова заробітна плата	0,66	0,50
8	Втрати від браку	0,00	0,00
9	Витрати на збут	0,00	0,00

Проаналізувавши діючу та нову нормативну собівартість виготовлення литва для кожного машинокомплекту та її зростання, можна побачити і визначити фактори виробництва, які є найбільш значимими у загальному зростанні собівартості машинокомплекту. Нижче приведені дані щодо зростання собівартості за статтями калькуляції (табл. 5).

Висновки

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільш вагомим фактором збільшення нормативної собівартості виготовлення литва для одного машинокомплекту виробу є зростання цін на алюмінієві сплави, що в умовах нестабільної економіки є досить важливим для суб'єктів господарювання.

Наведена методика є важлива при бюджетуванні на ліварних підприємствах, особливо при складанні бюджету продаж, де розглядаються такі фактори, як кількість виготовленої продукції, ціна за одиницю продукції, собівартість продукції, обсяги продажу.

Література

1. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуация и примеры. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
2. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с.
3. Мних Є. Функціональна роль економічного аналізу в умовах ринкової економіки // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – №2. – С. 17–19.
4. П(с)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. №318, зі змінами і доповненнями.
5. П(с)БО 9 – Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. №246, зі змінами і доповненнями.
6. Наказ Державного комітету промислової політики України від 02.02.2001 р. №47 «Про затвердження Методичних рекомендацій із формування собівартості продукції (робіт, послуг)».
7. Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової ПОЛІТИКИ України від 06.03.2002. р. №47 «Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості робіт (послуг) на підприємствах і організаціях житлово-комунального господарства».

С.О. КЛИМЕНКО,

ст. викладач, Миколаївська філія Європейського університету

Дослідження ризиків формування і використання капіталу переробних підприємств АПК

Стаття присвячена проблемам формування і використання капіталу підприємств, які займаються переробкою агропродукції в умовах сучасного кризового періоду української економіки.

Статья посвящена проблемам формирования и использования капитала предприятий, которые занимаются переработкой агропродукции в условиях современного кризисного периода украинской экономики.

Капітал переробних підприємств агропромислового комплексу – важлива економічна категорія з погляду продовольчої безпеки нашої держави. Процеси його формування і використання пов'язані з ризи-

ками, що мають доволі високий рівень. Перелік ризиків містить ризик втрати капіталу, його знецінення, високу вартість його складової – залучених коштів.

Постановка проблеми. В сучасних економічних дослідженнях не запропоновано достатньо повне визначення причин, що стримують зростання капіталу підприємств. Методичні рекомендації щодо їх усунення, наприклад із застосуванням математичного моделювання управління капіталом підприємства [3], визначаються недостатнім теоретичним дослідженням економічного змісту формування і використання капіталу, по суті, є світліною процесів, що відбулися і не можуть бути перспективними в сьогоденному

кризовому або майбутньому посткризовому стані управління капіталом підприємств.

Глобальна економічна криза, прояви якої можна спостерігати у вигляді рецесії, впливає на стан української економіки. Але спостерігається певна унікальність кризових явищ в Україні, де відзначилися, крім властивих кризовому стану явищ, таких, як скорочення робочих місць, падіння обсягів виробництва цілих галузей, неконкурентних у світовому масштабі, як металургійна галузь, своєрідні явища, породжені українською монетарною політикою (провідник – Національний банк України). Це – стрімкий та штучний обвал національної валюти, гривні, щодо долара (\$) та євро долара – до 11 грн., євро – до 15 грн.), заборона регулятором, НБУ, передчасного зняття депозитів, розміщених населенням та фірмами у вітчизняних банках (враховуючи, що банки пропонували та розповсюджували депозити з терміном зберігання коштів до 20 років, термін «передчасно» звучить некоректно і означає повне знищення гарантії повернення коштів вкладників), проблеми з обслуговування та повернення кредитів у валюті.

Українські кризові особливості, гальмування глобального економічного зростання, падіння довіри до світових валют – долара США, євро та ін. – визначають одну з проблем, які мають вирішити економічна наука та практика. Це пошук нових світових грошей, заміни американському долару, євро, що так і не набрало обертів, юаню, який не квапиться скласти їм конкуренцію. Тому поруч зі світовим економічним порядком буде зростати пропозиція альтернативного грошовому обігу сектору – продуктів харчування. Значно зросте роль родючої землі, врожайності сільськогосподарських культур, процесів переробки та зберігання продуктів, якісних, екологічно чистих і також для масового харчування – дешевих, гіршої якості.

У кризовій для економіки України ситуації закінчення 2008 – початку 2009 року доцільно визначитися з арсеналом стратегій формування та використання капіталу переробних підприємств харчової промисловості, тому що продовольчу безпеку держави формуватимуть насамперед вони.

Завдяки наведеним вище аргументам можуть отримати розвиток такі форми забезпечення капіталом переробних підприємств АПК:

- 1) акціонерна;
- 2) «продуктові» облігації, причому на довгий термін залучення коштів (у поєднанні з можливістю заміни перших облігацій на наступні випуски, з більш привабливими умовами);
- 3) використання прогнозних та планових моделей управління грошовими потоками підприємства з залученням та вдосконаленням його маркетингової політики;
- 4) зростання уваги до формування і використання запасів, обслуговування дебіторської заборгованості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковці і практики України досліджують проблему формування і використання капіталу з позицій застосування певних мате-

матичних методів (О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, Ю.М. Воробйов, О.В. Гурнак, Т.М. Сльозко) [1, 3–5, 11], зарубіжні автори (Д. Мидлтон [10], С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан [11]) узагальнюють практику функціонування капіталу бізнесу за стабільними, перевіреними часом схемами його створення та подальшого розгортання. Дослідження з комплексної проблеми – формування та використання капіталу бізнесу у продовольчій сфері України практично відсутні. Необхідно дослідити проблему, що визначається особливостями нерівномірної потреби у капіталі протягом звітного року. Не вистачає системних, комплексних методичних розробок з питань аналізу капіталу, що дозволяють дати об'єктивну оцінку процесів його формування, використання і відтворення.

Мета статті – дослідити, які ризики формування і використання капіталу переробних підприємств АПК впливають на його обсяги у пікові періоди.

Викладення основного матеріалу. Для можливостей функціонування переробних підприємств АПК необхідне залучення ресурсів на короткий період та за доступною ціною, причому сировина часто має обмежений термін зберігання. Короткострокове фінансування пов'язане з питаннями формування та використання капіталу переробних підприємств, що впливають на поточні активи і поточні зобов'язання. Саме поняття «оборотний» капітал асоціюється з ухваленням рішень по короткостроковому фінансуванню. Оборотним капіталом є перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями. Іноді короткострокове фінансове управління називається управлінням оборотним капіталом [10, с. 416]. Практична діяльність не використовує якогось універсального визначення короткострокового фінансування. Можна сказати, що найбільш істотна відмінність між короткостроковим і довгостроковим фінансуванням полягає в часових характеристиках грошових потоків. Короткострокові фінансові рішення, як правило, стосуються припливів і відпливів грошових коштів, що відбуваються протягом року або терміну, що менший одного року. Вони ухвалюються, коли підприємство замовляє виробничі запаси, платить готівкою і планує продаж готової продукції за готівку протягом року. В протилежність цьому довгострокові фінансові рішення ухвалюються з приводу закупівлі устаткування, яке скорочуватиме операційні витрати протягом подальших років. Виникнення синергізму пов'язано з одночасним використанням ресурсів у кількох областях діяльності без будь-якої шкоди для кожної з них. Комплементарний ефект виникає при використанні матеріальних активів, синергетичний – невидимих. Суттю невидимих активів є інформація, що забезпечує ефект безбілетника. Тільки активи, що ґрунтуються на інформації, можуть бути використані багаторазово і одночасно. Саме інформація має три визначальні для виникнення синергізму властивості: вона може бути використана одночасно, вона не зношується з часом, а комбінування її частин дозволяє отримати принципово новий продукт. Тому синергія власного

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

капіталу, явище, яке поглинає такий інформаційний ефект, – основа підприємницького розвитку в планових координатах бізнесу. Спираючись на інформацію про велику кількість корпоративних фіаско, деякі спеціалісти характеризують синергізм як недосяжну мрію. Проблема може бути в тому, що менеджери компаній орієнтовані на використання потенційних переваг, які не мають нічого спільного з синергізмом і намагаються здійснити спільну діяльність і поєднання ресурсів, що не є джерелами конкурентних переваг. Американський вплив на європейський бізнес, зокрема, бізнес України, є визначальним для нас як для країни доларової зони. Ефект масштабу як прояв синергізму пояснюється все ж таки синергією власного капіталу.

Визначення потреби у капіталі орієнтується на принцип: «проект / потужність → збут». Особливість використання капіталу переробних підприємств АПК полягає в сезонних піках потреби у капіталі. Його споживання різко зростає у зв'язку з необхідністю закупівлі сільськогосподарської сировини для переробки у продукти, залучення додаткової робочої сили (витрати на зарплатню, відрахування у соціальні фонди, тобто сплата податків соціального спрямування, які базуються на обсягах заробітної платні), сплати за використання енергетичних джерел під час технологічного циклу переробки агросировини та ін.

Узагальнюючи вплив технологічних процесів переробки агросировини різних видів (зернових культур, овочевих та плодкових культур), зауважимо, що використання капіталу в збільшених обсягах (сезонні піки) необхідне для своєчасного отримання якісної і відносно недорогої продукції. В кризових умовах необхідно розглядати власний капітал лише як гарантію залучення достатніх та необхідних обсягів боргового капіталу. Можливо, кризовий період розвитку нашої економіки згодиться для майбутнього поступу тим, що криза елімінує неможливість зберегти від знецінення власні кошти, а також здатність утриматись «на плаву» тих підприємств, що продовжують випускати і продавати продукцію.

Короткотермінове фінансування переробних підприємств АПК визначається шляхом вирішення проблем, пов'язаних з їх поточними активами і поточними зобов'язаннями.

Основні показники фінансово-господарської діяльності ВАТ «Носівський цукровий завод» [13] показують, що кризові явища, як показує збиток 1 183,9 тис. грн. за підсумками 2007 року, розпочалися на підприємстві за рік до розгортання фінансової кризи в Україні. Поточні зобов'язання 2007 року становили 125,7% від активів, тоді як у 2006 році вони становили 74,9%. Спостерігається «вимивання» активів. Довгострокові зобов'язання зменшилися на 113,7%. В умовах розгортання фінансової кризи (початок – 2008 рік) короткотермінове фінансування щільно корелює зі станом капіталізації переробних підприємств.

Визначення економічної природи капіталу як відмінної від економічної природи активів («створеного витратами капіталу ресурсу, призначення якого – здійснення операційної діяльності») [3, с. 10] орієнтує на класичне визначення капіталу як багатства. Але кризовий стан сучасної української економіки визначає нове бачення капіталу, в нашому випадку – переробних підприємств АПК, не як «продукту минулого нагромадження цінностей» [3, с. 10], а відповідно ресурсу, трансформованого через певні стадії, швидкими темпами, з метою захисту від потужних інфляційних процесів, у кінцевий результат операційної діяльності – продукти харчування.

На практиці капітал підприємства розглядається як щось похідне, як показник, що грає другорядну роль, при цьому на перше місце, як правило, виноситься безпосередньо сам процес діяльності підприємства. У зв'язку з цим призначається роль капіталу, хоча саме капітал і є об'єктивною основою виникнення і подальшої діяльності підприємства. Оскільки доход, прибуток, приносить саме використання капіталу, а не діяльність підприємства сама по собі. Оптимізація фінансової структури капіталу є одним з найбільш важливих та складних управлінських завдань. Оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення його власних і

Основні показники фінансово-господарської діяльності підприємства, тис. грн.

№	Назва показника	2007 рік	2006 рік
1	Усього активів	30 651,7	45 711,2
2	Основні засоби	15 107	15053,6
3	Довгострокові фінансові інвестиції	5,9	5,9
4	Запаси	11 920,1	14 184,5
5	Сумарна дебіторська заборгованість	19 724,4	16 216,9
6	Грошові кошти та їх еквіваленти	113,8	250,3
7	Нерозподілений прибуток	- 1183,9	1834,9
8	Власний капітал	9662,3	12 682, 1
9	Статутний капітал	4512,9	4512,9
10	Довгострокові зобов'язання	275,7	389,4
11	Поточні зобов'язання	38 524,2	34 245,8
12	Чистий прибуток (збиток)	- 3018,8	1088,9
13	Середньорічна кількість акцій	18051480	18051480
14	Кількість власних акцій, викуплених протягом періоду	-	-
15	Загальна сума коштів, витрачених на викуп власних акцій протягом періоду	-	-
16	Чисельність працівників, осіб	352	416

залучених джерел, при якому забезпечується найкраще співвідношення між рівнем рентабельності власного капіталу та рівнем фінансової стійкості, тобто максимізація ринкової вартості підприємства. Хоча залучення кредитів можливе, коли вже забезпечена висока рентабельність капіталу іншим способом. Це дозволить зрівняти суми дебіторської та кредиторської заборгованості.

Найважливіший і водночас найскладніший етап процесу управління ризиками формування і використання капіталу переробних підприємств АПК – це кількісне оцінювання їх величини. Від того, наскільки об'єктивно та якісно здійснюються процедури квантифікації ризиків, від досконалості застосовуваних методик вимірювання значною мірою залежить ефективність усього процесу управління ризиками, а отже, і надійність роботи підприємства. В теорії та на практиці для оцінювання стану ризиків діяльності підприємства використовують різноманітні методичні прийоми (статистичні методи, фінансові коефіцієнти, аналітичні моделі, рейтингові системи тощо), кожен з яких поряд із перевагами має також певні вади, тому активний науковий пошук у цьому напрямі не припиняється.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Політика оптимізації структури капіталу має бути спрямована на підвищення частки власного капіталу в структурі капіталу підприємства, а саме прибутку (через використання капіталізації прибутку), через неможливість залучення достатніх обсягів кредитів у кризовий період розвитку української економіки. Але ж якщо взяти за мету підвищення рентабельності власного капіталу, то теоретично найкращий варіант – залучення позик. Існують певні обмеження по коефіцієнту платоспроможності, який не дозволяє збільшити позиковий капітал без збільшення оборотних активів. Збільшення питомої ваги оборотних активів дозволяє збільшити позиковий капітал та зменшити власний і зберегти платоспроможність. Рентабельність капіталу тим більша, чим нижче його сума і вище прибуток, а при заміні власного капіталу позиковим вона підвищується. Така фінансова історія також дозволяє підприємству передбачити в майбутньому придбання фінансових ресурсів через випуск облігацій. Залучення позикових ресурсів є важливою стороною фінансової політики підприємств. Боргові зобов'язання продукують ряд ризиків, але разом з тим, дозволяють цим підприємствам розвивати свою діяльність, а в ряді випадків, є обов'язковою умовою їх існування.

Регулюючи функцію стосовно діяльності комерційних банків виконує Національний банк України. Він зобов'язує комерційний банк здійснювати класифікацію виданих кредитів і залучених депозитів, а також оцінку кредитних ризи-

ків з урахуванням такого критерію як оцінка фінансового стану позичальника (виконується щоквартально). Комерційний банк зобов'язаний зробити оцінку фінансового стану позичальника і перспективи повернення кредитів перед наданням кредиту, а надалі – щоквартально. Серед рекомендованих показників, що допоможуть визначити оцінку фінансового стану позичальника : обсяг реалізації; прибуток і збитки; рентабельність; ліквідність; грошові потоки (рух грошей на його рахунках); склад і динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості; собівартість продукції. Вважаємо, що адекватність власного капіталу – важливий показник, який має бути визначальним критерієм при розгляді кредитної заявки. Підприємствам АПК варто при формуванні запозичень відійти певною мірою від методу нарахувань при визначенні обсягу реалізації продукції (доходів) до касового методу. Це допоможе у пікові періоди формування та використання капіталу підприємств визначити реальні обсяги повернень боргів.

Література

1. Ареф'єва О.В., Харчук Т. В. Економічні засади формування потенціалу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №7. – С. 71–76.
2. Баліцька В.В. Капіталоутворення в Україні як предмет системного аналізу та ухвалення стратегічних рішень // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 55–65.
3. Бланк І.А. Управление активами и капиталом предприятия // К.: Эльга, Ника-Центр. – 2003. – 448 с.
4. Воробйов Ю.М. Формування власного фінансового капіталу підприємств // Фінанси України. – 2002. – №6. – С. 27–39.
5. Гурнак О.В. Кількісна оцінка ризику структури капіталу підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С. 99–104.
6. Експертна доповідь «Україна в 2007 році» (Національний інститут стратегічних досліджень) // Економіст. – №2. – 2008. – С. 9–69.
7. Король В.А. Проблеми управління фінансами відкритих акціонерних товариств // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 46–53.
8. Лемішко О.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку // Фінанси України. – 2007. – №2. – С. 113–121.
9. Лысенко Л. И., Арлачев Д. В. Теории капитала: учетно-экономический аспект // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №7. – С. 142–152.
10. Мидлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений. – М: Аудит, ЮНИТИ. – 2006. – 720 с.
12. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: Лаборатория Базовых знаний. – 2000. – 720 с.
12. Сльозко Т.М. Капітал: об'єкт обліку чи інструмент його організації // Фінанси України. – 2007. – №11. – С. 128–133.
13. «Урядовий кур'єр», №34, 21.02.2008 р.

Система пасажирського транспорту сучасного міста: проблеми та соціально-економічні наслідки

У статті проаналізований техніко-економічний стан, визначені загальні тенденції та основні проблеми розвитку громадського транспорту великого міста в сучасних економічних умовах.

В статті проаналізовано техніко-економічне состояние, определены общие тенденции и основные проблемы развития общественного транспорта крупного города в современных экономических условиях.

Постановка проблеми. Міський пасажирський транспорт є невідомою складовою соціальної інфраструктури кожного міста. Із зростанням обсягів перевезень та кількості транспортних засобів посилюється негативний вплив міського транспорту на навколишнє середовище і безпосередньо на людину. Обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря щорічно зростає в результаті збільшення кількості індивідуальних транспортних засобів на вулицях міста. На сьогодні в багатьох країнах Європи та в США проводиться активна робота з розвитку транспорту загального користування. В зв'язку із заторами і високою вартістю паркування у великих містах і мегаполісах індивідуальний транспорт використовується з метою переміщення до зупинок міського пасажирського транспорту. Громадський транспорт порівняно з індивідуальним має переваги: є більш безпечним та екологічним, вивільнює додатковий міський простір, знижує транспортне навантаження доріг, забезпечує рухливість усіх жителів міста. Пріоритетом транспортної політики сучасного міста стає розвиток перевезень громадським (масовим) транспортом, а саме електричним, оскільки він є екологічно чистим та безпечним видом транспорту. Реалізація такого вибору здійснюється через заходи з організації виняткового руху міського громадського транспорту, зокрема шляхом обмеження доступу на певні території та контролю за паркуванням індивідуальних транспортних засобів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти функціонування та розвитку підприємств міського пасажирського транспорту висвітлені в працях таких вчених, як З.І.Аксюнова, С.О. Боголюбов, О.С. Ігнатенко, Ю.М. Коссоє, В.С. Маруніч, Є.В. Овчинніков, Р.І. Орлова, С.В. Розенберг, М.Н. Стоянова, О.І. Файнберг, Я. Цибулка, Б.І. Шафіркін та багатьох інших. На сучасному етапі проблеми розвитку пасажирського транспорту великого міста виступають актуальним напрямом досліджень. Забезпечення населення якісними транспортними послугами та економічне зростання міста неможливі без стабілізації роботи міського пасажирського транспорту.

Метою статті є дослідження техніко-економічного стану пасажирського транспорту м. Чернігова як складної соціально-економічної системи для визначення проблем розвитку та їх соціально-економічних наслідків.

Викладення основного матеріалу. Система міського пасажирського транспорту (СМПТ) – сукупність взаємопов'язаних різних видів міського пасажирського транспорту, які здійснюють перевезення пасажирів у межах та в умовах конкретного міста.

СМПТ є складною, мультифункціональною, динамічною, взаємодіючою із зовнішнім середовищем, здатною до саморозвитку. Міський пасажирський транспорт виконує соціальну, економічну, містообслуговуючу та інші важливі функції і має велике соціально-економічне значення для розвитку кожного міста і держави в цілому. Його призначенням є безпечно та своєчасне перевезення населення між центрами транспортного тягіння, до яких належать підприємства, організації, культурні, спортивні, побутові та інші установи (рис. 1).

Забезпечення безперебійної роботи пасажирського транспорту займає у спектрі проблем сучасного міста важливе місце, оскільки з ним пов'язане задоволення щоденних потреб у перевезеннях більшої частини населення, від його роботи залежить діяльність підприємств, організацій, установ [6]. СМПТ забезпечує життєдіяльність міста, з'єднуючи різні його частини надійними транспортними зв'язками. Рівень розвитку системи пасажирського транспорту визначає тривалість поїздки мешканця міста, а отже і транспортну втому, яка впливає на продуктивність праці. Стан міського громадського транспорту позначається на економічному зростанні кожного конкретного міста і національної економіки в цілому. Міський транспорт може розглядатися як джерело додаткових доходів у муніципальній господарській діяльності [4]. Розповсюдження мережі міського пасажирського транспорту у віддалені від центру райони веде до зростання ділової активності, підвищення вартості нерухомості, збільшення доходів підприємств та надходжень у міський бюджет.

Отже, якісне виконання громадським транспортом послуг впливає на підвищення економічної ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, сприяє підвищенню культурного рівня населення, а також раціональному використанню вільного часу [8].

У сучасних умовах транспортна рухливість населення міст зростає, що вимагає розвитку СМПТ на засадах чіткої взаємодії різних видів транспорту. Система міського громадського транспорту включає такі види пасажирського

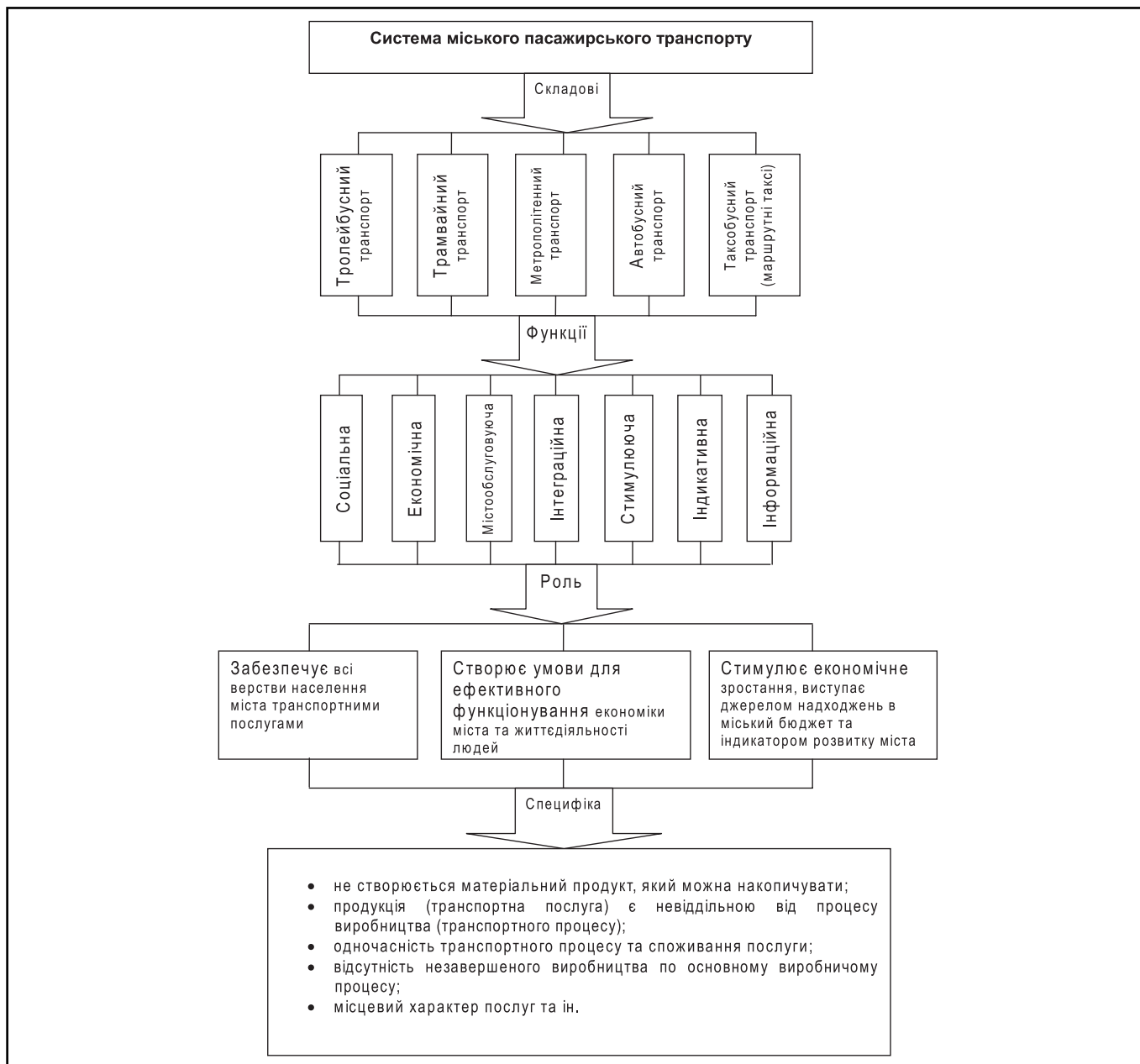


Рисунок 1. Сутність системи міського пасажирського транспорту сучасного міста

Характеристика різних видів міського пасажирського транспорту

Види міського пасажирського транспорту	Переваги	Недоліки
Тролейбусний	Екологічний, безпечний, висока перевізна спроможність	Низька маневреність та експлуатаційна швидкість, незадовільні регулярність і частота руху, низька надійність роботи на лінії
Трамвайний	Не забруднює атмосферне повітря, безпечний, висока перевізна спроможність	Низька маневреність та експлуатаційна швидкість, незадовільні регулярність і частота руху, негативний шумовий вплив
Метрополітенний	Екологічний, безпечний, найбільша перевізна спроможність, висока швидкість, регулярність і частота руху	Низька маневреність, висока капіталомісткість
Автобусний	Маневрений, висока перевізна спроможність, можливість експлуатації на невідосконалих дорожніх покриттях, низький шумовий вплив	Забруднює атмосферне повітря, низька швидкість, регулярність та частота руху
Маршрутні таксі	Висока маневреність, частота і швидкість руху, низька капіталомісткість, низький шумовий вплив	Забруднює атмосферне повітря, низька перевізна спроможність та безпека руху

транспорту, кожний з яких має недоліки та переваги використання (див. табл.):

1) електричний транспорт:

- тролейбусний;
- трамвайний;
- метрополітенний;
- міські залізниці.

2) автомобільний транспорт:

- автобусний;
- маршрутні таксі (таксобуси).

Формування та розвиток системи пасажирського транспорту міста визначається соціальними, економічними, природними факторами. Залежно від географічного положення, розміру міста, економічного потенціалу, кліматичних умов та інших факторів СМГПТ може включати кілька видів транспорту в їх поєднанні або один.

Пасажирський транспорт м. Чернігова представлений такими видами наземного транспорту: тролейбусним, автобусним та маршрутними таксі. До 2003 року перевезення пасажирів здійснювали тролейбусне та автотранспортні підприємства. З 2003 року до сфери міських пасажирських перевезень залучилися приватні перевізники, в результаті чого маршрутна мережа зазнала значних змін, охопивши всі райони міста.

Тролейбусне господарство існує з 1964 року, займає площу 5 га. Щодня на 12 маршрутах працюють 123 тролейбуси. Довжина контактної мережі становить 102,6 км, діють 10 тягових підстанцій [10].

Тролейбусний транспорт є соціальним перевізником, оскільки надає безплатний проїзд усім пільговим категоріям населення та забезпечує більше 60% загального обсягу внутрішньоміських пасажирських перевезень. Однак цей вид транспорту в м. Чернігові поступово втрачає провідне місце на ринку міських перевезень. 2007 року обсяг пасажирських перевезень, виконаний тролейбусним транспортом, скоротився на 30,6% порівняно з 2006 роком [9]. За січень–вересень 2008 року перевезено 30,138 млн. пасажирів, що на 7,5% менше обсягу перевезень за аналогічний період минулого року [10]. У структурі міських перевезень частка пасажирів перевезених тролейбусним транспортом щорічно

зменшується, а автотранспортом – зростає. 2005 року тролейбусним транспортом перевезено більше 80% загальної кількості пасажирів, в 2006 році – 73%, в 2007 році – 64%. За січень–вересень 2008 року міським пасажирським автотранспортом з урахуванням перевезень, виконаних фізичними особами–підприємцями, перевезено 42,1 млн. пасажирів [10], що становить 58% загальної кількості перевезених міським громадським транспортом за цей період. Пасажирооборот та кількість перевезених пасажирів міським електротранспортом щорічно зменшуються, при цьому частка пільговиків у загальній кількості перевезених зростає.

Найгострішою проблемою електричного транспорту є знос експлуатованого рухомого складу. З кожним роком технічний стан тролейбусів погіршується. Відпрацювали нормативний експлуатаційний ресурс і підлягають списанню 85% [3] пасажирських тролейбусів. Значний знос рухомого складу, який становить близько 95%, призвів до скорочення кількості тролейбусів на маршрутах міста (рис. 2 [2]).

У зв'язку із високим рівнем фізичного і морального зносу рухомого складу та фінансовими обмеженнями його оновлення на декількох тролейбусних маршрутах були запроваджені автобусні перевезення.

Незадовільним є стан контактної та кабельної мереж, знос яких перевищує 50%. Систематично з міського та державного бюджетів виділяються кошти на придбання рухомого складу, будівництво та реконструкцію тролейбусних ліній.

Фінансовий стан тролейбусного підприємства міста є хитким. Встановлення тарифів на проїзд, які не покривають повною мірою витрати на перевезення одного пасажирів, та неповне бюджетне відшкодування витрат на перевезення пільгових категорій населення є головними причинами збитковості. За рахунок збору оплати за проїзд покривається 65% [3] експлуатаційних витрат на перевезення. Витратні методи формування тарифів з одночасним наданням пільг стримують розвиток міського електротранспорту.

Підвищення цін на енергоресурси та запасні частини, витрат на технічне обслуговування та ремонт зумовлюють зростання потреби в бюджетних коштах. Дефіцит власних фінансових ресурсів спонукає залучати банківські кредити,

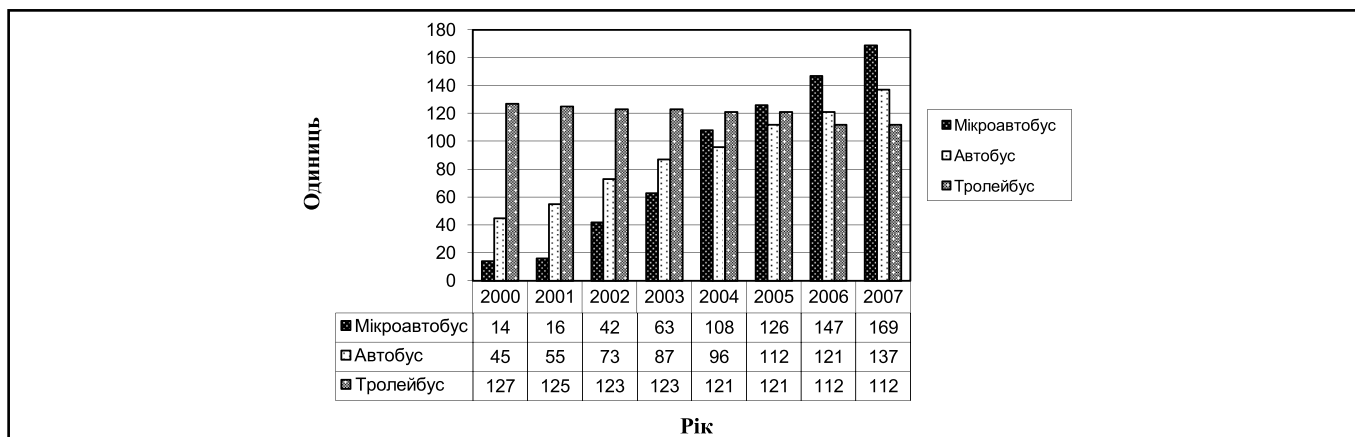


Рисунок 2. Динаміка рухомого складу пасажирського транспорту м. Чернігова

шляхи погашення яких залишаються невизначеними. В умовах недостатнього бюджетного фінансування та низького платоспроможного попиту для виходу з кризового стану важливими стають пошук та раціональне використання внутрішніх резервів підприємства. Оптимізація споживання ресурсів при функціонуванні міського електротранспорту є вагомим чинником зниження собівартості та поліпшення якості перевезень. Негативно впливає на фінансовий стан підприємства неврегульованість ринку міських пасажирських перевезень. Приватні автотранспортні перевізники дублюють маршрути міського електротранспорту. Основний тягар пільгових перевезень лягає на тролейбусне підприємство. На доході від перевезення пасажирів позначається також неефективність збору оплати за проїзд, що надає можливість безкоштовного користування транспортом. У той же час відбувається скорочення збитків тролейбусного господарства, зокрема за рахунок оптимізації маршрутів, зниження витрат на оплату електроенергії.

На сьогодні тролейбусне господарство м. Чернігова має кадрову проблему. Для забезпечення планового випуску підприємство потребує кваліфікованих водіїв та кондукторів.

Занепад екологічно чистого та безпечного тролейбусного транспорту посилює загострення екологічних проблем та призводить до виникнення заторів на вулицях міста.

Обсяги внутрішньоміських пасажирських перевезень автобусним транспортом збільшуються з кожним роком. Однак пасажирські перевезення є збитковими. Темпи зростання витрат значно перевищують темпи зростання доходів від перевезення пасажирів. У загальному обсязі перевезень майже 50% є безплатними перевезеннями пільгових категорій громадян. При цьому видатками з бюджету компенсуються менше половини витрат підприємств на безплатне перевезення пасажирів. Зношеність активної частини основних фондів становить 90%. Оновлення рухомого складу відбувається за рахунок кредитних коштів. Значний податковий тягар, що лежить на підприємствах, зумовлює нестачу власних фінансових ресурсів для розширення технічної бази.

Тролейбусним та автобусним транспортом користуються переважно пільгові категорії населення. Значна частина пасажирів, незважаючи на вищу вартість проїзду і понаднормативне наповнення салону, віддають перевагу маршрутним таксі через скорочення часу на проїзд та можливість зупинки за вимогою. Розподіл пасажиропотоків за видами транспорту є нераціональним.

Перевезення маршрутними таксі в місті здійснюють як автотранспортні підприємства, так і приватні перевізники. Фізичні особи-підприємці вносять значний вклад у забезпечення потреб населення в пасажирських перевезеннях, завдяки їх діяльності маршрутні таксі можна зустріти в тих районах міста, де раніше масовий транспорт не функціонував. Станом на 20 вересня 2008 року в області здійснювали маршрутні пасажирські перевезення 251 перевізник, які отримали доступ до маршрутної мережі внутрішньоміського, приміського та між-

міського сполучень та у власності яких знаходилося 558 автобусів загальною пасажиромісткістю 11,2 тис. місць для сидіння [11]. Внутрішньоміські перевезення маршрутними таксі є прибутковими. Кількість перевезених пасажирів та пасажироборот щорічно зростають. Добова нерівномірність пасажиропотоку призводить до перевантаження маршруток у години «пік», що підвищує небезпеку перевезень. Поліпшення якості послуг, зокрема безпеки перевезень маршрутними таксі, сприятимуть законодавчі зміни [1], якими передбачено збільшення суми штрафу за перевезення водіями маршрутних таксі пасажирів понад максимально припустиму технічною характеристикою транспортного засобу кількість, а також накладання штрафу за порушення правил зупинки під час здійснення посадки (висадки) пасажирів.

Центральна частина м. Чернігова є навантаженою транспортом, деякі мікрорайони не забезпечені електротранспортом, а віддалені мікрорайони є транспортно ізольованими від центральної частини міста. Міський електричний транспорт поступово витісняється з вулиць міста маршрутними таксі. Стан дорожньо-транспортних магістралей не відповідає сучасним вимогам, що знижує безпеку руху транспорту і погіршує естетичний вигляд міста. Зростає транспортна аварійність в місті та знижується якість життя населення в цілому. Недосконалість транспортної інфраструктури позбавляє мешканців міста додаткового ресурсу вільного часу.

На сьогодні особливої актуальності набуває проблема якості міських пасажирських перевезень. Рівень якості транспортних послуг не відповідає вимогам споживачів. Погіршення якості виявляється у збільшенні витрат часу пасажирів на переміщення та зростанні транспортної втоми, зниженні рівня культури водіння та обслуговування пасажирів, безпеки та комфортності перевезень. Незадовільний рівень якості зумовлює низьку конкурентоспроможність послуг міського громадського транспорту та скорочення обсягів транспортної роботи. В сучасних умовах перед СМГПТ пасажирів висувують вимоги більш швидкого, безпечного та комфортного транспортування. Майбутнє підприємств міського пасажирського транспорту залежить від їх спроможності забезпечити населення міст якісними, орієнтованими на споживача послугами. Зростання рівня якості послуг є дієвим засобом врегулювання інтересів різних сторін, а саме: перевізників, органів місцевого самоврядування, що зацікавлені в пріоритетному розвитку громадського транспорту в місті, та громадян – прихильників індивідуального транспорту.

Ускладнює роботу міського пасажирського транспорту неврегульованість нормативно-правової бази. Зокрема, відсутність єдиного та чіткого порядку формування тарифів на перевезення пасажирів міським автотранспортом (автобусами та маршрутними таксі) надає можливість встановлення економічно необґрунтованих тарифів. Порядок формування тарифів на автоперевезення пасажирів має передбачити чітку та прозору процедуру розрахунку вартості проїзду в автобусах та маршрутках незалежно від форм власності [12].

Що стосується міського електричного транспорту, то на сьогодні трамвайно-тролейбусні господарства країни застосовують різні підходи до формування тарифів. Затвердження на державному рівні єдиного порядку тарифоутворення та застосування його транспортними підприємствами є визначальним чинником в подоланні збитковості.

У сфері міських пасажирських перевезень відсутні рівні конкурентні умови. Невизначеність умов проведення конкурсу при виборі суб'єктів, які протягом певного періоду працюватимуть на конкретному маршруті, призводить до обмеження конкуренції на ринку міських перевезень [5]. Одні перевізники мають можливість працювати в години пікових навантажень та на найбільш пасажиромістких маршрутах, не визнають право на пільговий проїзд більшості категорій громадян [7], інші – працюють у більш обмежених умовах. Приватні перевізники порівняно з підприємствами пасажирського транспорту не відчувають значного податкового тиску, уникають непродуктивних витрат в ранкові та вечірні години, не зазнають збитків від пільгових перевезень, встановлюють тарифи на проїзд, які покривають витрати. На сьогодні елементи СМПТ функціонують не узгоджено як між собою та іншими підгалузями міського господарства, так і стосовно споживача – населення міста. Створення міським перевізникам рівних умов стосовно встановлення тарифів, відносин із пільговими категоріями пасажирів та режимів роботи є необхідним для забезпечення дотримання обов'язкового правила конкуренції – прозорості та ідентичності умов для всіх претендентів.

Важкий економічний стан ставить підприємства міського пасажирського транспорту на межу існування та призводить до неможливості забезпечити жителів міста транспортними послугами в повному обсязі та належної якості. Дефіцит фінансових ресурсів обмежує реалізацію заходів зі стабілізації роботи міського транспорту. Неподолання у найближчі роки негативних тенденцій, що склалися у міському пасажирському транспорті, створить загрозу економічному зростанню міст через транспортну незабезпеченість необхідної рухомості населення та мобільності трудових ресурсів як фактора розвитку виробництва, а також спричинить загострення екологічних проблем.

Отже, основними проблемами функціонування та розвитку міського пасажирського транспорту в сучасних економічних умовах є:

- високий рівень фізичного та морального зносу рухомого складу, низькі темпи його оновлення та впровадження технічних інновацій;
- збитковість та низька інвестиційна привабливість;
- невизначеність джерел фінансування;
- неврегульованість ринку міських пасажирських перевезень;
- плінність кадрів;
- невідповідність якості транспортних послуг сучасним вимогам.

Висновки

Розвиток міського пасажирського транспорту сучасного великого міста ускладнюється рядом економічних, соціальних, технічних, технологічних, організаційно-управлінських проблем, які зумовлені переважно такими причинами, як неповне фінансування витрат на перевезення пільгових категорій пасажирів, незбалансованість вартості проїзду та витрат, неврегульованість транспортного законодавства. Можливими наслідками ігнорування існуючих проблем є транспортна незабезпеченість населення міста, стримування економічного розвитку, подальше погіршення якості транспортних послуг, зниження рівня транспортної та екологічної безпеки.

Зростання соціально-економічної ефективності функціонування громадського транспорту сучасного міста можливе за рахунок синергії різних видів транспорту за умови їх інтеграції в міську транспортну систему, що передбачає узгоджене функціонування, взаємодоповнення та взаємодію перевізників.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення регулювання відносин у сфері забезпечення безпеки дорожнього руху» від 24.09.2008 р. №586-VI-ВР // <http://zakon1.rada.gov.ua>
2. Стратегія розвитку міста Чернівці на 2007–2015 роки. Затверджено рішенням міської ради від 21 грудня 2007 року // http://www.chernigiv-rada.gov.ua/starteg_roz_mista.php
3. Програма стабілізації і розвитку міського електричного транспорту м. Чернігова на 2007–2015 роки. Затверджено рішенням міської ради від 25 квітня 2007 року // http://www.chernigiv-rada.gov.ua/norm_d.php
4. Дубровин А., Любченко В., Сердюк А., Мирошник А. Проблеми розвитку пасажирського транспорту крупного міста // Економіка України. – №1. – 1996 – С. 68–72.
5. Валітов С.С. Правове регулювання припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції органами влади та місцевого самоврядування при організації пасажирських перевезень // Конкуренція. – 2006. – №1(20). – С. 35–40.
6. Костецький В.В. Особливості організації фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств міського електротранспорту // Формування ринкових відносин в Україні. – №2 (57). – 2006. – С. 39–42.
7. Крат В. Реформування міського електротранспорту // Економіка України. – №3. – 1999. – С. 47–54.
8. Сич Є.М., Максиміхіна С.М., Полєнкова М.В. Економічні аспекти розвитку суспільного міського транспорту // Вісник ЧТІ. Збірник. – Чернівці: ЧТІ, 1999. – №8. – С. 84–86.
9. Статистичний довідник «Чернігівщина в цифрах у 2007 році». – Чернівці: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2008. – 182 с.
10. <http://www.chernigiv-rada.gov.ua>
11. <http://chernigivstat.gov.ua>
12. <http://amc.gov.ua>

Удосконалення відносин власності в аграрному секторі економіки

Запропоновано заходи щодо поліпшення відносин власності в аграрному секторі економіки. Акцентовано увагу на диференційному підході щодо контролю працівниками видатків до фондів нагромадження та споживання аграрних підприємств різних форм господарювання. Це дозволяє підвищити зацікавленість селян у результатах своєї праці.

Предлагаются мероприятия по улучшению отношений собственности в аграрном секторе экономики. Акцентировано внимание на дифференцированном подходе к контролю работниками средств, направляемых в фонды накопления и потребления аграрных предприятий различных форм хозяйствования. Это позволяет повысить заинтересованность крестьян в результатах своего труда.

Постановка проблеми. Трудова мотивація сільськогосподарських працівників істотно залежить від сформованих відносин власності та прозорості механізму управління господарським товариством. Тобто від можливості працівників брати участь у розподілі прибутку. Проте складні соціально-економічні відносини, пов'язані зі створенням і функціонуванням реструктуризованих сільськогосподарських підприємств призвели до створення не досить зрозумілих механізмів управління їх діяльністю. Насамперед це пов'язано зі значною кількістю установлених законодавством процедур, що регулюють відносини між власниками відповідних господарюючих суб'єктів, державою та трудовими колективами. Так, Законом України «Про господарські товариства» передбачене право на участь найманих працівників у розподілі прибутку аграрних підприємств, але нині вони його реалізують не повністю [6]. Більшість працівників не завжди розуміють оперативні та стратегічні рішення, що приймають керівники вищезазначених підприємств, і часто негативно ставляться до виконуваної роботи. Як наслідок, діяльність навіть економічно потужних господарських товариств була нерентабельною в окремих галузях сільськогосподарського виробництва. Тому нині актуальним питанням в аграрному секторі економіки є розробка та впровадження дієвих заходів щодо поліпшення відносин власності і підвищення зацікавленості селян у результатах своєї праці. Для досягнення поставленої мети потрібно визначити оптимальні шляхи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням впливу фактора власності на зацікавленість аграрної праці займалися такі науковці, як А. Гордеев, М. Косолапова, В. Свободин, Н. Морозова, В. Шорохов, Г. Орлов, В. Уваров, А. Петриков та ін. [1–5]. Вчені розробили науково-практичні підходи щодо вивчення та аналізу впливу

фактора власності на трудову мотивацію сільськогосподарських працівників. Проте питання організації ефективної мотивації трудової діяльності в аграрному секторі економіки завдяки залученню працівників до розподілу прибутку реструктуризованих сільськогосподарських підприємств в умовах зміни матеріальних, земельних, трудових відносин, а також відносин власності в цілому недостатньо розроблені і вивчені. Зважаючи на актуальність вищезазначених питань, головною **метою** даного **дослідження** є розробка та впровадження дієвих заходів щодо поліпшення відносин власності і підвищення зацікавленості селян у результатах своєї праці шляхом їх залучення до розподілу прибутку сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання. Для цього слід використати такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, аналізу, синтезу тощо.

Викладення основного матеріалу. У результаті системного аналізу впливу фактора власності на трудову мотивацію аграріїв нами сформовані нові раціональні підходи до вдосконалення механізму участі працівників у розподілі прибутку реструктуризованих сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання. На нашу думку, підвищення ролі працівників у прийнятті оперативних і стратегічних рішень, пов'язаних із діяльністю окремих господарюючих суб'єктів, має здійснюватися шляхом їх участі у розподілі фонду нагромадження та фонду споживання. До першого відносяться відрахування на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, а до другого – забезпечення додаткового матеріального та соціально-психологічного стимулювання тощо. Інформування працівників і делегування роботодавцем їм частини повноважень щодо здійснення обов'язкових, амортизаційних та інших видатків вищезазначених підприємств забезпечить не лише участь членів трудового колективу в розподілі прибутку, а й створить умови для позитивного ставлення до роботи (вплив управлінського фактора на оптимальне поєднання засобів виробництва).

Результати проведеного дослідження свідчать, що в аграрному секторі економіки гнучкішими організаційно-правовими формами підприємств є відкриті акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю (працівникам відводиться значна роль в управлінні). Це пов'язано із законодавчо закріпленим правом окремих трудових колективів на вільне придбання, користування та продаж цінних паперів чи земельних паїв, а також з принципово іншими підходами щодо організації їхньої діяльності, які передбачені відповідним законодавством (Закон України «Про господарські товариства» та ін.). Разом із тим у закритих

акціонерних товариствах може бути один або декілька власників, що володіють іменними акціями та повністю контролюють і відповідають за функціонування реструктуризованого сільськогосподарського підприємства, а в фермерських господарствах є один власник (фермер) або його сім'я, що забезпечують досягнення поставлених ними фінансово-господарських цілей [6, с. 88; 10, с. 560].

Проте навіть за таких умов у вищенаведених підприємствах існують також можливості для забезпечення опосередкованого впливу працівників на фінансово-господарську діяльність і розподіл її результатів, що безпосередньо формує позитивне ставлення до роботи майже всіх працівників. Наприклад, із метою забезпечення участі працівників у розподілі прибутку в ЗАТ «Васильківське» й ЗАТ «Березівка» Білоцерківського району та ФГ «Колосок» й ФГ «Вруно» Кагарлицького району Київської області власники наперед визначаються з результатами фінансово-господарської діяльності, які будуть досягнуті протягом звітного періоду (місяць, квартал, півроку, рік). Потім здійснюється розрахунок суми видатків до фондів нагромадження та споживання й планується їх оптимальне поєднання в процесі розподілу прибутку підприємства (60% – фонд нагромадження та 40% – фонд споживання). Також вони надають вищенаведений план заходів на розгляд трудових колективів і враховують у ньому їхні інтереси.

Це передбачає детальне обґрунтування видатків на роботу кожного підрозділу. Так, на забезпечення виробництва відводиться 50% та відповідний відсоток використання вільних ресурсів спрямовується на задоволення матеріальних і соціально-психологічних потреб працівників (видатки щодо впровадження нової технології й техніки у виробництво, додаткова оплати праці в розмірі 2–5% від чистого прибутку тощо). Як наслідок, провідні фахівці кожного підрозділу повинні проаналізувати обсяг і структуру передбачених видатків, внести свої пропозиції.

Крім цього, на нашу думку, доцільно надати частині провідних спеціалістів іменні акції (закриті акціонерні товариства) або основні засоби (фермерські господарства) та відображати окремі економічні показники за місяць, квартал, півроку і рік на нарадах за участю трудового колективу (прибуток, рівень рентабельності, продуктивність праці, відпрацьований робочий час, його втрати з різних причин та ін.). Завдяки вищезазначеному методу кожен працівник, який матиме можливість розпоряджатися майном і фінансовими ресурсами підприємства, володітиме інформацією про ефективність роботи свого підрозділу або окремих спеціалістів та зможе впливати на якість виконання ними посадових обов'язків. Це пов'язано із наданням даним працівникам можливості участі в управлінні підприємством і розподілі прибутку, що безпосередньо впливає на їхню зацікавленість у кінцевих результатах діяльності.

Спільними елементами у структурі виробництва двох вищевказаних господарюючих суб'єктів є використання

сільськогосподарських угідь та інших земель (під будівлі й споруди підприємства та іншої обслуговуючої інфраструктури), засобів виробництва тощо. Проте від оптимального поєднання останніх істотно залежить рівень рентабельності даних підприємств. Тому, на наш погляд, відчуження працівників від техніки, обладнання та неможливість участі в розподілі результатів виробництва (прибутку) негативно впливає на рівень їхньої трудової мотивації (діє фактор власності). Тобто розподіл – це стадія поновлення суспільних ресурсів, яка безпосередньо пов'язує виробництво та споживання, й роль працівників вищенаведених господарюючих суб'єктів у цьому процесі досить значна.

Вважаємо, раціональний підхід щодо підвищення ролі працівників у розподілі прибутку реструктуризованих сільськогосподарських підприємств з організаційно-правовою формою закритих акціонерних товариств і фермерських господарств повинен забезпечувати оптимальне поєднання засобів виробництва на всіх стадіях розширеного відтворення та включати систему залежності матеріального та морального стимулювання від обсягу та якості виконаної роботи кожним працівником (рис. 1).

Із наведеної схеми слідує, що для підвищення ролі працівників у розподілі прибутку закритих акціонерних товариств і фермерських господарств аграрного сектора власники повинні дотриматися деяких умов, а саме: залучати до цього процесу провідних фахівців, спрямовувати переважну частину чистого прибутку на розвиток підприємства, матеріальне та соціально-психологічне стимулювання працівників та ін.

За результатами здійснення відповідного розподілу доцільно також визначити фахівців, що пропонували найбільш помірковані й раціональні шляхи використання чистого прибутку та надати їм частину іменних акцій. Проте, як зазначалося раніше, слід періодично розраховувати основні економічні показники діяльності підприємства й доводити відповідну інформацію до цих спеціалістів, що сприятиме підвищенню їхньої трудової мотивації та кращому контролю за роботою колективу. Тобто істотну роль у даному випадку відіграє фактор власності.

Крім цього, на нашу думку, потрібно залучати працівників до розподілу коштів на благодійну допомогу та послуг в обслуговуванні їхніх особистих господарств. Це сприятиме формуванню в них не лише позитивного ставлення до роботи, але й до дбайливого використання техніки й обладнання яке вони застосовують у процесі виробництва. Як результат, за умов виконання всіх вищезазначених заходів у даних господарюючих суб'єктах можна забезпечити оптимальний розподіл отриманого ними прибутку.

На наш погляд, працівники мають чітко розуміти значення всіх вищенаведених видатків і механізм їх перерахування (проведення консультаційно-дорадчої роботи з працівниками щодо механізму нарахування, оподаткування та виплати їм доплат і премій як невід'ємної частини в розподілі прибутку підприємства). Також працівникам необхідно по-

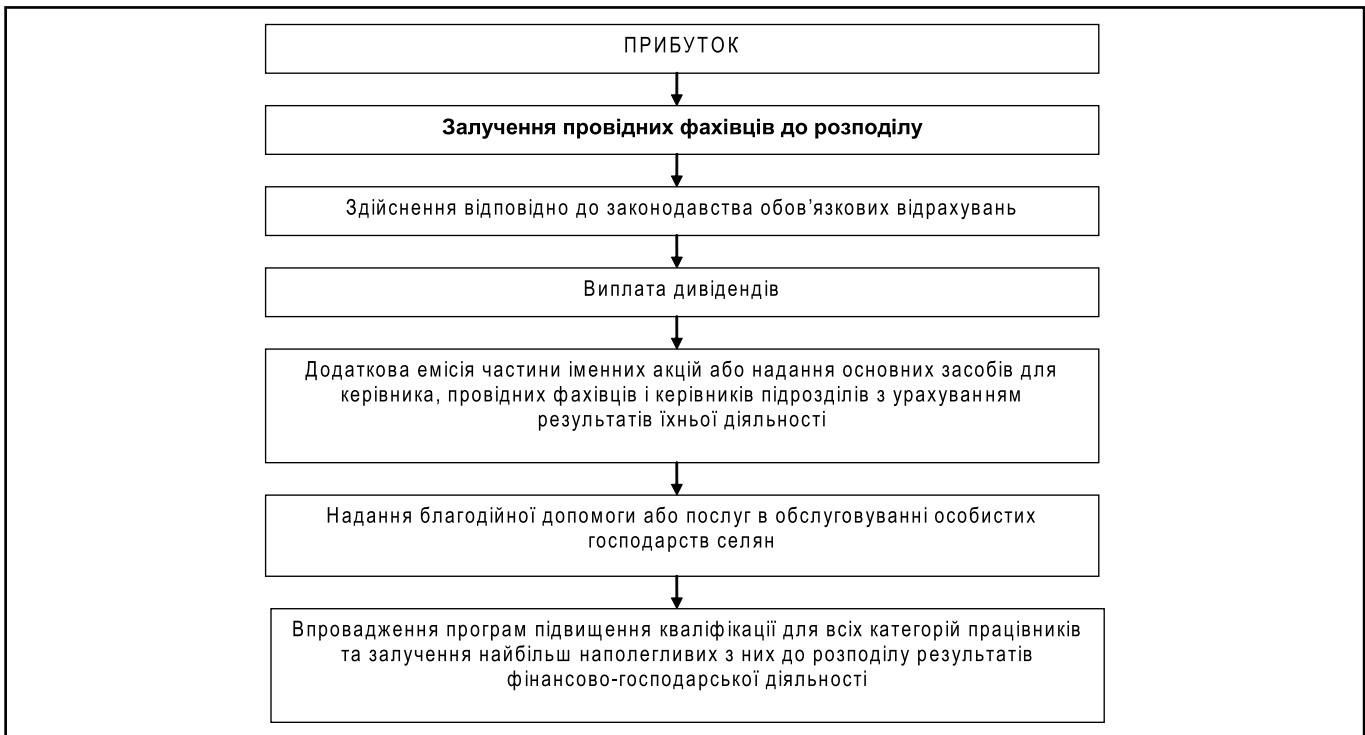


Рисунок 1. Схема матеріального та соціально-психологічного стимулювання працівників закритих акціонерних товариств і фермерських господарств у розподілі прибутку*

* Розроблено автором.

яснювати суть соціальних і пенсійних відрахувань, залучати провідних фахівців до створення компенсаційного механізму щодо доходів різних категорій спеціалістів з метою уникнення конфліктних ситуацій та непорозумінь з роботодавцем і працівниками адміністративного підрозділу (бухгалтерами). Такий підхід, на наш погляд, сприятиме формуванню почуття довіри до керівництва та забезпечить позитивне ставлення працівників до роботи.

Проте для оптимізації відповідних видатків власники реструктуризованих сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм повинні доручити відділу кадрів провести соціологічне обстеження серед всіх категорій спеціалістів з метою врахування їхніх потреб і побажань щодо даного питання. Також слід надати можливість кожному члену трудового колективу оцінити власні потреби, соціальний статус, можливості, якість та обсяг виконаної роботи з відповідними показниками колег. Тобто працівники дадуть критичну оцінку один одному, в результаті якої слід залучати лише окремих з них (найбільш поміркованих і справедливих) до участі в розподілі запланованих коштів.

Крім цього, більшість провідних спеціалістів, середньо- та низькокваліфікованих працівників мають володіти інформацією про стан фінансово-господарських відносин підприємства з іншими державними та приватними інститутами. Тому їм необхідно пояснювати механізм розрахунків з податковою інспекцією, кредиторами, інвесторами та ін. Також на загальних нарадах роботодавцям необхідно завжди вислуховувати пропозиції колективу щодо вирішення тієї чи іншої проблеми в цьому напрямі, надавати можливість працівникам викори-

стовувати частину власних коштів (додаткове матеріальне стимулювання, яке вони отримують як установлений відсоток від прибутку) для погашення кредитів.

Щодо розрахунків по податкових зобов'язаннях, то закриті акціонерні товариства та фермерські господарства, формою власності яких є приватна, відповідно до законодавства нашої держави (закони України «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про податок з доходів фізичних осіб», «Про податок на додану вартість» тощо) сплачують більшість податків [7, с. 66; 8, с. 66; 9, с. 358]. Проте складна історично сформована ментальність, відсутність ґрунтовної бази знань у даному питанні та, як наслідок, нерозуміння мотивів керівника в прийнятті деяких оперативних і стратегічних рішень щодо подальшої діяльності господарюючого суб'єкта середньо- й низькокваліфікованими працівниками негативно впливає на їхню трудову мотивацію.

У Російській Федерації з метою вирішення цієї проблеми на державному рівні розроблений план заходів щодо інформування та навчання сільськогосподарських працівників за деякими аспектами соціально-економічних відносин між державними та приватними інститутами. Відповідно до нього фахівці з питань оподаткування в аграрному секторі економіки обґрунтовано й достатньо просто пояснюють працівникам механізм сплати податків підприємствами різних організаційно-правових форм.

Крім цього, вони залучають окремих спеціалістів до вивчення податкового законодавства й сприяють координуванню зусиль працівників і власників окремих підприємств для прийняття оперативних управлінських рішень з даного пи-

тання. Після навчання цих працівників держава сприяє їх залученню до участі в розподілі результатів фінансово-господарської діяльності в реструктуризованих сільськогосподарських підприємствах. Ці спеціалісти допускаються до формування плану 50% асигнувань з вільних коштів господарського товариства. Проте з метою компенсації можливих збитків власникам відповідних господарюючих суб'єктів державні інститути розробили дотаційну програму. В ній передбачено, що крім обов'язкових коштів на покриття втрат підприємці мають право отримати пільговий довгостроковий кредит з можливістю його спрямування на власний розсуд і ризик [1, с. 90; 3, с. 52; 12, с. 11]. Тобто вищенаведений підхід забезпечує функціонування прозорого механізму участі працівників у розподілі прибутку сільськогосподарських підприємств шляхом навчання працівників і співпраці з ними.

На нашу думку, не лише гнучка організаційно-правова форма відкритих акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю впливає на право участі працівників у розподілі прибутку даних господарських товариств. Для формування позитивного ставлення працівників до роботи власники шляхом емісії (відкриті акціонерні товариства) або включенням земельного паю до статуту (товариства з обмеженою відповідальністю) повинні надавати можливість працівникам впливати на прийняття оперативних і стратегічних рішень щодо подальшої діяльності підприємства, брати участь у розподілі його прибутку тощо.

Даний механізм слід впроваджувати на двох етапах. На першому реалізуються заходи щодо надання консультативно-дорадчих послуг керівниками господарств членам трудового колективу. Це здійснюється для інформування їх про процеси які відбуваються в окремих господарських товариствах, що має покращити управління підприємством і найголовніше сприяти формуванню у селян об'єктивної та неупередженої оцінки результатів фінансово-господарської діяльності. Тільки після здобуття певного управлінського досвіду працівниками вищевказаних господарських товариств, протягом другого етапу вони мають право брати участь у розподілі коштів на виробничу діяльність, соціально-побутове і культурне забезпечення, оплату праці, які здійснюються за рахунок зароблених усім трудовим колективом коштів.

Крім цього, у відкритих акціонерних товариствах і товариствах з обмеженою відповідальністю доцільно створити умови, за яких працівники володітимуть інформацією про обсяг обов'язкових відрахувань до бюджету та інших соціальних фондів, стан розрахунків по кредитним зобов'язанням тощо. Також роботодавцям даних господарюючих суб'єктів необхідно забезпечувати функціонування прозорого механізму виплати дивідендів. Це передбачає їх розподіл пропорційно до частки акцій (або земельного паю) та результатів роботи кожного працівника. Тому дохід, який отримує працівник, належить відповідно до закону лише йому й використовується ним самостійно. На наш погляд, даний механізм істотно впливає на формування позитив-

ного ставлення кожного аграрного спеціаліста до роботи. Це пов'язано із законодавчо закріпленим правом щодо участі в управлінні фінансово-господарською діяльністю реструктуризованих сільськогосподарських підприємств вищезазначених форм господарювання.

Навіть за умови дотримання всіх законодавчо встановлених норм розподілу прибутку є складність в забезпеченні ефективних соціально-економічних відносин між керівниками й трудовими колективами, аналізі результатів фінансово-господарської діяльності реструктуризованих сільськогосподарських підприємств та ін. Тому з метою забезпечення участі працівників у розподілі прибутку аграрних підприємств слід використовувати такі сформульовані нами соціально-економічні принципи:

- неупереджений підхід до формування фонду нагромадження й фонду споживання;
- формування фонду додаткового матеріального та морального стимулювання з урахуванням якості роботи кожного працівника;
- пріоритет у виплаті дивідендів провідним і висококваліфікованим спеціалістам;
- створення та забезпечення підвищеного контролю ради трудового колективу і профспілкової організації за здійсненням обов'язкових відрахувань, виплатою дивідендів, ініціюванням обчислення та надання фіксованого відсотка від чистого прибутку провідним спеціалістам підприємства;
- періодичне спрямування частини ресурсів на благодійну допомогу тощо.

Дотримання даних принципів у підприємствах різних організаційно-правових форм аграрного сектора повинно здійснюватися завдяки різним механізмам. Так, у відкритих акціонерних товариствах і товариствах з обмеженою відповідальністю даний підхід більш адаптований до сучасних умов розвитку сільського господарства (рис. 2).

За умов контролю ради трудового колективу та профспілкової організації можна створити умови для дотримання законодавства та встановлення паритету в правах й обов'язках роботодавців і найманих працівників у процесі розподілу прибутку. Це сприятиме формуванню позитивного ставлення до роботи. Проте дані структури не повинні перешкоджати діяльності вищевказаних підприємств, а навпаки працювати на консультативно-дорадчих засадах.

Певний позитивний досвід щодо удосконалення мотивації аграрної праці накопичений у Республіці Казахстан. Тут з метою залучення людей до роботи в аграрному секторі, підвищення життєвого рівня працівників цієї галузі та їхньої трудової мотивації державні інститути завдяки раціональним важелям впливу забезпечують паритет в інтересах роботодавців і працівників сільськогосподарських підприємств [2, с. 79; 11, с. 2].

Даний підхід передбачає співпрацю двох сторін соціально-трудових відносин шляхом створення структури по контролю за розподілом результатів фінансово-госпо-



Рисунок 2. Схема матеріального та соціально–психологічного стимулювання працівників відкритих акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю у розподілі прибутку*

* Розроблено автором.

дарської діяльності підприємств цієї галузі. Цей підрозділ наділений повноваженнями щодо коригування видатків до фондів нагромадження та споживання, а також сприяє використанню 40% коштів від чистого прибутку сільськогосподарських підприємств на соціально–побутове забезпечення й творчий розвиток усіх працівників. Проте з метою стимулювання роботодавців до відповідних асигнувань держава забезпечує їм пільги в розмірі 45–50% на сплату окремих податків та інших обов'язкових платежів. Як результат, керівники галузевих міністерств і відомств забезпечують реалізацію політики невтручання в процес розподілу прибутку аграрних підприємств різних організаційно–правових форм. При цьому створюються умови, за яких роботодавці та працівники мають рівні права щодо використання заощаджених коштів на задоволення особистих потреб і цілей господарюючого суб'єкта (додаткове матеріальне й соціально–побутове стимулювання, придбання обладнання, розробка інноваційних програм і технологій провідними фахівцями тощо) [2, с. 79; 11, с. 2].

Ураховуючи всі вищезазначені принципи, на нашу думку, можна сформулювати позитивне ставлення працівників до управлінських рішень, що приймають керівники господарюючих суб'єктів. Завдяки цьому у більшості фахівців виникне позитивна трудова мотивація, що забезпечить оптимальне поєднання засобів виробництва. Також більшість

працівників матиме можливість у повній мірі реалізувати власні управлінські амбіції.

Крім цього, у відкритих акціонерних товариствах і товариствах з обмеженою відповідальністю необхідно обґрунтовувати суми видатків до фонду нагромадження, що безпосередньо впливає на розмір чистого прибутку. Наприклад, план здійснення відрахувань до резервного фонду підприємства повинен передбачати чітко встановлені кінцеві цілі фінансування. Необхідно також обґрунтовувати мету здійснення видатків до фонду споживання. Це стосується витрат, пов'язаних з придбанням основних засобів (особливо для працівників адміністративного підрозділу), відрядженнями (прозоре списання значних сум коштів протягом звітного періоду на валові витрати та пояснення причин їх використання). Проте з метою підвищення ролі низько– та середньокваліфікованих спеціалістів в управлінні підприємством доцільно проводити соціологічне обстеження для врахування їхньої думки щодо прийняття стратегічних рішень, особливо обґрунтовувати механізм розподілу видатків на додаткове матеріальне та соціально–психологічне стимулювання (доплати, премії, надання путівок у санаторії, профілакторії тощо). Доцільно також створити умови за яких 50% відповідних коштів будуть формувати саме ці спеціалісти. Даний підхід передбачає здійснення моніторингу процесу виробництва на робочих місцях і врахування побажань окремих спеціалістів. Як наслідок

док, використовувати частину чистого прибутку на впровадження науково-технічного прогресу в трудову діяльність аграріїв і періодичне преміювання за якісно виконану роботу кожного з них. Тобто забезпечення участі працівників у розподілі прибутку відкритих акціонерних товариств і товариств з обмеженою відповідальністю – це комплексний процес, який передбачає не лише прийняття ефективних, на думку власників, оперативних і стратегічних рішень щодо подальшої діяльності підприємства, а й формування позитивного ставлення до роботи працівників шляхом надання їм значних прав у використанні вільних коштів підприємства.

Висновки

Таким чином, у результаті аналізу відносин власності в аграрному секторі економіки нами встановлено, що для поліпшення зацікавленості селян у результатах праці необхідно забезпечити їх участь у розподілі прибутку реструктурованих сільськогосподарських підприємств. Тобто надати працівникам право контролювати видатки до фондів нагромадження та споживання. Проте у відкритих акціонерних товариствах і товариствах з обмеженою відповідальністю в зв'язку з функціонуванням гнучких законодавчо врегульованих відносин власності даний процес слід здійснювати шляхом створення ради трудового колективу з провідних фахівців кожного підрозділу. Це сприятиме раціональному розподілу вільних коштів аграрного підприємства, а в закритих акціонерних товариствах і фермерських господарствах, крім даних заходів, доцільно забезпечити провідних фахівців правом власності на цінні папери та основні засоби. Також, на нашу думку, не менше ніж 50% чистого прибутку відповідних господарюючих суб'єктів повинно спрямовуватися на матеріальне й соціально-психологічне стимулювання, благодійну допомогу та надання побутових послуг всім працівникам. Тільки за умови виконання всіх вищенаведених заходів можливо підвищити роль аграрних спеціалістів у розподілі прибутку господарюючих суб'єктів.

Даний підхід створить умови для розробки та впровадження оптимальних методів щодо забезпечення участі

працівників в управлінні та корегуванні результатів фінансово-господарської діяльності реструктурованих сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм і сприятиме підвищенню рівня їхньої трудової мотивації.

Література

1. Гордеев А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства // Экономист. – 1998. – №6. – С. 90.
2. Косолапова М., Свободин В. Воспроизводственный подход – основа социально-экономических исследований // АПК: экономика, управление. – 2002. – №12. – С. 74–80.
3. Морозова Н., Шорохов В. Мотивация труда в аграрной сфере // АПК: экономика, управление. – 2004. – №3. – С. 49–53.
4. Орлов Г.М., Уваров В.И. Село и российские реформы // Социологические исследования. – 1997. – №5. – С. 4–7.
5. Петриков А. Экономическая политика в АПК // Экономист. – 1998. – №7. – С. 32.
6. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991 р. №1576–XII із змін. станом на 17.11.2005 р. // Відомості Верховної Ради. – 2006. – №8. – С. 88.
7. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.94 р. №334/94–ВР із змін. станом на 19.12.2006 р. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – №7 – 8. – С. 66.
8. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22 травня 2003 р. №889–IV із змін. станом на 19.12.2006 р. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – №7–8. – С. 66.
9. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.97 р. №168/97–ВР із змін. станом на 13.04.2007 р. // Відомості Верховної Ради. – 2007. – №26. – С. 358.
10. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 р. №973–IV із змін. станом на 08.09.2005 р. // Відомості Верховної Ради. – 2005. – №52. – С. 560.
11. Роменских О. Инициативы есть, будут и результаты // Индустриальная Караганда. – 2004. – №131. – С. 2–4.
12. Савченко Е. Личный интерес двигает прогресс // Российская Федерация сегодня. – 2000. – №2. – С. 10–11.

Н.В. ПРИКАЗЮК,
к.е.н., асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Т.П. МОТАШКО,
аспірант, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Зарубіжний досвід реалізації страхових продуктів

Досліджено канали продажу страхових продуктів. Проаналізовано особливості реалізації страхових продуктів у зарубіжних країнах. Виявлено проблеми та перспективи розвитку дистрибуційної мережі страхових продуктів в Україні.

Исследованы каналы продажи страховых продуктов. Проанализированы особенности реализации страховых продуктов в зарубежных странах. Определены проблемы и перспективы развития дистрибуторской сети страховых продуктов в Украине.

Distribution channels of insurance products are investigated. The features of realization of insurance products in foreign countries are analyzed. Problems and prospects of development of distribution channels of insurance products in Ukraine are discovered.

Постановка проблеми. Успішність діяльності страхової компанії значною мірою залежить від того, наскільки ефективно організовано систему продажу страхових продуктів. Налагодивши високопрофесійну, розвинуту дистрибуційну систему, страховик може залучати широке коло клієнтів і тим самим забезпечувати собі стабільні доходи у вигляді внесків. За умови виваженої цінової політики це сприятиме підтримці ним стабільного фінансового стану.

Страхові компанії розвинутих країн світу приділяють значну увагу дослідженню, вибору та налагодженню дієвих каналів продажу своїх продуктів. Українські ж страховики все ще звертають недостатньо уваги на організацію системи реалізації послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Ряд питань, що стосуються реалізації страхових продуктів, досліджено у працях таких вчених, як В.Д. Базилевич, В.М. Фурман, Р.В. Пікус, С.С. Осадець, Я.П. Шумелда, К.В. Шелехов, О.О. Гаманкова та ін. Однак у світлі останніх подій (в умовах фінансової кризи) зростає потреба в утриманні вже існуючих та залученні нових клієнтів. У цьому контексті набувають дедалі більшої актуальності питання щодо організації ефективної системи продажу страхових продуктів.

Метою статті є дослідження зарубіжного та вітчизняного досвіду продажу страхових продуктів, виявлення проблем та розробка пропозицій щодо удосконалення дистрибуційної мережі в Україні.

Викладення основного матеріалу. Загалом продаж страхових продуктів може здійснюватися як безпосередньо через працівників страхової компанії, так і опосередковано – через страхових та альтернативних посередників (див. рис.).

Прямий продаж передбачає офісний продаж або продаж face-to-face (коли клієнт самостійно звертається до офісу страховика) та дистанційний продаж (коли спілкування з

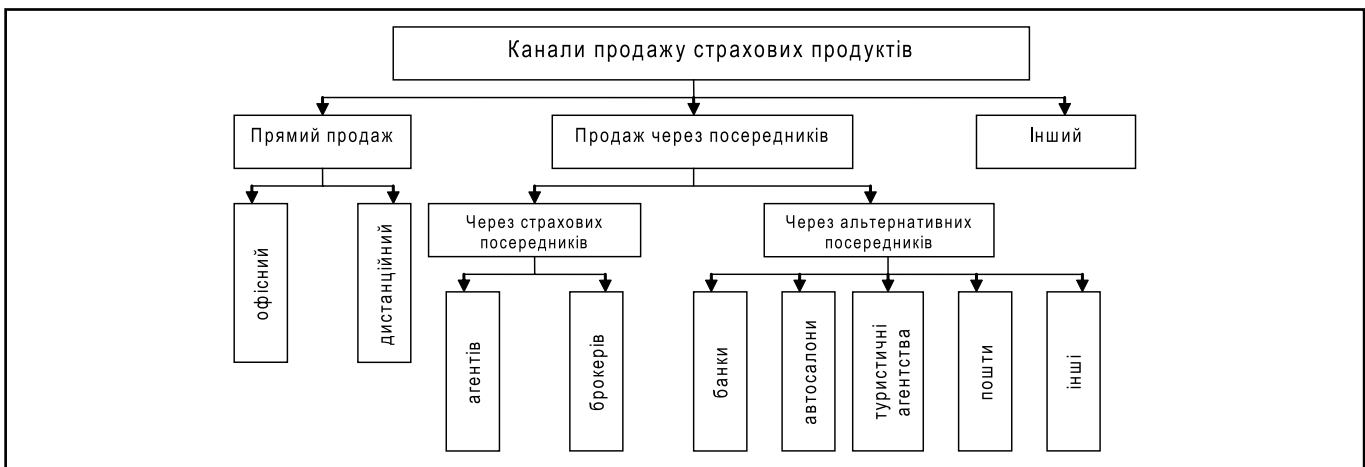
клієнтом здійснюється з використанням новітніх технологій). Дистанційний продаж, як правило, передбачає продаж через телефон та Інтернет. Вперше технології дистанційного продажу були застосовані за допомогою телефонного зв'язку компанією Direct Line Insurance в 1985 році, а перші продажі полісів через Інтернет були в 1997 році. Слід зазначити, що дієвість дистанційного каналу продажу доведено світовою практикою.

Широкою популярністю у більшості країн користується продаж страхових продуктів через посередників. Такими посередниками можуть виступати страхові посередники, такі як агенти і брокери, та нестрахові (альтернативні) посередники, такі як банки, автосалони, туристичні агентства тощо.

Останнім часом продаж через альтернативних посередників здобуває значного розповсюдження. Однак традиційні канали, страхові агенти та брокери, займають найбільшу частку у структурі зібраних премій у багатьох країнах світу. Основні характеристики страхових посередників та їх відмінності наведені в табл. 1.

Страховий агент є уповноваженим страховика і діє згідно з агентською угодою на визначеній території. Страховий брокер, навпаки, є уповноваженим страхувальника або страхової компанії, що бажає перестрахувати ризики за взятими на себе зобов'язаннями. Клієнт доручає брокерові здійснювати всі необхідні дії, пов'язані з управлінням своїми договорами страхування (перестраховування) і розміщенням їх у страховій компанії на вибір брокера. Незалежність брокера від страховика або перестраховика (тобто від другої сторони угоди) – ключова відмінність брокера від агента. Саме незалежність брокера є гарантом того, що він, обираючи страхову компанію для свого клієнта, керується виключно інтересами останнього [1].

Загалом доцільність продажу страхового продукту через агента чи брокера залежить від специфіки самого продукту. Так, через брокера, як правило, продаються складні індивідуальні страховки, що вимагають значних пояснень (наприклад, страхування інвестицій), групові страховки життя і медичні страховки, страховки специфічних дорогих об'єктів, страховки



Канали продажу страхових продуктів

Таблиця 1. Основні характеристики страхових посередників*

Характеристики	Страховий агент	Страховий брокер
Чіі інтереси, представляє	Є представником страховика і діє в його інтересах	Здійснює посередницьку діяльність від свого імені на підставі доручень страховальника
Необхідність ліцензування	Діяльність агентів не ліцензується	Діяльність страхових брокерів підлягає ліцензуванню
Необхідність державної реєстрації	Обов'язкова державна реєстрація відсутня	Обов'язкова державна реєстрація
Обмеження на діяльність	Поряд зі страхуванням, може мати іншу діяльність	Одиничний вид діяльності страхування (фахова діяльність)
Тип та джерело винагороди	Отримує комісійну винагороду від страховика	Комісійну винагороду отримує від страховика або страховальника
Кількість контрагентів – страховиків	Як правило, працює з одним страховиком	Працює з багатьма страховиками
З якими ризиками працює	Страхує прості ризики (готовий страховий продукт)	Мають справу зі складними ризиками (індивідуальний продукт)

* Складено авторами.

великих транспортних ризиків. А через агента успішно продаються здебільшого стандартизовані індивідуальні особисті, майнові страховки та страховки відповідальності.

У світі немає загальної тенденції щодо розвитку агентської та брокерської мережі. Для різних країн співвідношення між кількістю агентів та брокерів, що діють на страховому ринку, є різним. На одних ринках переважають агенти, на інших – брокери, а на деяких ринках домінуючі позиції займають не страхові посередники (табл. 2). При цьому має значення те, як історично розвивався страховий ринок у тій чи іншій країні, особливості законодавчої системи, національні традиції. Слід зазначити, що навіть всередині країни існує суттєва відмінність між кількістю агентів та брокерів, які працюють у лайковому та нонлайфовому страхуванні.

В Європі продукти страхування, іншого ніж страхування життя розповсюджуються в основному брокерами та агентами. При цьому поміж двох домінуючих типів посередників агенти займають більшу частку і дуже поширені в Італії

(84%), Туреччині (70%) та Словенії (67,5%). У секторі страхування життя агенти відіграють таку ж важливу роль, як і в non-life секторі. Так, реалізація страхових полісів через агентів широко розповсюджена у Болгарії (63%), Словенії (57%), Німеччині (46,5%), Румунії (40%) та Польщі (39%). Однак останнім часом спостерігається зменшення частки цього каналу на більшості ринках. Такі зміни пов'язані з диверсифікаційною стратегією страховиків, яка спрямована, з одного боку, на розвиток нових каналів розповсюдження, таких як Інтернет, банкострахування та інші, а з іншого – на впровадження багатоканальної стратегії.

Щодо брокерів, то вони, як зазначалося вище, користуються меншою популярністю, ніж агенти у більшості європейських країн. Виключенням є Великобританія, Бельгія та Ірландія, де брокери забезпечують більше половини non-life страхування, а також більше 70% полісів страхування життя у Великобританії та Словаччині. В Ірландії та Люксембурзі частка зібраних премій страховими брокерами

Таблиця 2. Розподіл страхових премій за каналами розповсюдження

Країна	Працівники страхових компаній		Агенти		Брокери		Інші шляхи (банки, поштові відділення та ін.)		Інші	
	life	non-life	life	non-life	life	non-life	life	non-life	life	non-life
Австрія	23,0%	40,1%	6,0%	13,2%	20,0%	36,3%	46,0%	4,8%	5,0%	5,7%
Бельгія	21,0%	19,9%	4,0%	9,2%	32,0%	63,4%	43,0%	5,9%	0,0%	1,5%
Болгарія	17,0%	29,0%	63,0%	42,3%	20,0%	28,7%	0,0%	7,9%	0,0%	1,4%
Іспанія	8,0%	24,0%	18,0%	38,7%	9,0%	28,1%	63,0%	7,9%	2,0%	1,4%
Франція	15,0%	35,0%	7,0%	35,0%	12,0%	18,0%	64,0%	9,0%	2,0%	3,0%
Великобританія	7,0%	22,2%	20,0%	3,8%	73,0%	54,3%	0,0%	9,9%	0,0%	9,8%
Хорватія	35,0%	69,8%	43,0%	20,3%	0,0%	2,3%	19,0%	1,0%	4,0%	6,6%
Ірландія	38,0%	38,2%	16,0%	0,0%	45,0%	61,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Італія	12,0%	6,6%	20,0%	84,2%	1,0%	7,5%	68,0%	1,7%	0,0%	0,0%
Люксембург	7,0%	35,0%	2,0%	40,0%	46,0%	24,6%	37,0%	0,4%	8,0%	0,0%
Нідерланди	27,0%	52,0%	53,0%	40,0%	0,0%	0,0%	20,0%	8,0%	0,0%	0,0%
Польща	28,0%	24,1%	39,0%	58,6%	3,0%	15,4%	21,0%	1,0%	9,0%	1,0%
Португалія	4,0%	11,0%	10,0%	60,1%	1,0%	16,7%	85,0%	9,3%	0,0%	2,8%
Словенія	1,0%	20,9%	57,0%	67,5%	13,0%	8,8%	8,0%	0,4%	21,0%	2,4%
Словаччина	3,0%	8,1%	79,0%	48,4%	19,0%	43,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Туреччина	42,0%	10,9%	33,0%	70,2%	1,0%	9,2%	24,0%	9,7%	0,0%	0,0%

* Складено авторами за даними джерела [2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

становить близько 50%. Незважаючи на це, ні в якому разі не можна зменшувати роль брокерів у реалізації страхових продуктів. Важливість та дієвість даного посередництва у світі доведена часом. Найвідомішими у світі є брокери Ллойда, що мають акредитацію цього ринку і можуть розміщувати на ньому страхові ризики. Десятка глобальних страхових брокерів за доходами наведена в табл. 3. Як бачимо, до неї входять лише брокери двох країн: вісім брокерів США та два – Великобританії. Це свідчить про високий рівень розвитку такого посередництва у цих країнах (особливо у США). Порівнюючи масштаби діяльності брокерів США і вітчизняних брокерів, слід зазначити, що обсяг премій, зібраних за участю останніх, у 1175 разів менший, ніж обсяг доходів брокера США Marsh & McLennan Cos. Inc.

Не досить значною популярністю користуються дистанційні канали розповсюдження поп-ліф страхових продуктів. Наприклад, продажі через Інтернет, телефон чи листування, за виключенням Нідерландів (45%) та Великобританії (21%), є незначними (частка ринку нижче 5%). Експерти Forrester Research прогнозують, що до 2010 року 5% усіх договорів страхування у світі укладатимуться через мережу Інтернет. У США, наприклад, разом із звичайними страховими компаніями в Інтернеті представлена велика кількість страхових брокерів, котрі дозволяють клієнту підібрати компанію, яка його влаштовує, і купити у неї поліс on-line [4].

Щодо продажу через нестрахових посередників, то через банки продається менше 10% страхових продуктів, відмінних від страхування життя. У західних європейських країнах страхування життя здійснюється в основному через bancassurance. Так, у Португалії модель співпраці банків та страхових компаній запроваджена ще в 90-х роках і на даний час забезпечує 84,5% life бізнесу. Прямий продаж через працівників компанії чи дистанційний продаж домінує на ринках Австрії (40%), Хорватії (70%), Нідерландів (52%), а також у Німеччини, Швеції та Фінляндії при реалізації полісів, відмінних від страхування життя. Слід зазначити, що прямий продаж менш розвинений у life ніж поп-ліф секторі. Однак у деяких країнах, таких як Румунія, Туреччина, Ірландія та Хорватія, 35–45% премій зі страхування життя зібрані саме за рахунок прямих продажів.

Щодо України, то не існує точної статистики стосовно каналів розповсюдження страхових продуктів. За даними Держфінпослуг, страхові премії, отримані страховиком за договорами страхування, укладеними за участю страхових брокерів, у 2007 році становили 47 999,2 тис. грн., тоді як валові страхові премії становили 18 008,2 млн. грн. [5]. Отже, частка премій, зібрана за участю страхових брокерів в Україні, становила лише 0,27% від загальної кількості страхових премій, що є дуже низьким показником. Це пов'язано з нерозвинутою брокерською мережею в Україні. Як свідчить практика, для більшості розвинених країн характерним є те, що кількість брокерів значно перевищує кількість страхових компаній – пропорція часто становить 1:10 або навіть більше. В Україні ситуація є протилежною. Так, на 1 січня 2008 року кількість страхових компаній в Україні становила 446, а кількість брокерів – 69 (1:0,15), тобто на одного брокера припадає шість-сім страхових компаній. Не виключено, що в існуванні інституту страхових брокерів в Україні не зацікавлені деякі страхові компанії. Оскільки для того, щоб гарантувати своєму клієнтові якісне обслуговування, брокери зобов'язані знати реальне положення справ тих страхових компаній, з якими вони потенційно співпрацюють. Брокерів не влаштовує та поверхнева інформація про страховиків, яку компанії надають публічно, а страхові компанії, в свою чергу, не завжди бажають розкривати свій реальний стан.

Можна стверджувати, що в Україні переважаючим каналом продажу є продаж face-to-face та через альтернативних посередників, зокрема туристичні агенції, автосалони і bancassurance.

Низький рівень продажу страховок через мережу Інтернет в Україні зумовлюється рядом чинників, зокрема низьким залученням населення в дану мережу, низьким розповсюдженням електронних платежів, недовірою до них, існуванням договорів, які потребують попередньої оцінки експертами страхової організації, відсутністю законодавства про електронний підпис.

На нашу думку, однією з найголовніших перешкод, яка стоїть на шляху розвитку інституту посередництва на страховому ринку України, є недосконале законодавство.

Таблиця 3. Топ-10 глобальних страхових брокерів за доходами, 2007 рік, \$ млн.

№ п/п	Компанія	Доходи брокера	Країна
1	Marsh & McLennan Cos. Inc.	11,281.0	США
2	Aon Corp.	7,096.0	США
3	Willis Group Holdings Ltd.	2,463.0	Великобританія
4	Arthur J. Gallagher & Co.	1,457.2	США
5	Wells Fargo Insurance Services Inc.	1,282.1	США
6	Jardine Lloyd Thompson Group P.L.C.	947.3	Великобританія
7	BB&T Insurance Services Inc.	877.4	США
8	Hilb Rogal & Hobbs Co.	780.0	США
9	Brown & Brown Inc.	757.6	США
10	Lockton Cos. L.L.C.	728.2 (4)	США

* За даними джерела [3].

У розвинених країнах діяльність страхових посередників регулюється Директивою ЄС «Про посередників» №77/92/ЄЕС, 1976 р., Рекомендаціями комісії ЄС «Щодо страхових посередників» №92/48/СЄЕ від 18.12.91 р. та ін. У більшості країн законодавство, що регулює діяльність страхових посередників, передбачає порядок їх реєстрації, вимоги до рівня професійної підготовки та надання інформації, а також необхідність фінансових гарантій покриття відповідальності, що виникає при посередницькій діяльності. В одних країнах діяльність страхових посередників підлягає мінімальному регулюванню (Італія, Іспанія, Німеччина та ін.), в інших – діє система жорсткого регулювання. Прикладом високорозвинутої системи державного регулювання страхових посередників є Великобританія, де особлива увага приділяється діяльності страхових брокерів, які, як зазначалося вище, посідають важливе місце у розповсюдженні страхових продуктів та ринку Великобританії. Реєстрацією брокерів та веденням їх реєстру займається Реєстраційна рада страхових брокерів, яка була створена в 1977 році. У складі Реєстраційної ради діє дисциплінарний комітет та комітет з розслідувань. Саме їхня діяльність пов'язана з виявленням фактів порушення з боку брокерів прав своїх клієнтів. У випадку виявлення останніх до брокерів застосовують санкції, які часом передбачають заборону здійснення посередницьких операцій та виключення з реєстру. Крім того, брокери, як і страховики, підлягають обов'язковій аудиторській перевірці. Саме наявність високорозвинутої системи захисту страхувальників відрізняє Великобританію від інших країн. На страховому ринку Великобританії діють також саморегульвні та суспільні організації, які займаються розробкою стандартів і норм професійної брокерської діяльності і, відповідно, беруть участь у навчанні та перевірці кваліфікації страхових посередників.

Брокерська діяльність підлягає регулюванню і в Канаді, де брокери в офіційному порядку зобов'язані отримати дозвіл на здійснення своєї діяльності. Як і у Великобританії,

в основному регулюючи діяльність здійснюють асоціації страхових брокерів, які функціонують за федеративним принципом. При цьому представники кожної із них делегуються до Національної асоціації брокерів. Слід зазначити, що з 1980 року згідно з Федеральним законом, що регулює діяльність брокерів, асоціації брокерів мають статус саморегульвних організацій.

Щодо Німеччини, то тут реєстрації в органах страхового нагляду підлягають тільки страхові брокери, а діяльність страхових агентів регламентована договорами відносин між страховиками та агентами. Подібна ситуація спостерігається і у Франції. Для Франції характерним є мінімальний рівень регулювання страхових посередників. Переважаючим типом посередників у даній країні є агенти, діяльність яких контролюється лише самими страховиками (якщо вона здійснюється в межах законодавства). У свою чергу, брокери, які укладають близько 20% всіх договорів страхування, підлягають контролю з боку саморегульвних організацій.

Висновки

Враховуючи досвід зарубіжних країн у сфері реалізації страхових продуктів, в Україні необхідно запровадити механізм надання фінансових гарантій з боку страхових посередників, а також вимогу щодо обов'язкової реєстрації всіх страхових посередників (як брокерів, так і агентів). Крім того, для розвитку посередницької сфери на ринку страхування необхідно вжити заходів по підвищенню рівня страхової культури населення та збільшення його довіри до страхових посередників.

Література

1. www.kontrakty.com.ua
2. CEA Statistics European Insurance in Figures // www.cea.eu
3. Insurance Information Institute // www.iii.org
4. www.contact-polis.com.ua
5. Офіційний сайт Комісії з регулювання ринків фінансових послуг www.dfp.gov.ua

Т.О. БІЛИК,
здобувач, НДФІ

Прогнозування чистого прибутку малих підприємств: класифікація та методи

У статті розглянута сутність економічного прогнозування та наведено класифікацію прогнозів чистого прибутку. Визначено методи прогнозування чистого прибутку.

В статье рассматривается суть экономического прогнозирования, приводится классификация прогнозов чистой прибыли. Определены методы прогнозирования чистой прибыли.

Постановка проблеми. Нині в практичній діяльності будь якого підприємства виняткового значення набуває прогнозування, оскільки воно дозволяє вчасно виявляти негативні тенденції та вживати заходи щодо їх уникнення. Це стосується і формування прибутку, оскільки за об'єктивного прогнозування свого прибутку підприємствами останні зможуть більш ефективно здійснювати управління поточною діяльністю підприємства, розробляти реальні стра-

тегічні плани та втілювати їх в життя. Тому прогнозування прибутку підприємствами набуває виняткового значення. Вивчення проблеми прогнозування прибутку як складової частини фінансового прогнозування в нашій країні почалося порівняно недавно, і, незважаючи на отримані результати, є великий простір для наукових досліджень. Накопичений світовий досвід з цієї теми не може бути застосований у практиці українських підприємств в оригінальному виді через те, що умови господарювання і методика ведення бухгалтерського обліку в Україні значно відрізняються від зарубіжних, а існуючі вітчизняні теоретичні і методичні розробки у сфері фінансового прогнозування вимагають розширення та вдосконалення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Нині основна увага в прогнозуванні на макрорівні приділяється прогнозуванню фінансового стану, що широко висвітлено в працях В.А. Забродського, М.О. Кизима, О.О. Терещенко [1, 2], тоді як сутність та методи прогнозування прибутку підприємства майже не досліджено.

Основною **метою статті** є дослідження сутності прогнозування та розробка на цій основі класифікації прогнозування чистого прибутку підприємства.

Викладення основного матеріалу. Дослідження наукових праць різних авторів, присвячених вивченню сутності економічного прогнозування, дозволяє стверджувати про відсутність єдиного підходу до визначення змісту економічного прогнозування.

Так, у Великому енциклопедичному словнику прогноз (від грецького – prognosis – передбачення, пророкування) трактується як «...будь-яке конкретне пророкування, судження про стан якого-небудь явища в майбутньому, у даний час значення імовірного судження про майбутнє на основі наукового дослідження» [3, с. 962]. Під прогнозуванням у даному джерелі розуміється «розробка прогнозу; у вузькому значенні спеціальне наукове дослідження конкретних перспектив розвитку якого-небудь явища. Як одна з форм конкретизації наукового передбачення в соціальній сфері перебуває у взаємозв'язку з плануванням, програмуванням, проектуванням».

Економічна енциклопедія визначає прогноз як «науково обґрунтовану гіпотезу про ймовірний стан економічної системи та відповідних показників, що характеризують цей стан». Під прогнозуванням у даному джерелі мають на увазі «розробку та складання прогнозів» [4, с. 91].

Більшість авторів, таких як В.І. Науменко, Б.Я. Пансюк та Л.П. Владімірова, прогнозування розглядають як «науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, альтернативних шляхах і термінах їхнього здійснення», припускаючи під прогнозуванням «процес розробки прогнозів» [5, 6].

Деякі автори (С.В. Глівенко, М.О. Соколов, Р.Т. Юлдашев, Ю.Н. Тронін та ін.) також розглядають прогноз як деяке судження про майбутнє, але при цьому підкреслюють його імо-

вірнісний характер: «Прогноз – це науково обґрунтоване, імовірнісне судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення» [7, 8].

На думку Т.Г. Морозової і А.В. Пікулькіної, прогноз необхідно розглядати як системне (комплексне) поняття. Так, на їхній погляд, під прогнозом розуміється «комплекс аргументованих припущень (виражених у якісній і кількісній формах) щодо майбутніх параметрів економічної системи» [9, с. 9]. При цьому необхідно зазначити, що «комплекс аргументованих припущень» має бути науково обґрунтованим.

Існують думки, згідно з якими прогноз розглядається не як форма мислення, а як процес вивчення (пізнання).

Так, Л.О. Бабешко під прогнозуванням розуміє «спеціальне наукове дослідження перспектив розвитку будь-якого явища, оцінку показників, що характеризують це явище для більш-менш віддаленого майбутнього» [10, с. 3].

Ю.Н. Єгоров бачить сутність прогнозування «...в отриманні прогнозованої інформації про майбутній розвиток визначених параметрів в обмеженій в часі і просторі області дослідження» [11, с. 40].

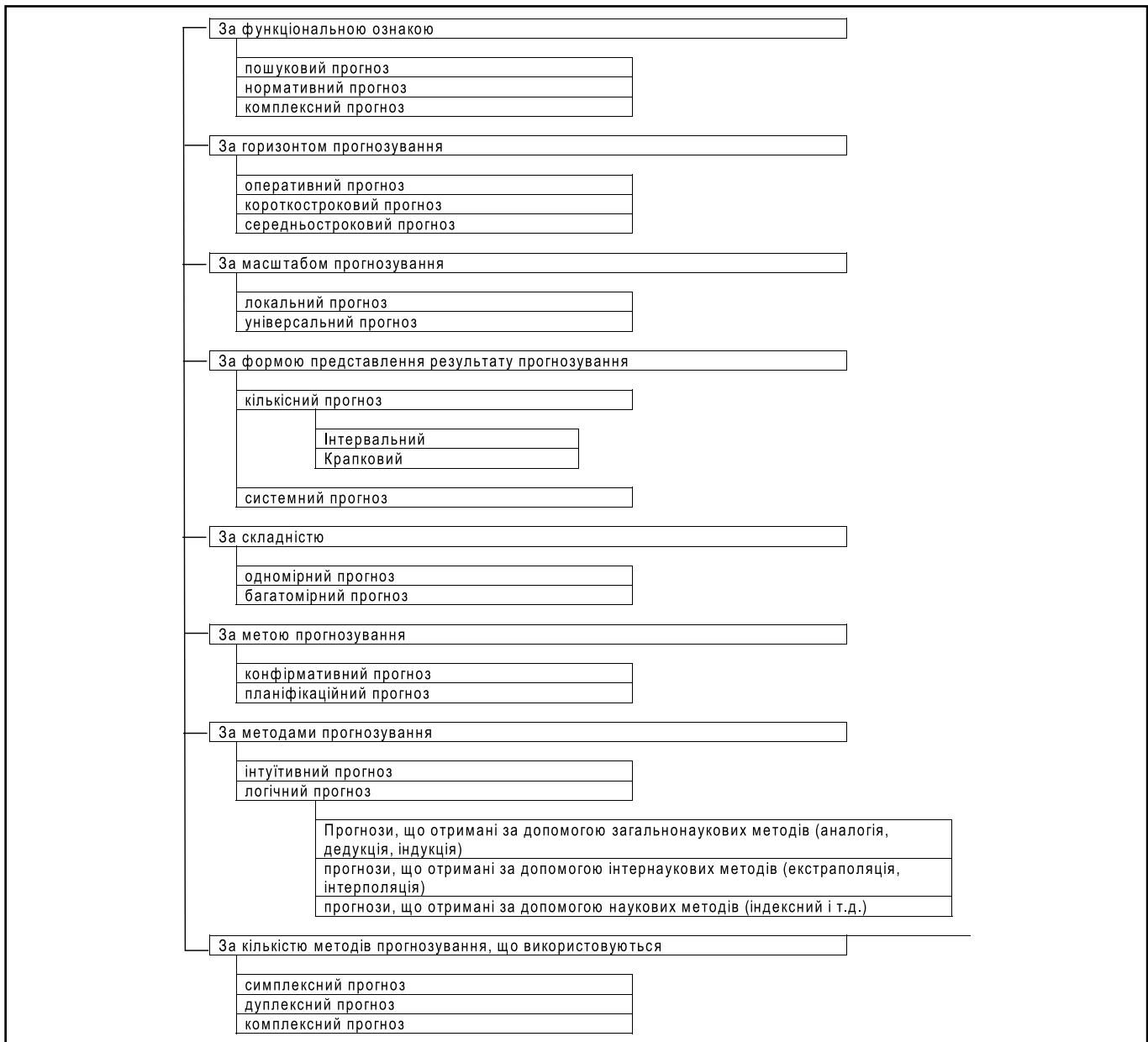
Е.І. Равікович та Г.В. Присенко розглядають прогнозування як «різновид пізнавальної діяльності людини, спрямованої на формування прогнозів розвитку об'єкта на основі аналізу і його тенденцій». На їхню думку, прогнозування має «дати відповідь на запитання, чого найбільш імовірно треба чекати в майбутньому, яким чином необхідно змінити умови, щоб досягти бажаного стану об'єкта в майбутньому» [12, с. 4].

Крім вищенаведеного, прогнозування розглядається як складова фінансового механізму. Так, А.М. Єріна говорить про те, що «інструментом мінімізації невизначеності є прогнозування, а прогнозом називають науково-обґрунтований висновок про майбутні події, про перспективи розвитку процесів, про можливі наслідки управлінських рішень» [13, с. 8].

На підставі проведеного дослідження сутності прогнозування автором систематизовано класифікацію прогнозів (див. рис.), яка надає можливість визначати напрями прогнозування чистого прибутку малих підприємств (для останніх, які застосовують спрощену систему оподаткування, валовий прибуток не визначається).

Так, за *функціональною ознакою* виділено пошуковий, нормативний і комплексний прогнози. Пошуковий (дослідницький, трендовий, генетичний) прогноз заснований на визначенні прибутку підприємства в майбутньому за умови збереження існуючих тенденцій зміни факторів, які на нього впливають. Нормативний (програми, цільовий) прогноз базується на визначенні шляхів і термінів досягнення певної суми прибутку. Комплексний прогноз прибутку складається з елементів як пошукового, так і нормативного прогнозів.

За *горизонтом прогнозування* підприємствами можуть складатися такі прогнози прибутку: оперативні – до одного місяця, короткострокові – до одного року, середньострокові – один-три роки. На наш погляд при прогнозуванні прибутку не доцільно використовувати довгострокові прогнози,



Класифікація прогнозування прибутку підприємства

оскільки прогнозні значення будуть мати велику похибку прогнозу.

За масштабністю прогнозування прибутку виділено локальні та універсальні прогнози. Локальні прогнози використовуються для прогнозування прибутку на рівні підприємства. Універсальні прогнози прибутку можуть здійснюватися або в межах певної території, або в межах галузі, або виду економічної діяльності.

Результати прогнозування прибутку базуються на кількісних показниках, які мають чітко виражені вихідні параметри і поділяються на інтервальні, точкові і системні. Інтервальні прогнози прогнози прибутку представляють собою довірчий інтервалу з визначеним рівнем імовірності прогнозу. Точковий прогноз передбачає визначення єдиного значення прибутку. Системні прогнози базуються на системному вивченні прибутку підприємств.

За складністю можна виділити одномірні і багатомірні прогнози. Одномірний прогноз заснований на зміні одного фактору, що впливає на прибуток підприємства. Для багатомірних прогнозів характерна зміна кількох факторів. Також зазначені прогнози відрізняються наявністю взаємозалежних змінних.

За метою прогнозування можна виділити конфірмативні та планіфікаційні прогнози. Метою конфірмативних прогнозів є доведення або заперечення певного розміру прибутку підприємства. За допомогою планіфікаційних прогнозів виявляють тенденції зміни прибутку, які можуть бути покладені в основу планування.

За методами прогнозування виділено інтуїтивні і логічні прогнози. Інтуїтивні прогнози ґрунтуються на виявленні можливого розміру прибутку без попереднього логічного міркування і без використання принципів і методів прогнозу-

вання. Для логічних прогнозів характерно використання певних принципів і методів прогнозування з подальшою оцінкою результату прогнозу.

Залежно від кількості використовуваних методів прогнозування, виділяють: симплексні, дуплексні і комплексні прогнози прибутку. При розробці симплексного прогнозу використовується один метод прогнозування. Дуплексний прогноз припускає використання двох методів прогнозування. Комплексний прогноз складається за допомогою декількох методів.

Як вже було зазначено, розробка прогнозу прибутку може здійснюватися з використанням багатьох базових методів, але при фінансовому прогнозуванні найбільш поширеними є методи експертних оцінок, методи обробки просторово-часових сукупностей і ситуаційні методи [14, с. 443–447].

Методи експертних оцінок є, мабуть, найпопулярнішими і мають давню історію. До основних експертних методів прогнозування прибутку варто віднести: метод дельфі, метод колективної генерації ідеї, метод «комісій», метод морфологічного аналізу та метод написання сценаріїв. Варто зазначити, що методи експертних оцінок, ґрунтуючись на суб'єктивних оцінках, мають високу ймовірність помилкового судження, оскільки експерт формує свою думку на основі неусвідомлених суб'єктивних переваг.

Методи обробки просторово-тимчасових рядів істотно варіюють за складністю використовуваних алгоритмів. Так, дані методи можна узагальнити в двох групах: каузальні методи прогнозування і методи екстраполяції. У каузальному прогнозуванні для визначення майбутнього обсягу чистого прибутку доцільно використовувати стохастичні методи, до яких відносять авторегресійні залежності і регресійний аналіз.

Авторегресійні залежності базуються на передумові про те, що значення прибутку в момент часу t залежить певним чином від його значення в попередніх періодах (при цьому не враховується вплив інших факторів). Регресивний аналіз припускає побудову як однофакторних, так і багатфакторних, лінійних і нелінійних моделей прогнозування прибутку підприємства. До однофакторних моделей можна віднести такі рівняння регресії [14]:

$$\text{лінійне} - Y = a + b \times x, \quad (1)$$

$$\text{ступеневе} - Y = ax^b, \quad (2)$$

$$\text{параболічне} - Y = a + bx + cx^2, \quad (3)$$

$$\text{гіперболічне} - Y = a + b/x, \quad (4)$$

$$\text{логарифмічне} - Y = a \times \log(b + cx), \quad (5)$$

$$\text{експонентне} - Y = ae^{bx}, \quad (6)$$

де b – коефіцієнт регресії, що визначає рівень впливу заданого фактору на функцію;

a – вільний член рівняння регресії.

У практиці прогнозування частіш всього для прогнозування прибутку використовується багатфакторна лінійна регресійна залежність:

$$Y = A_0 + \sum_{k=1}^n A_k \times Y_k, \quad (7)$$

де A_k – коефіцієнти регресії, $k = 1, 2, \dots, n$.

Така модель дозволяє вивчити залежність зміни прибутку підприємства не тільки від низки кількісних факторів, а й врахувати якісні фактори шляхом введення фіктивної змінної.

Методи екстраполяції засновані на перенесенні минулих тенденцій у майбутнє. Для прогнозування прибутку підприємства можливе використання трьох основних методів екстраполяції: екстраполяція тренду, ковзної середньої, експонентного згладжування.

Екстраполяція тренду базується на аналізі тенденцій зміни прибутку і прогнозуванні динамічних рядів, на основі трендового рівняння. Варто зазначити, що метод екстраполяції доцільно використовувати лише при відносно стабільній зміні прибутку підприємства.

У цілому необхідність використання окремих методів зумовлюється метою прогнозування та інформаційною базою, тому для прогнозування прибутку на одному і тому ж підприємстві може бути використано декілька методів прогнозування.

Висновки

Проведене дослідження сутності економічного прогнозування дозволило автору виокремити напрями прогнозування прибутку малих підприємств на основі різних класифікаційних ознак: функціональної належності, горизонту прогнозування, кількості методів використовуваних методів прогнозування та інше. З традиційних методів прогнозування, які доцільно використовувати при прогнозуванні прибутку малого підприємства, можна виділити три основні групи. Це методи експертних оцінок та методи обробки просторово-часових сукупностей.

У цілому з приводу використання того або іншого методу для прогнозування фінансового стану підприємства можна сказати, що вибір методу прогнозування залежить від цілей і завдань прогнозування прибутку.

Подальшого дослідження потребує розробка економіко-математичних моделей прогнозування прибутку з використанням різноманітних методів.

Література

1. Терещенко О. Дискримінанта модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства // Економіка України. – 2003. – №8. – С. 38–44.
2. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.
3. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Большая российская энциклопедия», 1997. – 1456 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

5. Науменко В.І., Панасюк Б.Я. Впровадження методів прогнозування і планування в умовах ринкової економіки. – К.: Глобус, 1995. – 198 с.

6. Владимірова Л.П. Прогнозирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: Издательство Дашков и Ко, 2000. – 308 с.

7. Юлдашев Р.Т., Тронин Ю.Н. Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента. – М.: «Антил», 2000. – 448 с.

8. Глівенко С.В., Соколов М.О., Теліженко О.М. Економічне прогнозування: Навч. посібник для студентів вузів. – Суми: ВПП «Мрія-1» ЛТД, 2000. – 120 с.

9. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.

10. Бабешко Л.О. Коллакационные модели прогнозирования в финансовой сфере. – М.: Экзамен, 2001. – 288 с.

11. Егоров Ю.Н. Планирование на предприятии. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 176 с.

12. Равікович Е.І., Присенко Г.В. Макроекономічне прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 172 с.

13. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.О. ГОМЕНЮК,
викладач, Уманський ДАУ

Визначення інноваційного потенціалу регіону

Інноваційний потенціал регіонів визначає їх подальший розвиток і тому представляє інтерес для формування концепції інноваційного розвитку регіонів на середньостроковий і довгостроковий періоди.

Инновационный потенциал регионов определяет их дальнейшее развитие и поэтому представляет интерес для формирования концепции инновационного развития регионов на среднесрочный и долгосрочный периоды.

Постановка проблеми. Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відбиттям інноваційної діяльності, воно розгорталося й уточнювалося в ході методологічних, теоретичних і емпіричних досліджень і одержало розвиток з початку 1980-х років. Останнім часом це поняття знаходить усе більше поширення, є предметом обговорення вітчизняних і закордонних авторів, з'являються самостійні дослідження, присвячені аналізу різних аспектів інноваційного потенціалу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Так, питанням дослідження сутності інноваційного потенціалу підприємства і регіону присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Т. Балабанов, Б. Буркинський, А. Власова, М. Данько, В. Завлін, В. Захарченко, В. Калишенко, А. Крайнев, Н. Краснокутська, О. Косенко, Є. Лазарева,

П. Маковеев, Л. Мартюшев, Н. Молчанов, Р. Фатхутдінов, М. Шарко [1–14]. Однак у наукових працях немає єдиного трактування цього поняття, існуюча інформація та визначення дуже часто є суперечливими. Одні автори наголошують на наявності ресурсів, інші – на можливості їхнього використання.

Мета статті – проаналізувати сучасні підходи до розуміння суті і вимірювання інноваційного потенціалу регіону та запропонувати авторську методику його визначення.

Викладення основного матеріалу. У цей час існує багато трактувань категорії «потенціал». У широкому розумінні термін «потенціал» (від латинського *potentia* – сила, міць) означає «сукупність наявних засобів, можливостей».

Сучасні підходи до трактування категорії «інноваційний потенціал» умовно можна згрупувати у три групи.

1. Структурний. Багато авторів зосереджуються на вивченні окремих структурних елементів інноваційного потенціалу. Тому в літературі зазначену категорію ототожнюють найчастіше з науковим, інтелектуальним, творчим й науково-технічним потенціалом. З точки зору структурної характеристики інноваційний потенціал – це «сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових,

правових, соціально-культурних та інших засобів, що забезпечують реалізацію нововведень».

Так, наприклад, у рамках даного підходу Н.Н. Молчанов [1, с. 54–58] пропонує оцінювати інноваційний потенціал підприємств за такими характеристиками:

- кількість і частка НДПКР, виконаних на рівні винаходів, з одержанням авторських свідоцтв;
- кількість і питома вага винаходів, запатентованих за кордоном;
- кількість і питома вага ліцензій, які продані в інші країни;
- відношення витрат на проведення НДПКР до обсягу продукції;
- відношення витрат на проведення НДПКР до чисельності промислово-виробничого персоналу;
- питома вага працівників, зайнятих НДПКР, у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу.

У Р.А. Фатхутдінова інноваційний потенціал визначається сукупністю комплексних показників науково-технічного та організаційного рівня розвитку підприємства, які характеризуються локальними факторами впливу [2, с. 444].

М. Данько взагалі ототожнює інноваційний потенціал із науково-технічним, представляється як «накопичення визначеної кількості інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції» [3, с. 26].

У роботі А.М. Власової і Н.В. Краснокутської головними елементами інноваційного потенціалу організацій називаються: організаційна структура; технологія; виробничі та конторські приміщення; організація праці; рухомість персоналу; стиль управління; система інформування персоналу; психологічний клімат. Автори також пропонують систему якісної оцінки рівня інноваційного потенціалу [4, с. 36].

2. Ресурсний. Представники даного підходу інноваційний потенціал розглядають як сукупність ресурсів, що забезпечують здійснення інноваційної діяльності суб'єктом господарювання. А.Г. Крайнев вважає, що «інноваційний потенціал – це сукупність інноваційних ресурсів, що представлені у вигляді продукту інноваційної діяльності у виробничій сфері» [5, с. 9].

Л.С. Мартюшева та В.О. Калишенко під інноваційним потенціалом розуміють сукупність організованих у визначених соціально-економічних формах ресурсів, які можуть за допомогою внутрішніх і зовнішніх показників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [6, с. 61].

Так, В.І. Захарченко визначав інноваційний потенціал як «особисті ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення» [7].

У рамках цього ж підходу І.Т. Балабанов зазначає, що «інноваційний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» [8, с. 206].

Е.А. Уткін до ресурсів, які забезпечують можливість реалізації інноваційного проекту, відносить [9, с. 94–96]:

- науково-технічні ресурси;
- виробничі ресурси;
- технологічні альтернативи;
- фінансові ресурси.

У Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [10] дається таке визначення: «інноваційний потенціал – сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки».

В.П. Завлін під інноваційним потенціалом (держави, галузі, підприємства) розуміє «сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріально-виробничі, фінансові, інтелектуальні, науково-технічні та ін., які потрібні для здійснення інноваційної діяльності» [11, с. 21].

Під інноваційним потенціалом держави П.С. Маковеев, М.В. Шарко розуміють «сукупність різноманітного виду матеріальних, фінансових, інтелектуальних, науково-технічних та інших ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності» [12, с. 140].

3. Інституціональний. Згідно з цим підходом інноваційний потенціал розглядається як ступінь готовності суб'єкта господарювання здійснювати інноваційну діяльність. При цьому ступінь готовності передбачає наявність і збалансованість компонентів потенціалу та достатність рівня розвитку потенціалу для формування інноваційно активної економіки.

Прихильником цього підходу є О.П. Косенко, Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева. Так, О.П. Косенко розглядає інноваційний потенціал як комплекс економічних, організаційних і соціальних чинників, що визначають граничну (максимальну) здатність об'єкта (країни, галузі, регіону або організації) самостійно створювати, тиражувати і використовувати свої новації, сприймати створені за межами об'єкта інші новації, входити у взаємодію з іншими об'єктами для спільного створення і (або) використання новацій, а також своєчасно позбавлятися від застарілого в існуючих соціально-економічних і організаційних умовах [13].

Б.В. Буркинський та Є.В. Лазарева під інноваційним потенціалом регіону розуміють сукупність кадрових, науково-дослідницьких, матеріальних, ринкових, інтелектуальних, інформаційних, фінансових ресурсів (потенціалів), які потрібні для здійснення інноваційної діяльності, тобто безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, метою якого є задоволення потреб економіки та суспільства у нових або вдосконалених продукції та послугах й підвищення конкурентоспроможності регіону та країни в цілому [14, с. 16].

Наведені визначення інноваційного потенціалу показують, що більшість дослідників керуються ресурсним підходом. Але інноваційний потенціал недостатньо розглядати лише як сукупність ресурсів, тому що в різних умовах вико-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ристання рівноцінні господарські ресурси не завжди мають однакові економічні результати.

Істотний недолік перших двох підходів полягав у статичній характеристиці об'єкта аналізу, що базувався на виділенні окремих елементів чи ресурсів. Це обмежує можливості дослідження інноваційного процесу, складовою якого є інноваційний потенціал, як цілісного процесу, в ході якого реалізується динамічний зв'язок між елементами «наука – інновації – виробництво – ефект».

Узагальнюючи наведені визначення і виходячи з власного бачення, ми вважаємо, що інноваційний потенціал регіону – це сукупна можливість суб'єктів інноваційного процесу ефективно використовувати наявні ресурси для генерації нових знань, виробництва та комерціалізації інновацій, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності регіону.

На регіональному рівні до основних функцій управління інноваційним потенціалом відноситься:

- аналіз зовнішнього середовища і прогнозування його розвитку;
- аналіз внутрішнього середовища;

– виявлення напрямів та варіантів інноваційного розвитку з врахуванням ринкових можливостей;

– вибір цільових ділянок ринку (сегментів тощо);

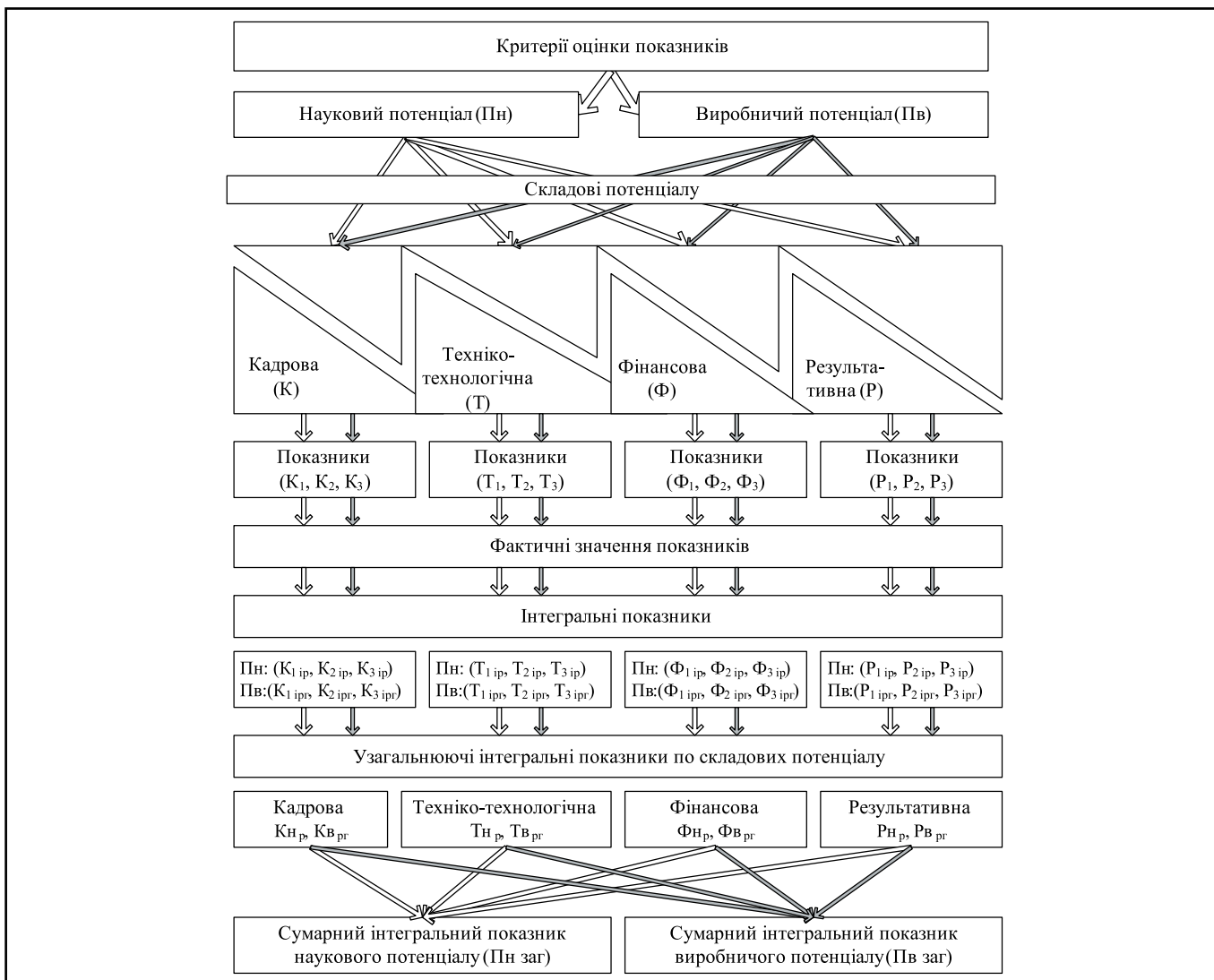
– аналіз і кількісна оцінка ризику на етапах інноваційного розвитку;

– виділення пріоритетних напрямів діяльності;

– маркетинговий аудит плану інноваційного розвитку.

Погоджуючись з авторами [14, с. 16] про наявність у складі інноваційного потенціалу регіону кадрового, науково-дослідного, ринкового, виробничого (матеріально-технічного), інтелектуального, інформаційного та фінансового потенціалів, на нашу думку, більш оптимальним буде в складі інноваційного потенціалу регіону виділяти науковий (як спроможність ефективно генерувати нові знання) та виробничий (можливість ефективно виробляти пропоновані інновації) складові. У той же час аналізувати потрібно їх кадрові, техніко-технологічні, фінансові та результативні параметри.

Враховуючи вищезазначене, алгоритм оцінки інноваційного потенціалу на регіональному рівні може бути представлений у вигляді послідовно реалізованих етапів (див. рис.).



Алгоритм визначення інноваційного потенціалу регіону

I. Вибір узагальнюючих показників здійснювався виходячи з таких критеріїв:

1. Система показників має забезпечувати комплексну характеристику інноваційних процесів, включаючи всі його основні стадії: «наука – інновації – виробництво – ефект».

2. Сукупність показників має відображати всі зміни, що відбуваються в інноваційній сфері регіону (включаючи ресурсні й результативні характеристики).

3. Кількість показників має бути обмеженою.

II. Групування показників наукового та виробничого потенціалів згідно з критеріями оцінки (див. табл.). З метою формування інноваційної стратегії регіонального розвитку пропонується враховувати кадрову (К), техніко-технологічну (Т), фінансову (Ф) складову наявного інноваційного потенціалу та ефективність його використання (результативна (Р) складова інноваційної діяльності, яка втілюється у вигляді конкурентоспроможних товарних інновацій).

III. Визначаємо фактичні значення зазначених показників по регіону за останні п'ять років.

IV. Визначаємо інтегральні показники. Першочергового значення при цьому набуває питання порівнянності отриманих під час оцінки узагальнюючих показників результатів.

При розробці методики розрахунку наукового потенціалу проблема витікає із необхідності визначення порогових значень вибраних показників.

Питання обґрунтування порогових значень розвитку інноваційної та наукової сфер висвітлені дуже мало. В даному дослідженні використано підхід, що дозволяє агрегувати окремі характеристики потенціалу і відобразити їх графічно

у вигляді сукупності координат єдиної шкали (i). Для її визначення застосуємо формулу:

$$i = \frac{Xi - Xi \min}{Xi \max - Xi \min} \quad (1.1)$$

де i – розрахункове значення координати інтегрального показника (K₁–P₃);

Xi – фактичне значення показника;

Xi min, Xi max – найменше і найбільше фактичне значення показника.

Причому для визначення наукового потенціалу max та min значення визначаються серед фактичних даних цього показника за досліджуваний період (5 років), а для визначення виробничого потенціалу – по всіх галузях за аналогічний період.

Для наукового потенціалу ця формула матиме вигляд:

$$Xip = \frac{Xp - Xp \min}{Xp \max - Xp \min} \quad (1.2)$$

де Xip – інтегральне значення показника;

Xp – фактичне значення показника в p-тому році;

Xp min – мінімальне значення показника в p-тому році;

Xp max – максимальне значення показника в p-тому році.

Для виробничого потенціалу ця формула матиме вигляд:

$$Xipg = \frac{Xpg - Xpg \min}{Xpg \max - Xpg \min} \quad (1.3)$$

де Xipg – інтегральне значення показника;

Xpg – фактичне значення показника в p-тому році по галузі g;

Xpg min – мінімальне значення показника в p-тому році по галузі g;

Система узагальнюючих показників, що характеризують інноваційний потенціал регіону

Група показників	Показники		Умовне позначення показника
	виробничий потенціал	науковий потенціал	
Кадрова складова	Питома вага працівників з вищою освітою, %	Питома вага працівників, що виконують наукові дослідження на 10 тис. осіб, %	K ₁
	Реалізована продукція на одного середньорічного працівника, тис. грн.	Чисельність кандидатів і докторів наук на 10 тис. осіб	K ₂
	Співвідношення прийому і вибуття працівників, %	Чисельність аспірантів та докторантів на 1 тис. працівників, що виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	K ₃
Техніко-технологічна складова	Коефіцієнт оновлення основних фондів, %	Рівень забезпеченості робітників наукової та науково-технічної діяльності виробничими площами, кв. м	T ₁
	Прибуток на 1000 грн. основних засобів	Фондоозброєність наукової та науково-технічної діяльності, тис. грн./особу	T ₂
	Коефіцієнт придатності основних засобів	Індекс зміни середньорічної вартості основних засобів наукових установ до попереднього року	T ₃
Фінансова складова	Питома вага прибуткових підприємств, %	Питома вага витрат на науку та наукові дослідження у ВРП, %	Ф ₁
	Індекс інвестицій в основний капітал, до попереднього року	Відношення повного обсягу фінансування ННТД та інноваційної діяльності до ВРП, %	Ф ₂
	Співвідношення амортизація до інвестицій в основний капітал	Питома вага обсягів фінансування науково-технічних робіт за рахунок коштів замовників	Ф ₃
Результативна складова	Рівень рентабельності, %	Кількість заявок на винаходи на 100 тис. населення	P ₁
	Індекс обсягів випуску до попереднього року	Індекс використання підприємствами та організаціями об'єктів промислової власності	P ₂
	Рейтинг за рівнем реалізації інновацій, %	Прибуток від використання об'єктів промислової власності, тис. грн.	P ₃

$X_{rg\ max}$ – максимальне значення показника в p -тому році по галузі g .

V. Визначення узагальнюючих інтегральних показників наукового та виробничого потенціалів за складовими потенціалу. Оскільки розрахунок цих показників є аналогічним для кадрової (K), техніко-технологічної (T), фінансової (Φ), результативної (P) складової, введемо позначення X .

Для наукового потенціалу:

$$X_{np} = X_{1ip} + X_{2ip} + X_{3ip}, \quad (1.4)$$

де X_{np} – узагальнюючий інтегральний показник по складовій наукового потенціалу;

$X_{1ip}, X_{2ip}, X_{3ip}$ – інтегральні значення показників складової потенціалу.

Для виробничого потенціалу:

$$X_{vpr} = X_{1ipr} + X_{2ipr} + X_{3ipr}, \quad (1.5)$$

де X_{vpr} – узагальнюючий інтегральний показник по складовій виробничого потенціалу;

$X_{1ipr}, X_{2ipr}, X_{3ipr}$ – інтегральні значення показників складової потенціалу.

VI. Визначення сумарного інтегрального показника наукового та виробничого потенціалів.

$$P_{n\ заг} = K_{np} + T_{np} + \Phi_{np} + P_{np}, \quad (1.6)$$

де $P_{n\ заг}$ – сумарний інтегральний показник наукового потенціалу;

K_{np} – узагальнюючий інтегральний показник кадрової складової наукового потенціалу;

T_{np} – узагальнюючий інтегральний показник техніко-технологічної складової наукового потенціалу;

Φ_{np} – узагальнюючий інтегральний показник фінансової складової наукового потенціалу;

P_{np} – узагальнюючий інтегральний показник результативної складової наукового потенціалу.

$$P_{v\ заг} = K_{vpr} + T_{vpr} + \Phi_{vpr} + P_{vpr}, \quad (1.7)$$

де $P_{v\ заг}$ – сумарний інтегральний показник виробничого потенціалу;

K_{vpr} – узагальнюючий інтегральний показник кадрової складової виробничого потенціалу;

T_{vpr} – узагальнюючий інтегральний показник техніко-технологічної складової виробничого потенціалу;

Φ_{vpr} – узагальнюючий інтегральний показник фінансової складової виробничого потенціалу;

P_{vpr} – узагальнюючий інтегральний показник результативної складової виробничого потенціалу.

Висновки

Проблема формування економічної сутності інноваційного потенціалу є складною і потребує детального подальшо-

го вивчення. Отримані результати (уточнення сутності інноваційного потенціалу, його складових та методики їх визначення) запропоновано для повної характеристики інноваційного потенціалу як об'єкта управління і є основою для подальшої розробки регіональної інноваційної стратегії, спрямованої на реалізацію його економічного розвитку та задоволення соціальних потреб регіональної громади.

Література

1. Молчанов Н.Н. Инновационный процесс: организация и маркетинг / Молчанов Н.Н. – СПб. Питер, 1995. – 218 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: [Учебник для вузов] / Фатхутдинов Р.А. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
3. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України / М. Данько // Економіст. – 1999. – №10. – С. 26–32.
4. Власова А.М., Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент / Навч. посібн. / Власова А.М., Краснокутська Н.В. – К.: КНЕУ, 1997. – 92 с.
5. Головач Л.Г. Регулирование инновационных процессов в регионе / Головач Л.Г., Краюхин Г.А., Шайбанов Л.Ф.; под ред. Краюхина Г.А. – СПб ГИЭА СПб, 1997. – 289 с.
6. Мартюшева Л.С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження / Мартюшева Л.С., Калишенко В.О. // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 61–66.
7. Захарченко С.П. Кредитование инновационных проектов: проблема риска / Захарченко С.П. – Х.: НТУ «ХПИ», 2003. – 158 с.
8. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / Балабанов И.Т. – СПб.:Питер, 2001. – 304 с.
9. Уткин Э.А. Управление компанией / Уткин Э.А. – М.: «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1997. – 304 с.
10. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»: Закон України від 16.01.2003 р. №433-IV // Відомості Верховної Ради України, 2003, №13. – С. 354–358.
11. Инновационный менеджмент. Справочное пособие, изд. 2-е. – М.: Центр исследований и статистики науки, 1998. – 568 с.
12. Маковеев П.С. Организация, регулирование и управление инновационно-инвестиционной деятельностью в Украине / Маковеев П.С., Шарко М.В. – Херсон: ХДТУ, 2004. – 235 с.
13. Косенко О.П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.02 «економіка та управління науково-технічним прогресом» / О.П. Косенко. – Харків, 2006. – 24 с.
14. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б.В. Буркинський, Є.В. Лазарева; НАН України. Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень. – О.: ІПРЕЕД НАН України, 2007. – 140 с.

Використання маркетингу для залучення іноземних інвестицій в регіони України

Розглянуто новий напрям маркетингу – маркетинг регіонів. Обґрунтовано об'єктивну необхідність використання маркетингу для залучення іноземних інвестицій в регіони України. Розроблено практичні рекомендації використання маркетингу для підвищення інвестиційної привабливості регіонів та збільшення обсягів залучених інвестиційних коштів.

Рассматривается новое направление маркетинга – маркетинг регионов. Обоснована объективная необходимость использования маркетинга для привлечения иностранных инвестиций в регионы Украины. Разработаны практические рекомендации использования маркетинга для повышения инвестиционной привлекательности регионов и увеличения объемов привлеченных инвестиционных средств.

Постановка проблеми. В сучасних умовах чітко визначилася тенденція розширення і зміцнення економічних зв'язків між країнами та регіонами світу, все більше зростає роль зовнішніх джерел фінансування. Практично жодна держава світу не може досягти високого рівня розвитку без міжнародного співробітництва, однією з форм якого виступає іноземне інвестування. На жаль, на відміну від розвинутих країн світу в Україні маркетинг практично не використовується для залучення іноземних інвестицій. В поодиноких випадках, коли він застосовується, його використання здебільшого є безсистемним та інтуїтивним. В Україні проблема застосування маркетингу для залучення іноземних інвестицій органами державної та регіональної влади ще не стала предметом глибоких досліджень, а окремі теоретичні розробки мають фрагментарний характер. Виходячи з цього набуває вирішального значення розробка та запровадження ефективного використання інструментів маркетингу (з урахуванням національних та регіональних пріоритетів) для поліпшення інвестиційного клімату України та регіонів і збільшення обсягів залучених іноземних інвестиційних ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом з'являються роботи, присвячені дослідженню проблем маркетингу регіонів. Але його проблематика ще не знайшла повною мірою теоретичного осмислення і практично не відображена у фаховій літературі. Не розроблені методичні рекомендації щодо використання маркетингу при розробці регіональної політики держави.

Можна з певністю констатувати, що в сучасному маркетингу відбувається становлення нового наукового напрямку – маркетингу регіонів. Проте він ще є недостатньо дослідженим у фаховій літературі. Розробці засад маркетингу регіонів у своїх працях приділяли увагу багато іноземних та

вітчизняних науковців, зокрема Ф. Котлер, Д. Кравенс, В. Меррілес, Р. Валкер, В. Турісм, М. Окландер, О. Михайленко, Ю. Каракай, В. Грамотнєв, Н. Ревенко, І. Теренова [1–6]. Однак дана проблематика з огляду на її надзвичайну актуальність для України потребує подальшого розвитку та адаптації світового досвіду до вітчизняних умов.

Метою статті є розробка теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо використання маркетингу регіонів для поліпшення інвестиційного клімату і збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій в регіони України.

Викладення основного матеріалу. В зв'язку з посиленням процесів глобалізації регіони змушені конкурувати між собою за капітали, споживачів, кваліфікованих працівників, туристів, щоб посісти гідне місце на світовій арені. Але на це може сподіватися тільки регіон із розвинутою інфраструктурою, цікавими визначними місцями та привабливим міжнародним іміджем. При цьому якщо регіональна політика розроблена раціонально та ефективно, в цих умовах територія стає конкурентоспроможним учасником ринку, який має свою цінність та вартість для споживачів.

Не викликає сумніву той факт, що застосуванню маркетингу як інструменту реалізації регіональної політики немає альтернативи. Передовсім необхідно визначити, яким чином зробити це найефективніше та обрати раціональну технологію використання маркетингу регіонів.

У час становлення маркетингу регіонів значна кількість дослідників та науковців намагаються сформуванню вдале визначення цього нового напрямку маркетингу.

Н. Ревенко, І. Терехова дають визначення маркетингу регіонів «як управлінської діяльності, що забезпечується місцевими структурами самоврядування і спрямована на задоволення потреб регіону за допомогою ринкового обміну... через створення регіональних центрів маркетингових досліджень та прогнозування ринку при облдержадміністраціях» [6]. У цьому випадку маркетинг зводиться лише до однієї функції – аналізу маркетингового середовища.

Ф. Котлер не використовує термін «маркетинг регіонів» (але це може бути пов'язано з особливостями перекладу), він користується поняттям «маркетинг місць» – діяльність, що здійснюється з метою створення, підтримання чи зміни відносин і поведінки, яка відноситься до конкретних місць [1].

Більшість керівників регіонів уявляють маркетинг насамперед як комплекс інструментів, у тому числі реклами, засобів просування з метою підвищення популярності та поліпшення іміджу місцевості. Проте, на думку вітчизняних науковців Ю. Каракай та В. Грамотнева [5], правильнішим було б таке тлумачення маркетингу регіонів: «філософія, що

вимагає комплексної орієнтації всієї системи влади та менеджменту на потреби цільових груп споживачів товарів та послуг території». При цьому суб'єктами, які активно здійснюють просування та, умовно кажучи, «продаж регіону», є місцеві органи влади, місцеві економічні агентства розвитку, туристичні оператори, торгові дома, спортивні комітети й федерації, будь-які інші структури. Їхня діяльність спрямована на привернення уваги до регіону потенційних та утримання наявних споживачів.

На нашу думку, можна запропонувати нове визначення маркетингу регіонів як сукупності дій, які направлені на створення конкурентних переваг регіону, поліпшення іміджу території з метою задоволення потреб цільових ринків, підвищення рівня життя населення та стимулювання ефективного розвитку регіону.

Мета регіонального маркетингу триєдина: задоволення інтересів споживачів – підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і якості життя населення; задоволення інтересів регіонального органу державного управління – збільшення надходжень в прибуткову частину регіонального бюджету; задоволення інтересів суспільства – турбота про нейтралізацію негативних наслідків господарської діяльності [4].

Серед основних завдань маркетингу регіонів можна виділити такі: поліпшення іміджу регіону; формування сприятливого інвестиційного клімату; просування регіону; сприяння розвитку інфраструктури та економіки регіону; залучення іноземних інвестицій; сприяння поповненню місцевих бюджетів; підвищення рівня життя населення і забезпечення соціальних гарантій тощо.

Аналізуючи досвід провідних країн світу, можна дійти висновку, що маркетинг регіонів має базуватися передовсім на комплексному врахуванні потреб населення регіону, підтримці іміджу території, інтересів держави і окремих підприємств; сприянні адаптації соціально-економічної структури регіону до мінливих умов зовнішнього середовища та стимулюванні всебічному розвитку території.

На думку вітчизняних науковців, для впровадження маркетингу регіонів необхідно використовувати комплекс 4Р, який, з точки зору М. Окландера, складається з [4]:

– товарної політики регіону (Product): формування функціональної структури народногосподарського комплексу і вартісної структури валової доданої вартості регіону; виробництво суспільних товарів; вирішення проблем медицини, умов праці, заробітної плати, освіти, побутових послуг, екології, житла тощо, які в комплексі обумовлюють стандарт якості життя населення відповідно до певного рівня добробуту – світовий, європейський, національний, соціально-гарантований;

– цінової політики регіону (Price): регулювання цін, тарифів, податкових платежів; надання пільг, преференцій; накладення штрафних санкцій; виділення пільгових кредитів;

– сприянні у формуванні каналів розподілу суб'єктів господарювання регіону (Place): встановлення договірних відносин

з іншими державними і зарубіжними регіонами; організацію виставок і ярмарок; надання ділової інформації. Розподільча політика здійснюється в регіоні в цілях своєчасного постачання товару від місця його виготовлення до одержувача;

– політики просування регіону (Promotion): систематичне проведення кампаній по формуванню і підтримці позитивного іміджу регіону з використанням регіональних, національних засобів масової інформації; розповсюдження інформації здійснюється за допомогою реклами, особистих контактів в процесі ділових візитів і проведенні переговорів, «паблік рілейшнз».

Разом із тим, на думку Ю. Каракая та В. Грамотнева [5], специфіка діяльності із залучення інвестицій в регіони також потребує адаптації класичної моделі маркетинг-мікс.

По-перше, інвестиційний клімат (Climate) як комплекс параметрів, що впливають на діяльність інвестора у певному регіоні, є результатом економічної, соціальної, внутрішньої, зовнішньої політики на його території. Одна з найважливіших характеристик інвестиційного клімату – співвідношення прибутковості та ризикованості вкладення інвестицій. Наприклад, нестабільність економіки, напруженість у суспільстві, політична криза можуть звести нанівець конкурентні переваги будь-якого регіону.

Принциповим елементом інвестиційного клімату є нормативно-правове поле інвестиційної діяльності, яке встановлює «правила гри» для інвесторів та регламентує їх відносини з іншими суб'єктами ринку і органами влади. Не менш важливою складовою інвестиційного клімату являється інфраструктура: транспортні, енергетичні, комунікаційні мережі тощо.

По-друге, витрати (Costs) інвестора, пов'язані з процесом вкладення та використання інвестицій в регіоні. Витрати інвестування є другим найважливішим чинником, що визначає рівень капіталовкладень. Об'єкти інвестиційної діяльності зазвичай використовуються протягом тривалого періоду часу і розрахунок витрат, пов'язаних з інвестиціями є набагато складнішим, ніж розрахунок, наприклад, витрат виробництва конкретних видів продукції. Це пов'язано з необхідністю прогнозування і обліку різних чинників (інфляція, вартість банківського кредиту, курси валют і ін.), що впливають на вартість засобів, що привертаються, впродовж задоволеного тривалого періоду часу.

По-третє, комунікації (Communication). Маркетингові інструменти і політики, що використовуються у рамках цієї складової маркетинг-мікс, відповідно до послідовності їх використання можна розділити таким чином:

1. Створення позитивного іміджу, що передбачає формування, розповсюдження і підтримку позитивного сприйняття регіону потенційними інвесторами. Головним завданням при цьому є професійне розкриття та просування інформації у формі, зрозумілій для зовнішнього та внутрішнього середовища.

2. Генерування інвестицій, яке розпочинається з вивчення потенційних інвесторів та визначення тієї їх частини,

співпраця з якою найбільше відповідає можливостям економіки та пріоритетам регіону.

3. Проведення кампаній з прямої розсилки рекламних матеріалів, організація інвестиційних семінарів та конференцій, презентації інвестиційних проектів тощо.

Слід зазначити, що в останні роки функції комунікацій у більшості країн здійснюються агентствами зі сприяння іноземним інвестиціям.

По-четверте, обслуговування інвестора (Care). Досвід агентств зі сприяння інвестиціям свідчить, що максимальним ефектом інструментів комунікації зазвичай є лише формування зацікавленості з боку інвесторів. Тому з метою стимулювання позитивного рішення інвесторів про вкладення капіталу згадані агентства надають їм комплексні послуги, які в цілому можна назвати обслуговуванням інвестора.

В умовах загострення ринкової конкуренції особливого значення набуває прогнозування інвестиційної привабливості регіонів для того, щоб оцінити перспективи інвестування в розвиток даної території.

На думку А. Асаула, категорія «інвестиційна привабливість регіону» визначається як «становище регіону в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності» [7].

За методикою І.О. Бланка інвестиційна привабливість регіонів оцінюється на основі ранжування за такими п'ятьма показниками [8]:

- рівень загальноекономічного розвитку регіону, за допомогою якого вивчається потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, соціальна ємність регіонального ринку;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону та можливості швидкої реалізації інвестиційних проектів;
- демографічна характеристика регіону та потенційний обсяг попиту населення на споживчі товари й послуги, а також можливості залучення кваліфікованої робочої сили у виробництва, на які направлено інвестування;
- рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону й ставлення місцевих органів самоврядування до розвитку ринкових реформ і створення відповідного підприємницького клімату;
- рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків і ступінь безпеки діяльності в регіоні.

На жаль, для залучення іноземних інвестицій в регіони України інструменти маркетингу використовуються, як правило, тільки в поодиноких випадках. Наведемо приклад Київської обласної державної адміністрації, робота якої по залученню інвестицій є однією з найкращих в Україні. Безпосередньо роботою з іноземного інвестування займається відділ іноземних інвестицій, який розробляє інвестиційний паспорт Київської області, рекламно-презентаційну продукцію та CD-ROM з питань інвестиційного потенціалу області; проводить виставкові заходи щодо представлення

найбільш перспективних інвестиційних проектів Київської області та розміщує інформацію про інвестиційні проекти на своїй Web-сторінці.

У сучасних умовах посиленої конкуренції між регіонами виникла потреба кардинального підвищення професіоналізму державного та регіонального рівня влади у співпраці з інвесторами. Для цього ми розробили рекомендації щодо підвищення інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою комплексу маркетингу регіонів, а саме: удосконалення інвестиційного клімату; забезпечення ефективних комунікацій; мінімізація витрат інвестора; обслуговування інвестора на високому рівні.

Вищезазначене можна здійснити шляхом реалізації кожного з цих елементів.

Ключовим елементом комплексу маркетингу регіонів є інвестиційний клімат. Основними шляхами його покращення є:

- заходи, направлені на економічну і політичну стабільність, стабілізацію валютного курсу;
- покращення правового середовища; вдосконалення грошово-кредитної політики держави;
- розбудова інвестиційної інфраструктури;
- зменшення податкового навантаження для суб'єктів господарювання та реформування податкової системи;
- подолання інфляції;
- підвищення рівня захисту прав і свобод інвесторів;
- покращення міжнародного іміджу України;
- підготовка та впровадження регіональних програм підвищення інвестиційної привабливості; підвищення рівня життя населення тощо.

Другим елементом 4P маркетингу регіонів є забезпечення ефективних комунікацій. Для реалізації зазначеної стратегії в першу чергу необхідно провести опитування інвесторів, наприклад за допомогою анкетування, з метою отримання інформації щодо їхньої оцінки проблем інвестиційного клімату регіонів та перспектив інвестування.

Отримані результати опитування є основою для наступного напрямку комунікаційної стратегії – формулювання маркетингових повідомлень, які направлені на інформування потенційних інвесторів про найраціональніші можливості вкладення коштів в економіку регіону та на формування його іміджу. Для отримання бажаного результату повідомлення мають бути чіткими, зрозумілими та відображати потреби інвесторів.

Неабияке значення має проведення комунікаційної діяльності, розрахованої на інвесторів: підготовка матеріалів для інвесторів; проведення презентацій; підготовка тематичних добірок та звітів; проведення іміджевих заходів, підготовка та реалізація тренінгу для представників органів регіональної влади щодо ефективної комунікації з інвесторами; налагодження ефективних зв'язків з мас-медіа; підтримка комунікацій з журналістами, що пишуть на економічну та фінансову тематику; підготовка заяв для преси.

На нашу думку, для формування сприятливого іміджу регіонів України у свідомості іноземних інвесторів

необхідно співпрацювати із засобами масової інформації, інформаційними агентствами, які впливають на формування позитивного іміджу регіонів. При цьому головну роль відіграє інформація про їх інвестиційну привабливість (інвестиційний паспорт області), перелік інвестиційних пропозицій обласних підприємств та організацій, обласного бюджету в мережі Інтернет, розробка і створення веб-сайту, розповсюдження інформаційних матеріалів; проведення рекламних та PR-кампаній, семінарів, конференцій та виставок.

Третім елементом комплексу маркетингу регіонів є витрати інвестора. Для їх зменшення необхідно:

- ввести спеціальні ставки оподаткування, або зменшувати окремі ставки місцевих податків для підприємств, що вкладають інвестиції в регіон у визначених галузях;
- зменшити розмір плати за реєстрацію інвестиційних проектів;
- вдосконалити структуру одержання спеціальних дозволів у процесі господарської діяльності;
- сприяти отриманню трансферів з бюджету муніципалітету на соціальні програми;
- надавати бюджетні кошти на переінвестиційні дослідження, підготовчі роботи та розвиток інфраструктури тощо.

Четвертим елементом 4P маркетингу регіонів є обслуговування інвестора. Для його реалізації головними є наступні напрями діяльності:

- надання допомоги у взаємодії інвесторів та представників обласного рівня влади;
- проведення інвестиційних ярмарків для потенційних інвесторів;
- сприяння реєстрації інвестицій та відкритті підприємств з іноземним капіталом;
- проведення консультацій інвесторам щодо організаційно-правових питань інвестиційної діяльності в регіонах України;
- організація зустрічі та комфортних умов облаштування для інвесторів;
- проведення бізнес-зустрічей з питань інвестиційної діяльності;
- надання консультацій щодо створення та діяльності спільних підприємств;
- сприяння у пошуку ділових партнерів;
- консультування інвесторів по всіх ключових питаннях, пов'язаних з реалізацією інвестиційних проектів на території регіонів України;
- проведення маркетингових досліджень інвестиційної привабливості регіонів України;
- регулярне інформування потенційних інвесторів про інвестиційні проекти на території держави;
- розміщення анкет інвестиційних та інноваційних проектів на інтернет-серверах обласних адміністрацій України.

Виходячи з досвіду провідних країн світу особливого значення набуває питання створення всеукраїнського та регіональних агентств з питань залучення інвестицій.

Висновки

Незважаючи на те що у сучасній економічній науці досі не існує єдиного визначення маркетингу регіонів, на думку вітчизняних авторів, його можна було б розглядати як філософію, що вимагає комплексної орієнтації всієї системи влади та менеджменту на потреби цільових груп споживачів товарів та послуг території.

Необхідність використання маркетингу для покращення інвестиційного клімату регіону та збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій є об'єктивно обґрунтованою, оскільки це дасть змогу краще за конкурентів враховувати інтереси інвесторів та задовольняти їх індивідуальні потреби і уподобання. При цьому необхідно проводити комплексну роботу із запровадження маркетингу у практику діяльності органів державної та регіональної влади, його застосування для формування позитивного міжнародного іміджу регіонів та збільшення обсягів іноземних інвестицій.

У сучасних умовах, для залучення іноземних інвестицій особливого значення набувають: поліпшення інвестиційного клімату; мінімізація витрат інвестора; забезпечення ефективних комунікацій та обслуговування інвестора на високому рівні.

Література

1. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн І., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2007. – 376 с.
2. David W. Cravens, Bill Merrilees and Rhett H. Walker. Strategic marketing management for the Pacific region. – Sydney: McGraw-Hill Book, 2000.
3. Tourism Victoria. Regional marketing update \Newspaper, PANDORA electronic collection, 2004.
4. Окландер М.А., Михайленко О.Г. Маркетинг регіону як різновид маркетингу некомерційних організацій. Інтернет-сторінка: http://www.library.ospu.odessa.ua/online/periodic/opu_2000_1/7_15.htm
5. Щелкунов В., Бондаренко В., Каракай Ю., Грамотнев В., Матвеев В. Маркетинг регіонів: інвестиційні аспекти. – Київ: Наук. Думка, 2005. – 176 с.
6. Ревенко Н., Терехова І. Маркетингові концепції у формуванні економічного потенціалу регіону // Тези доповідей III міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг та логістика в системі менеджменту». – Львів: «Львівська політехніка» – 2004.
7. Асаул А. Систематизація факторів, характеризуючих інвестиційну привлекательность регіонів // Регіональна економіка, №2, 2006.
8. Бланк І.О. Інвестологія: наука про інвестування / За ред. проф. С.К. Ревчука. – К.: Атіка, 2006.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Н.О. РИБАЛКО,
аспірантка, Європейський університет

Управління фінансовими ресурсами підприємства: мета, завдання, механізм

Проаналізовано різні точки зору щодо визначення дефініції «управління» та дефініції «фінансовий менеджмент». Сформульовані мета, основні завдання, механізм та складові процесу управління фінансовими ресурсами підприємств. Запропоновано уточнююче значення терміну «управління» та виділення складових внутрішнього фінансового механізму у відповідності до завдань управління фінансовими ресурсами підприємства.

Проанализированы разные точки зрения на определение дефиниции «управление» и дефиниции «финансовый менеджмент». Сформулированы цель, основные задачи, механизм и состав процесса управления финансовыми ресурсами предприятий. Предложено уточняющее значение термина «управление» и выделение составляющих внутреннего финансового механизма в соответствии с задачами управления финансовыми ресурсами предприятия.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування та стабільний розвиток підприємства прямо залежать від того, наскільки раціонально відповідальні співробітники розпоряджаються його фінансовими ресурсами. Від того, наскільки підприємство забезпечено необхідними ресурсами, залежить його платоспроможність, що значною мірою виз-

начає фінансовий стан цього підприємства. Саме тому одним із головних завдань фінансових менеджерів підприємства є розробка та здійснення ефективної системи управління фінансовими ресурсами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню питань управління присвячені роботи М.Х. Мескона, який визначив управління як «...процес планування, організації, мотивації та контролю...» [9, с. 38]; М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко розглядають процес управління як «...сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, спрямованих на керувану підсистему...» [8, с. 9]. Управління фінансовими ресурсами розглянуто в працях І.Ф. Волк [4], О.Л. Хотомлянського, І.О. Сіненко, що розглядають цей процес як комплекс дій управлінського апарату [12]. Ю.О. Вінц вважає, що процес управління – це «...система інструментів, методів, форм розробки і реалізації управлінських рішень...» [3, с. 268]. Управління фінансовими ресурсами при проведенні фінансового аналізу розглядається в роботі Ю.С. Цал–Цалко [13].

Не вирішені раніше частини загальної проблеми полягають у тому, що в існуючих наукових дослідженнях недостатньо уваги приділяється формулюванню основних завдань управління фінансовими ресурсами (їхній перелік не охоплює всі аспекти фінансової діяльності підприємства). Крім

того, фінансовий механізм не є взаємопов'язаним із завданнями управління фінансовими ресурсами.

Мета статті полягає у визначенні мети, суб'єкта, об'єкта, конкретизації завдань та приведенні механізму у відповідність до поставлених завдань управління фінансовими ресурсами підприємств.

Викладення основного матеріалу. Фінансове управління – складний, багатогранний процес, якому присвячено велику кількість робіт як класиків, так й сучасників економічної науки. Управління – одне з найбільш поширених понять, й не тільки у сфері фінансів. Аналіз літературних джерел показав, що науковці не мають спільної точки зору щодо визначення самого терміну «управління». Сучасний економічний словник трактує управління таким чином: «...свідома цілеспрямована дія з боку суб'єктів, органів на людей і економічні об'єкти, здійснюване з метою направити їх дії і отримати бажані результати» [10, с. 408]. М.О. Кизим визначає, що «процес управління – це сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, спрямованих на керувану підсистему для досягнення цілей підприємства» [8, с. 9]. Наведені визначення характеризують управління як вплив суб'єкта на об'єкт для отримання результату, але не визначені інструменти, засоби такого впливу. М.Х. Мескон визначає управління як «...процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, щоб сформувати та досягнути цілей організації» [9, с. 38]. Це визначення розкриває лише функції управління. На наш погляд, визначення має відповідати потребам користу-

вачів інформації й чітко віддзеркалювати всі аспекти досліджуваної дефініції. Як показав аналіз літературних джерел, перший зафіксований «...вибух зацікавленості к управлінню був відзначений у 1911 році.» Саме тоді Фредерик У. Тейлор опублікував свою книгу «Принципы научного управления», яка традиційно вважається початком визнання управління наукою та самостійною сферою дослідження» [9, с. 64]. За майже сто років досліджень управління розглядалося з різних точок зору. Відомі такі підходи до управління: на основі виділення різних шкіл (школа наукового управління, адміністративна школа, школа психології та людських відносин, школа науки управління); управління як процес; системний підхід; ситуаційний підхід (див. табл.).

Нами запропоновано власне визначення дефініції «управління» – це систематичний вплив керівників відповідного рівня на об'єкт управління (співробітників, економічні показники) з використанням методів та інструментів, які відповідають конкретній ситуації для досягнення поставленої мети.

Взявши до уваги різноманітність точок зору стосовно поняття «управління», цілком природно, що стосовно визначення дефініції «фінансовий менеджмент» науковці не мають спільної точки зору й визначають як:

– «...управління фінансовими операціями, грошовими потоками, що має за мету забезпечити залучення, надходження грошових коштів та їх раціональне витрачання у відповідності з програмами планами, реальними потребами» [10, с. 422];

Характерні особливості різних підходів до управління¹

Підхід до управління	Представники	Характерні особливості
1	2	3
Школа наукового управління (1885–1920)	Ф.У. Тейлор, Ф. Гилберт, Л. Гилберт, Г. Гантт	1. Використання наукового аналізу для визначення кращих способів виконання завдання. 2. Відбір працівників, краще всього відповідних для виконання завдання, і забезпечення їх навчання. 3. Забезпечення працівників ресурсами, потрібними для ефективного виконання їх завдань. 4. Систематичне і правильне використання матеріального стимулювання для підвищення продуктивності. 5. Відділення планування і обдумування від самої роботи
Адміністративна школа (1920–1950)	А. Файоль	1. Розвиток принципів управління. 2. Опис функцій управління. 3. Систематизований підхід до управління всією організацією
Школа психології та людських відносин (1930–1950)	М.П. Фоллетт, Э. Мэйо	1. Застосування прийомів управління міжособовими відносинами для підвищення ступеня задоволеності і продуктивності. 2. Застосування наук про людську поведінку до управління і формування організації так, щоб кожен працівник міг бути повністю використаний відповідно до його потенціалу
Школа науки управління (1950 – теперішній час)	Ф.У. Тейлор	1. Поглиблення розуміння складних управлінських проблем завдяки розробці і застосуванню моделей. 2. Розвиток кількісних методів в допомогу керівникам, що ухвалюють рішення в складних ситуаціях
Управління як процес	А. Файоль	Управління – це процес, серія безперервних взаємопов'язаних дій (управлінських функцій). Процес управління є загальною сумою всіх функцій
Системний підхід	Дж. П. Гетти	Організація розглядається як система, єдність складових частин, які пов'язані з зовнішнім світом
Ситуаційний підхід	Р. Стогдилл	Прийоми та методи управління залежать від конкретної ситуації

¹ Складено автором на основі інформації [9, с. 65–84].

– «...система раціонального управління процесами фінансування господарської діяльності комерційної організації» [14, с. 23];

– «...представляє собою систему принципів та методів виробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства та організацією обігу його грошових коштів» [1, с. 33];

– «...процес системного фінансового управління формуванням, розподілом, перерозподілом та використанням фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, спрямований на оптимізацію обігу його грошових коштів, який здійснюється шляхом проведення фінансової політики підприємства» [2, с. 44];

– «...система принципів, методів, засобів і форм організації грошових відносин» [6, с. 262].

Найбільш широке визначення дає О.Г. Каратуев: «фінансовий менеджмент – це система управління фінансами суб'єктів господарювання, їх операціями на фінансових ринках тощо шляхом використання комплексу методів, засобів, важелів, фінансових інструментів та принципів, за допомогою яких реалізується фінансова політика (тактика та стратегія) підприємства. ...фінансовий менеджмент – це фінансова політика у єдинстві її стратегії (цільових установок, довгострокового планування, прогнозування тощо) і тактики (оперативного та поточного планування, оперативної фінансової роботи тощо). Фінансовий менеджмент – це й наука в сфері прийняття управлінських фінансових рішень, оскільки... потрібні знання... економічних та фінансових дисциплін, загальних закономірностей розвитку економіки, науково обґрунтованих методів реалізації концептуальних основ фінансового управління, а також фінансовий інжиніринг (конструювання нових фінансових інструментів). Фінансовий менеджмент – це також вид управлінської діяльності. ...система впливу суб'єкта фінансового управління... на його об'єкт з метою удосконалення останнього» [7, с. 14]. Окреслимо основні поняття фінансового менеджменту: об'єкт; суб'єкт; мета; завдання; принципи; функції; механізм.

Основою управління є вплив того, хто управляє, на те, чим управляють, іншими словами – суб'єкта на об'єкт. Цей вплив здійснюється з певною метою для досягнення конкретного результату з використання методів, засобів, важелів, інструментів й має бути нормативно та інформаційно забезпеченим. Суб'єктом управління фінансовими ресурсами виступають відповідальні співробітники – фінансові директори, менеджери, начальники відповідних підрозділів. Мету системи управління фінансовими ресурсами ми визначаємо як створення ресурсної бази з відповідних джерел та використання сформованих ресурсів таким чином, що забезпечить безперервність поточної діяльності підприємства та сталий розвиток в довгостроковій перспективі. Поставленій меті відповідають завдання системи управління фінансовими ресурсами підприємства, які визначені нами таким чином:

– визначення потреби підприємства у фінансових ресурсах в довгостроковому та короткостроковому періодах;

– прийняття рішення щодо доцільності залучення фінансових ресурсів у вигляді банківських кредитів (довгострокових та короткострокових);

– планування напрямів використання сформованих ресурсів;

– контроль за процесами формування та використання фінансових ресурсів згідно з прийнятими управлінськими рішеннями;

– підтримка належної ліквідності балансу з метою забезпечення платоспроможності підприємства;

– підтримка та збільшення рівня рентабельності капіталу;

– аналіз отриманих результатів розробленої системи;

– внесення корегувань у розроблену раніше систему управління фінансовими ресурсами.

Виконання цих завдань потребує забезпечення досить вагомою та детальною інформаційною базою та супроводжується великою кількістю розрахунків.

Сукупність фінансових методів, прийомів, важелів, правового, нормативного, інформаційного забезпечення представляє собою фінансовий механізм. Як чітко визначив І.О. Бланк «механізм фінансового менеджменту представляє собою систему основних елементів, регулюючих процес виробки і реалізації управлінських рішень в області фінансової діяльності підприємства» [1, с. 49]. І.О. Бланк розглядає його як сукупність таких елементів: державне нормативно-правове регулювання фінансової діяльності підприємства; ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства; внутрішній механізм регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємства; система конкретних методів та прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства [1, с. 49]. Найбільш часто у економічній літературі зустрічається структура фінансового механізму, яка проілюстрована на рис. 1.

Досить цікавою, на наш погляд, є точка зору І.Г. Сокиринської, яка розглядає фінансовий механізм підприємства як «...сукупність форм і методів зовнішнього й внутрішнього впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, призначених для підвищення ефективності фінансових результатів виробництва» [11, с. 91]. І.Г. Сокиринська розділила фінансовий механізм підприємства на зовнішній та внутрішній, який, у свою чергу, теж підрозділила на своєрідні «підмеханізми»²:

– механізм фінансового забезпечення;

– механізм формування структури капіталу;

– механізм фінансового планування й бюджетування;

– механізм балансування грошових потоків (рис. 2) [11, с. 91].

Виділення в загальному фінансовому механізмі окремих складових відповідає основним завданням управління фі-

² Термін «підмеханізми» введений автором.

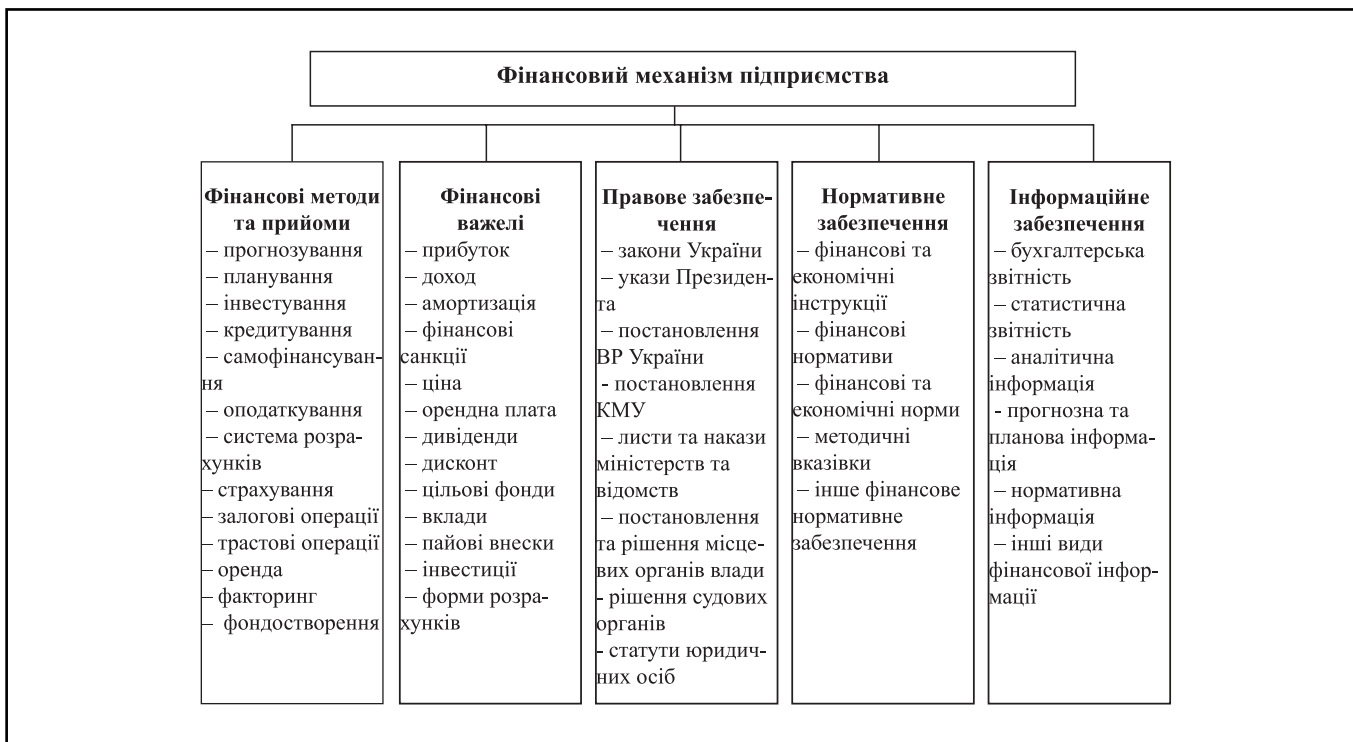


Рисунок 1. Склад елементів фінансового механізму підприємства [5, с. 45].

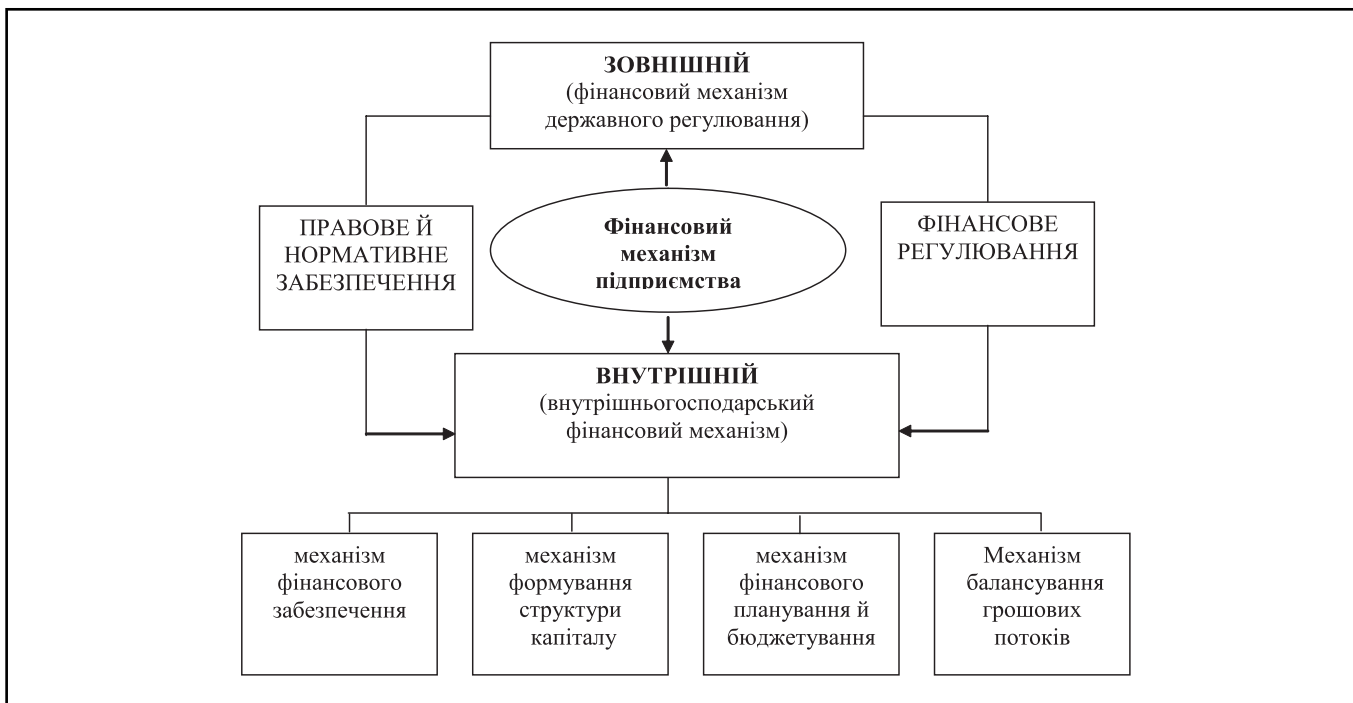


Рисунок 2. Структура фінансового механізму підприємства [11, с. 91]

нансовими ресурсами підприємства. Тому, на наш погляд, при подальших дослідженнях фінансово-господарської діяльності підприємства слід враховувати та використовувати як основу досягнення І.Г. Сокирської з метою розширення та деталізації структури внутрішнього фінансового механізму суб'єкта господарювання.

Взявши за основу розроблену І.Г. Сокиринською структуру фінансового механізму, ми вважаємо, що доцільно до-

повнити перелік «підмеханізмів» та окреслити комплекс методів, прийомів, інструментів для кожного з них. Наше бачення внутрішнього фінансового механізму підприємства проілюстровано за допомогою рис. 3.

Запропонована нами структура внутрішнього фінансового механізму відповідає основним завданням управління фінансовими ресурсами підприємства. Їхній взаємозв'язок проілюстрований на рис. 4.



Рисунок 3. Структура внутрішнього фінансового механізму підприємства

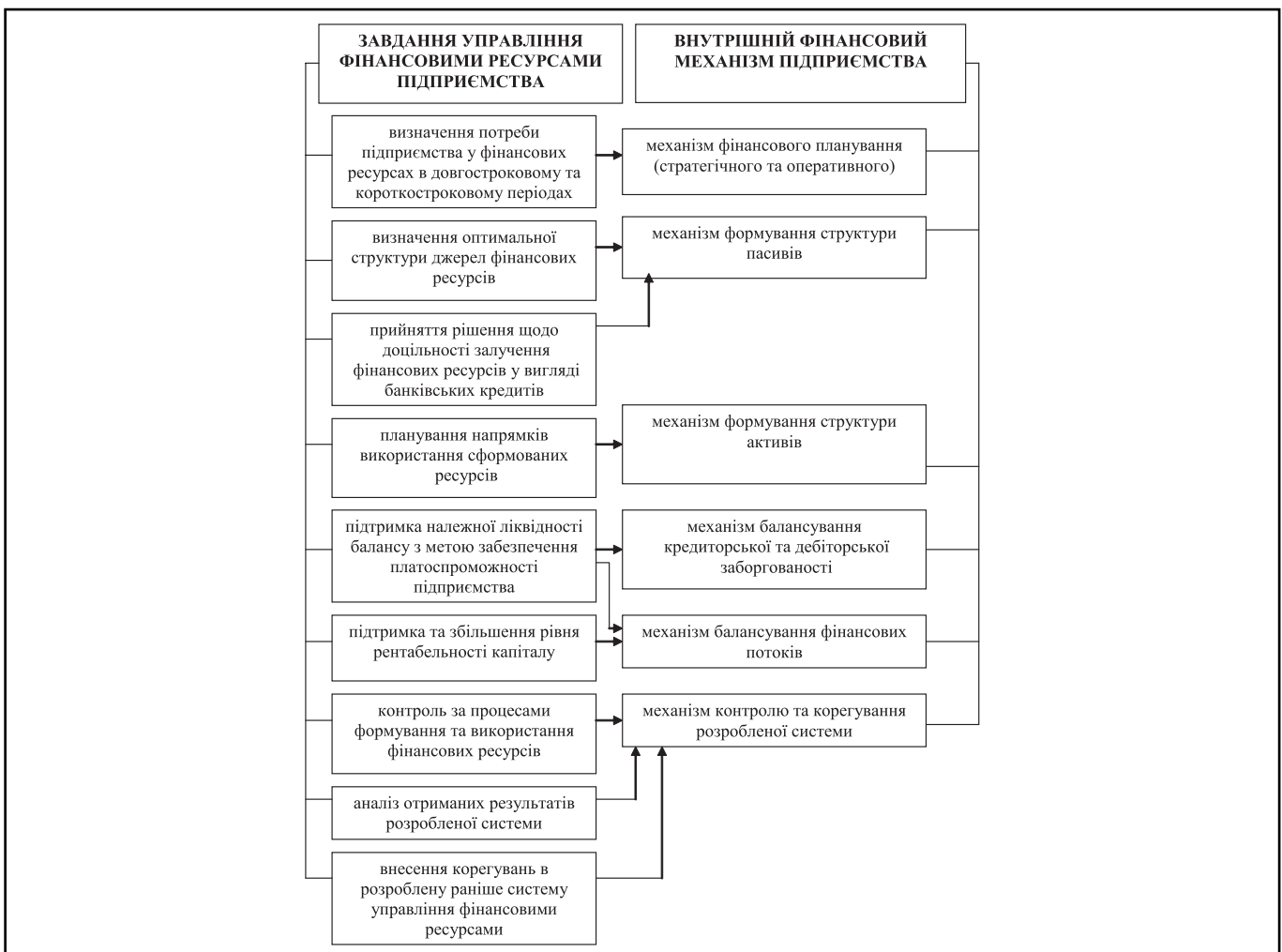


Рисунок 4. Взаємозв'язок завдань управління фінансовими ресурсами та внутрішнього механізму підприємства

Висновки

Взявши до уваги вищенаведене, нами зроблено висновок, що управління фінансовими ресурсами представляє собою сукупність взаємопов'язаних елементів – суб'єкта (фінансові менеджери), об'єкта (фінансові потоки), мети (створення ресурсної бази з відповідних джерел та використання сформованих ресурсів таким чином, що забезпечить безперервність поточної діяльності підприємства та сталий розвиток в довгостроковій перспективі), сукупності задач, а також методів, важелів, інструментів та нормативно-правового і інформаційного забезпечення, тобто фінансового механізму. Фінансовий механізм доцільно розділити на зовнішній та внутрішній. У складі внутрішнього фінансового механізму – виділити «підмеханізми», перелік яких відповідатиме завданням управління фінансовими ресурсами. Нами виділені такі під механізми внутрішнього фінансового механізму:

- механізм фінансового планування (стратегічного та оперативного);
- механізм формування структури пасивів;
- механізм формування структури активів;
- механізм балансування кредиторської та дебіторської заборгованості;
- механізм балансування фінансових потоків;
- механізм контролю та корегування розробленої системи.

Література

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. – 592 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 3).
2. Большаков С.В. Финансовая политика государства и предприятия. Курс лекций – М.: «Книжный мир», 2002. – 210 с.

3. Вінц Ю.О. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2007. – №3. – С. 267–270.

4. Волк І.Ф. Фінансові ресурси підприємства: економічна сутність та ефективність управління // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2006. – №6. – С. 339–342.

5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. – К.: Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с.

6. Каратуев А.Г. Финансовый менеджмент: Учебно-справочное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001. – 496 с.

7. Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства. – Харків: ВД «Інжек», 2003. – 141 с.

8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 704 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).

9. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с. – (Библиотека словарей ИНФРА-М).

10. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 88–95.

11. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: Монографія / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перехрест, А.В. Линенко. – Запоріжжя: КПУ, 2007. – 188 с.

12. Хотомлянський О.Л., Сіненко І.О. Теоретичні основи управління фінансовими ресурсами підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2(68). С. 145–151.

13. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

14. Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 343 с.

А.О. СИГАЙОВ,
д.е.н., професор, НТУУ «Київський політехнічний інститут»

Проблеми викладання мікроекономіки у вищій школі: технологія та виробнича функція

Неефективність системи підготовки економістів пов'язується насамперед із низькою якістю викладання фундаментальних економічних дисциплін у вищій школі. Обґрунтовується необхідність нових методичних підходів до викладання магістерського курсу мікроекономіки, а також подаються конкретні рекомендації щодо читання розділів теорії фірми.

Незэффективность системы подготовки экономистов связывается прежде всего с низким качеством преподавания фундаментальных экономических дисциплин в

высшей школе. Обосновывается необходимость новых методических подходов к преподаванию магистерского курса микроэкономики, а также даются конкретные рекомендации по чтке разделов теории фирмы.

Постановка проблеми. Останні п'ятнадцять років в Україні спостерігається справжній бум економічної науки. Кількість захищених дисертацій на здобуття вченого ступеню кандидата й доктора економічних наук перевищує кількість присуджених ступенів з усіх інших наук разом узятих. Якщо вважати кандидатський ступень аналогом західного

Ph.D., Україна вже посідає перше місце в світі за кількістю докторів економіки. Але чому ж не відчувається позитивного впливу такої концентрації наукових кадрів найвищої кваліфікації на економічне становище в державі? Чому за рівнем життя та індексом людського розвитку Україна ще не випередила Швейцарію, а стабільно знаходиться десь у восьмому десятку цих рейтингів?

Для широкого загалу стає потрохи зрозумілим той факт, що потрібні не дипломовані, а *освічені* фахівці. Український диплом економіста незалежно від рівня, бакалаврського чи докторського, знецінено практично до нуля. На тлі численних декларацій про приєднання освітньої системи України до Болонського процесу важливо дотримуватися не тільки формального боку – виконанням студентами кредитних модулів та отриманням за це певної кількості балів. Будь-якому дипломованому має відповідати наявність знань. Людина, яка отримала посвідчення водія, не знаючи Правил дорожнього руху, не може безпечно керувати автомобілем, навіть якщо це посвідчення міжнародного зразка.

Саме тому зараз виявляється особливо актуальним вдосконалення методики викладання економічних дисциплін у вищій школі. Мікроекономіка є однією з найбільш фундаментальних дисциплін, які складають підґрунтя економічної освіти незалежно від спеціалізації. На жаль, її викладання в Україні відбувається на абсолютно неналежному теоретичному та методичному рівнях. Теоретичний рівень відзначається абсолютно незадовільним використанням математичного апарату, адже економіка є точною наукою. Методичний рівень характеризується сліпим копіюванням західних курсів початкового рівню, що є цілковито неприйнятним для підготовки фахівців магістерського рівню.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання методики викладання питань теорії виробництва та виробничої функції в університетському мікроекономіці мають довгу історію висвітлення у фаховій літературі, починаючи з класичної роботи Пола Дугласа, одного з винахідників функції Кобба–Дугласа, «Чи існують закони виробництва?» [1], яка вийшла ще у 1948 році. В ній міститься важливий методологічний аналіз правильного та неправильного використання концепції виробничої функції. Докладне обговорення методики викладання теорії виробничих функцій можна знайти у книгах Фергюсона «Неокласична теорія виробництва та розподілу» ([2], 1969) та Фасса й МакФаддена «Економіка виробництва: двоїстий підхід до теорії та виробництва» ([3], 1980), що традиційно використовувалися в якості додаткової літератури для читання з курсу мікроекономіки. У 1995 році вийшов підручник Мас–Коллела, Вінстона та Гріна «Мікроекономічна теорія» [4], який зараз вважається стандартним курсом в більшості країн світу. В п'ятому розділі міститься стислий, насичений математичним апаратом виклад теорії виробництва. Підручник 2001 року Сільберберга та Суена «Структура економіки: Математичний аналіз» [5] є дуже корисним курсом математичної мікроекономіки з наго-

лосом на спостережених передбаченнях економічної теорії та широкому застосуванні теореми про обв'язну. Російськомовний курс Нуреєва [6] не можна вважати прийнятним для магістерської підготовки економістів через невисокий теоретичний рівень, цей підручник розрахований скоріше на бакалаврів або на неекономічні спеціальності. Певною мірою це стосується українського курсу «Основи мікроекономіки» Ястремського та Гриценко [7], який, незважаючи на «модельно-комп'ютерний додаток на лазерному диску», розрахований вочевидь на проміжний, а не на поглиблений рівень навчання. Завдяки цьому курсу студенти швидше можуть навчитися будувати трьохмірні діаграми, ніж фундаментальним математичним властивостям виробничих функцій.

Мета статті. Курс мікроекономіки традиційно починається з розгляду теорії споживчої поведінки. Але, враховуючи симетричність основних понять теорії споживання та теорії виробництва (теорії фірми), вважаємо цілком доречним починати викладання в технічному вузі саме з останнього розділу. Найпростішим та найбільш розповсюдженим шляхом визначення технології фірми є виробнича функція, що звичайно вивчається у початкових курсах мікроекономіки. Проте існують інші підходи до визначення технології фірми, які є більш загальними та корисними за певних обставин. У цій статті розглядаються методика викладання деяких з цих підходів до визначення виробничих можливостей підприємства разом з економічно доречними аспектами технології.

Викладення основного матеріалу. Припустимо, що фірма має n можливих благ, які є ресурсами та продуктами. Якщо фірма застосовує y_j^i одиниць блага j як ресурс (фактор виробництва) та випускає y_j^o одиниць цього ж блага як продукт, тоді *чистий випуск* блага j дорівнює $y_j = y_j^o - y_j^i$. Якщо чистий випуск блага j є позитивним, фірма виробляє блага j більше ніж застосовує; якщо чистий випуск блага j є негативним, фірма вживає блага j більше ніж виробляє.

Виробничий план фірми є просто переліком чистих випусків різноманітних благ. Ми можемо представити виробничий план за допомогою вектору y в R^n , де y_j є негативним, коли j -те благо слугує чистим ресурсом, та позитивним, коли j -те благо є чистим продуктом. Множина всіх технологічно здійсненних виробничих планів, яка називається *множиною виробничих можливостей* фірми та позначається Y , є підмножиною R^n . Передбачається, що множина Y визначає всі можливі комбінації ресурсів та продуктів, які є технологічно здійсненними. Вона дає нам вичерпний опис технологічних можливостей фірми.

У загальному випадку ми передбачаємо, що такі обмеження можуть бути визначені деяким вектором $z \in R^n$. Наприклад, z може бути переліком максимальних кількостей різноманітних ресурсів та продуктів, які можуть бути випущеними в досліджуваному періоді часу. *Обмежені* або *короткострокові множини виробничих можливостей* позначаються як $Y(z)$, і складаються з усіх здійснених наборів чистих випусків, сумісних з множиною обмежень z . Припу-

стимо, наприклад, що фактор k є зафіксованим на рівні \bar{y}_k в короткостроковій перспективі. Тоді $Y(\bar{y}_k) = \{y \in Y : y_k = \bar{y}_k\}$. Відзначимо, що $Y(z)$ є підмножиною Y , оскільки воно складається з усіх здійснених виробничих планів, які знаходяться в Y , та задовольняє певним додатковим умовам.

Припустимо, що ми досліджуємо фірму, яка випускає тільки один вид продукції. У цьому випадку запишемо набір чистого випуску як $(y, -x)$, де x є вектором ресурсів, за допомогою яких фірма випускає у одиниць продукції. Ми можемо визначити особливий випадок обмеженої множини виробничих можливостей, множини необхідних ресурсів:

$$V(y) = \{x \in R_+^n : (y, -x) \in Y\}.$$

Множина необхідних ресурсів є множиною всіх наборів, за допомогою яких виробляється принаймні у одиниць продукції.

Відзначимо, що ця множина визначає ресурси як позитивні величини, на відміну від негативних величин, що використовуються у множині виробничих можливостей.

За допомогою вищевикладеного можна визначити ізокванту:

$$Q(y) = \{x \in R_+^n : x \in V(y), x \notin V(y'), y' \neq y\}.$$

Ізокванта визначає всі набори ресурсів, за допомогою яких виробляється точно у одиниць випуску.

Припустимо, що фірма випускає продукцію за допомогою праці та якогось обладнання («капіталу»). Виробничий план у цьому випадку має вигляд $(y, -l, -k)$, де y – рівень випуску, l – витрати праці, k – витрати капіталу. Уявимо собі, що кількість праці може змінюватися миттєво, проте капітал є фіксованим на рівні \bar{k} в короткостроковій перспективі. Тоді

$$Y(\bar{k}) = \{(y, -l, -k) \in Y : k = \bar{k}\}$$

є прикладом короткострокової множини виробничих можливостей.

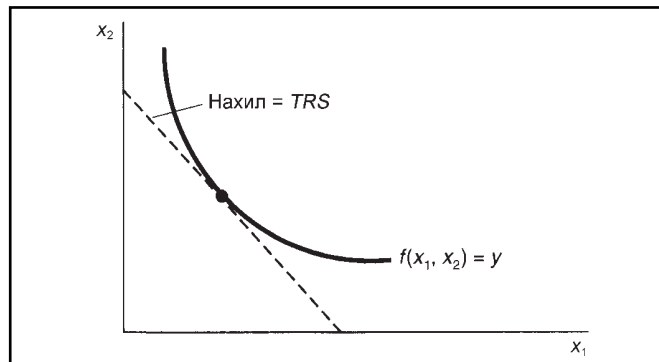
Якщо фірма випускає тільки один продукт, ми можемо визначити виробничу функцію: $f(x) = \{y \in R : y = \max(y, -x) \in Y\}$, тобто y є максимально можливим випуском, пов'язаним з $(-x) \in Y$.

Існує n -вимірний аналог виробничої функції, що стане у нагоді при вивченні теорії загальної рівноваги. Виробничий план $y \in Y$ називають (технологічно) ефективним, коли не існує $y' \in Y$, такого що $y' \geq y$ та $y' \neq y$; іншими словами, виробничий план є ефективним, коли немає іншого шляху випустити більше продукції за допомогою тих самих ресурсів, або випустити таку саму кількість продукції за допомогою меншої кількості ресурсів. Ми часто визначаємо множину технологічно ефективних виробничих планів за допомогою функції перетворення $T: R^n \rightarrow R$, де $T(y) = 0$ тоді й тільки тоді, коли y є ефективним. Аналогічно до виробничої функції, яка визначає максимальний скалярний випуск як функцію ресурсів, функція перетворення визначає максимальний вектор чистих випусків.

Припустимо, що в нас є певна технологія, представлена гладкою виробничою функцією, та що ми випускаємо про-

дукцію на деякому рівні $y^* = f(x_1^*, x_2^*)$. Припустимо також, що нам потрібно збільшити кількість ресурсу 1 та зменшити кількість ресурсу 2 для підтримки виробництва на постійному рівні. Як визначити технічну норму заміни (technical rate of substitution, TRS) між цими двома факторами?

У двовірному випадку технічна норма заміни – це просто нахил ізокванти (див. рис.): як необхідно змінити x_2 для підтримки незмінного випуску, коли x_1 змінюється на нескінченно малу величину? У n -вимірному випадку TRS є нахилом поверхні рівня цільової функції, вимірним у певному напрямі.



Технічна норма заміни TRS

Хай $x_2(x_1)$ є функцією (можливо, неявною), що відображає скільки x_2 потрібно для випуску у одиниць продукції, коли ми застосовуємо x_1 як інший ресурс. Тоді, за визначенням, функція $x_2(x_1)$ має задовольняти тотожності

$$f(x_1, x_2(x_1)) \equiv y.$$

Ми шукаємо аналітичний вираз для $\partial x_2(x_1^*) / \partial x_1$. Диференціюючи обидві частини вищевказаної тотожності, отримуємо:

$$\frac{\partial f(x^*)}{\partial x_1} + \frac{\partial f(x^*)}{\partial x_2} \frac{\partial x_2(x_1)}{\partial x_1} = 0,$$

або

$$\frac{\partial x_2(x_1)}{\partial x_1} = - \frac{\partial f(x^*) / \partial x_1}{\partial f(x^*) / \partial x_2}.$$

Останнє рівняння дає явний аналітичний вираз TRS.

Існує й інший спосіб знаходження явного виразу для TRS. Розглянемо вектор нескінченно малих змін ресурсів $dx = (dx_1, dx_2, \dots, dx_n)$. Відповідна зміна випуску продукції апроксимується виразом

$$dy = \frac{\partial f}{\partial x^1} dx^1 + \frac{\partial f}{\partial x^2} dx^2 + \dots + \frac{\partial f}{\partial x^n} dx^n.$$

Це є формула повного диференціалу функції $f(x)$. Хай змінюються тільки фактори 1 та 2, а всі інші лишаються незмінними. Оскільки випуск також лишається незмінним, маємо:

$$0 = \frac{\partial f}{\partial x_1} dx_1 + \frac{\partial f}{\partial x_2} dx_2,$$

або

$$\frac{\partial x^2}{\partial x^1} = - \frac{\partial f / \partial x^1}{\partial f / \partial x^2}.$$

Для обчислення TRS можна застосовувати як теорему про неявну функцію, так і формулу повного диференціалу. Перший метод є більш математично суворим, другий – більш інтуїтивним.

Маючи $f(x) = x_1^a x_2^{1-a}$, беремо похідні:

$$\frac{\partial f(x)}{\partial x_1} = a x_1^{a-1} x_2^{1-a} = a \left[\frac{x_2}{x_1} \right]^{1-a},$$

$$\frac{\partial f(x)}{\partial x_2} = (1-a) x_1^a x_2^{-a} = (1-a) \left[\frac{x_1}{x_2} \right]^a.$$

Отже,

$$\frac{\partial x_2(x_1)}{\partial x_1} = - \frac{\partial f / \partial x_1}{\partial f / \partial x_2} = - \frac{a}{1-a} \frac{x_2}{x_1}.$$

Технічна норма заміни вимірює нахил ізокванти. Еластичність заміни є мірою кривини ізокванти. Точніше, еластичність заміни вимірює відсоткову зміну у пропорції факторів, поділену на відсоткову зміну TRS , за незмінного рівня виробництва. Якщо позначити зміну пропорції ресурсів як $\Delta(x_2/x_1)$, а зміну TRS як ΔTRS , отримуємо:

$$\sigma = \frac{\frac{\Delta(x_2/x_1)}{x_2/x_1}}{\frac{\Delta TRS}{TRS}}.$$

Ця величина є цілком природною мірою кривини: вона показує, наскільки змінюється пропорція ресурсів при зміні нахилу ізокванти. Якщо мала зміна нахилу викликає велику зміну пропорції факторів виробництва, то ізокванта є відносно пласкою, що означає велику еластичність заміни.

На практиці ми вважаємо зміну нескінченно малою та обчислюємо границю цієї величини за умови, що Δ прагне до нуля. Отже, формула для σ приймає вигляд

$$\sigma = \frac{TRS}{(x_2/x_1)} \frac{d(x_2/x_1)}{dTRS}.$$

Найзручніше обчислювати σ за допомогою похідної логарифму. Взагалі кажучи, якщо $y = g(x)$, то еластичність y за x є відсотковою зміною y , яка викликана зміною x на один відсоток. Отже,

$$\varepsilon = \frac{dy}{dx} \frac{dx}{x} = \frac{dy}{dx} \frac{x}{y}.$$

Поклавши x та y позитивними, це можна записати як

$$\varepsilon = \frac{d \ln y}{d \ln x}.$$

Щоб довести це, застосуємо правило диференціювання складних функцій:

$$\frac{d \ln y}{d \ln x} \frac{d \ln x}{d x} = \frac{d \ln y}{d x}.$$

Виконуючи перетворення правої та лівої частин, отримуємо:

$$\frac{d \ln y}{d \ln x} \frac{1}{x} = \frac{1}{y} \frac{dy}{dx},$$

або

$$\frac{d \ln y}{d \ln x} = \frac{x}{y} \frac{dy}{dx}.$$

З іншого боку, можна взяти повний диференціал, щоб записати

$$\begin{cases} d \ln y = \frac{1}{y} dy, \\ d \ln x = \frac{1}{x} dx \end{cases} \Rightarrow \varepsilon = \frac{d \ln y}{d \ln x} = \frac{x}{y} \frac{dy}{dx}.$$

І знову, перший спосіб обчислення є більш суворим, а другий – більш інтуїтивним.

Застосовуючи все це до еластичності заміни, ми можемо записати:

$$\sigma = \frac{d \ln(x_1/x_2)}{d \ln |TRS|}. \quad (1)$$

Функція абсолютної величини у знаменнику перетворює TRS на позитивну величину, так щоб логарифм завжди існував.

Припустимо, що ми застосовуємо вектор ресурсів x для випуску деякої продукції y і вирішуємо збільшити або зменшити витрати ресурсів у t разів, $t \geq 0$. Що відбудеться з рівнем виробництва?

У розглянутих вище випадках, коли ми хотіли тільки збільшити випуск на якусь величину, ми звичайно припустили, що можемо просто повторити (скопіювати, тиражувати) вже зроблене і, таким чином випустити у t разів більше продукції, ніж раніше. Якщо це можливе, то кажуть, що технологія має постійну віддачу від масштабу. Сформулюємо наступне формальне визначення.

Постійна віддача від масштабу. Технологія має постійну віддачу від масштабу тоді й тільки тоді, коли виконується будь-яка з наступних умов:

(1) належність y до Y передбачає, що ty також належить Y для всіх $t \geq 0$ ($t \geq 0: y \in Y \Rightarrow ty \in Y$);

(2) належність x до $V(y)$ передбачає, що tx також належить $V(y)$ для всіх $t \geq 0$ ($t \geq 0: x \in V(y) \Rightarrow tx \in V(y)$);

(3) $f(tx) = tf(x)$ для всіх $t \geq 0$, тобто виробнича функція $f(x)$ є однорідною першого ступеню.

Вищенаведений аргумент щодо повторення (реплікації) операцій показує, що постійна віддача від масштабу є цілком правдоподібним припущенням щодо технологій. Проте існують випадки, коли таке припущення не є реалістичним.

Зростаюча віддача від масштабу. Технологія має зростаючу віддачу від масштабу, якщо $f(tx) > tf(x)$ для всіх $t > 1$.

Спадна віддача від масштабу. Технологія має спадну віддачу від масштабу, якщо $f(tx) < tf(x)$ для всіх $t > 1$.

Наприкінці відзначимо, що різноманітні типи віддачі від масштабу носять глобальний характер. Може статися, що технологія має зростаючу віддачу від масштабу для одних значень x і спадну віддачу для інших значень. Тому необхідний локальний критерій виміру віддачі від масштабу. Ним є еластичність за масштабом яка вимірює на скільки відсотків змінюється випуск при зміні рівня витрат всіх ресурсів на один відсоток, тобто внаслідок зміни масштабу виробництва.

Хай $y = f(x)$ є виробничою функцією, t – позитивним скаляром. Розглянемо функцію $y(t) = f(tx)$. Якщо $t = 1$, ми маємо поточний масштаб операцій; якщо $t > 1$, ми збільшуємо витрати ресурсів у t разів; а якщо $t < 1$, ми зменшуємо витрати ресурсів у t разів.

Еластичність за масштабом визначається як

$$\varepsilon(x) = \frac{dy(t)}{y(t)} \cdot t$$

обчислена за $t = 1$. Перетворюючи цю формулу, отримуємо

$$\varepsilon(x) = \left. \frac{dy(t)}{dt} \right|_{t=1} = \left. \frac{df(tx)}{dt} \right|_{t=1} \cdot t. \quad (2)$$

Зазначимо, що для визначення еластичності за масштабом в точці x треба обчислити цю формулу, поклавши $t = 1$. Кажуть, що технологія має локально зростаючу, постійну або спадну віддачу від масштабу виробництва, коли $\varepsilon(x)$ є відповідно більшою, рівною, або меншою за одиницю.

Висновки

Вдосконалення методики викладання фундаментальних економічних дисциплін у вищій школі, зокрема мікроекономіки, лишається нагальною проблемою, що має прямий вплив на економічну ситуацію в державі. Необхідно радикальне підвищення теоретичного та методичного рівнів магістерських курсів до світових стандартів і, перш за все, інтенсивне за-

стосування математичного апарату як головного засобу пізнання мікроекономічних явищ та процесів, а також зв'язної ланки з іншими економічними та неекономічними дисциплінами. При викладанні таких розділів теорії фірми, як виробнича функція та технологія, доцільно приділяти більше уваги таким поняттям, як монотонність, опуклість та регулярність технологій, їхнє параметричне представлення. Взаємозв'язок між технічною нормою заміни ресурсів та еластичністю їхньої заміни необхідно показати за допомогою декількох способів виведення цих показників один з одного, як алгебраїчних, так і геометричних. Поняття віддачі від масштабу потрібно вводити разом із поняттям еластичності за масштабом, а також підкреслити обумовленість типу віддачі ступенем однорідності виробничої функції (технології). Ми вважаємо необхідним приділяти особливе місце в курсі мікроекономіки доказу теорем та лем, оскільки це є найбільш ефективним шляхом навчання, загострення інтуїції, розвитку навичок технічного письма та покращання творчих здібностей. Неможна заперечувати, що цей шлях є надзвичайно незручним для людей інтелектуально недорозвинених та з вузькими інтересами, але, на наше переконання, таким не місце серед економістів з вченими ступенями.

Література

1. Douglas P. H. Are There Laws of Production? // American Economic Review. – Vol. 38 (March 1948). – Pp. 1–41.
2. Ferguson C. E. The Neoclassical Theory of Production and Distribution. – New York: Cambridge University Press. – 1969.
3. Fuss M., McFadden D. Production Economics: A Dual Approach to Theory and Application. – Amsterdam: North-Holland. – 1980.
4. Mas-Colell A., Whinston M.D., Green J.R. Microeconomic Theory. – New York: Oxford University Press. – 1995.
5. Silberberg E., Suen W. The Structure of Economics: A Mathematical Analysis, 3rd ed. – Boston: Irwin, McGraw-Hill. – 2001.
6. Нуреев Р.М. Курс мікроекономіки: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 572 с.
7. Ястремський О.І., Гриценко О.Г. Основи мікроекономіки: підручник. – 2-ге вид., переробл. і доповн. з Модельно-комп'ютерним додатком на лазерному диску. – К.: Знання-Прес, 2007. – 580 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

КОЖЕМ'ЯКІНА С.М. Визначення сукупної продуктивності праці в системі показників сукупної продуктивності на макрорівні	3
МОНАСТИРСЬКИЙ Г.Л. Муніципальний сектор економіки: методологія дослідження	9
СУПРУН Н.А. Теорія та практика корпоративного управління в Україні: діалектика взаємодії	13
ДУБРОВСЬКА Є.В. Формування підходів щодо класифікації дебіторської заборгованості	18
БОЙКО К.В. Нормативна регламентація хеджування та його обліку	23
ДЯЧЕНКО Т.О. Роль мотивації у формуванні організаційної культури	27
КОВАЛЕВСЬКА К.А. Підвищення ефективності планування діяльності холдингових компаній	32
ЛОЗОВА О.М. Державні видатки як інструмент регулювання економіки України	35
МАРКІНА І.А., ОСТРЯНИНА С.В. Генеза теорії конкуренції в умовах розвитку ринку і становлення ринкових відносин	41
МИНЕНКО О.О. Міжнародна технічна допомога як інструмент пом'якшення наслідків світової фінансової кризи	45
ОСИПЧУК Д.Г. Необхідність покращення взаємодії грошово-кредитної та бюджетної політики України як основа економічного зростання	49
ОМЕЛЬЯНЧИК Н.І., ТЮТЮН М.Ф., КОСМІДАЙЛО І.В. Питання організації моніторингу передачі державного майна в комунальну власність та ефективності його використання	53
ПАШКО М.М. Сутність та особливості сучасного фінансового капіталу	58
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Кризові процеси сучасної елітної економіки	62
СЕМЕНОВА Н.М. Облік сумнівної та безнадійної заборгованості: світовий та вітчизняний досвід	65
СИМОНЕНКО Ю.Г., ВОЛЬВАЧ М.М. Деякі аспекти фінансової політики транснаціональних корпорацій	69
КРЕЙДИЧ І.М., ІВАТА В.В. Інструментарій фінансового контролінгу	72
КАСАБОВА І.А. Вплив глобалізації світової економіки на національний соціально-економічний розвиток	75
ТЮЛЕНЄВА Ю.В. Карта ризиків підприємницької діяльності як основа організаційно-економічного механізму управління ризиками	84
ПРЕМУДРА Н.А., ФІЛОНЕНКО О.Ю. Внутрішній і зовнішній аудит амортизації основних засобів у комунальних підприємствах України	88

Інноваційно-інвестиційна політика

СІДНЄВА Ж.К. Основні інноваційні технології в галузі управління якістю	92
ОДНОРОГ М.А. Оцінка ефективності використання інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств	97
КОЦИНСЬКИЙ Б.Б., ГОНЧАРОВА Н.П. Інноваційні джерела сучасного розвитку в контексті «нової економіки»	100
КОЛЕСОВ С.В., КРИВДА В.І. Інноваційно-інвестиційний потенціал підприємства: методологічні підходи до сутності та оцінки	103

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

МЕЛЬНИК В.І., РЕПІН І.І., СЛІВАК А.Є., МЕЛЬНИК О.В. Суміжні інфраструктури енергетичного забезпечення економіки України та пропозиції щодо їх класифікації	111
ПАЩЕНКО Ю.Є. Теоретичні аспекти формування ринкового механізму ціноутворення в телекомунікаційній сфері	115
ЧЕРЕП А.В., СПІВАК Г.В. Формування нормативної собівартості продукції на ливарному підприємстві	121
КЛИМЕНКО С.О. Дослідження ризиків формування і використання капіталу переробних підприємств АПК	124
ГНЕДІНА К.В. Система пасажирського транспорту сучасного міста: проблеми та соціально-економічні наслідки	128
КЛОКАР О.О. Удосконалення відносин власності в аграрному секторі економіки	133
ПРИКАЗЮК Н.В., МОТАШКО Т.П. Зарубіжний досвід реалізації страхових продуктів	138
БІЛИК Т.О. Прогнозування чистого прибутку малих підприємств: класифікація та методи	142

Розвиток регіональної економіки

ГОМЕНЮК М.О. Визначення інноваційного потенціалу регіону	147
ПРИЛИПКО А.С. Використання маркетингу для залучення іноземних інвестицій в регіони України	152

Соціально-трудові проблеми

РИБАЛКО Н.О. Управління фінансовими ресурсами підприємства: мета, завдання, механізм	156
СІГАЙОВ А.О. Проблеми викладання мікроекономіки у вищій школі: технологія та виробнича функція	161

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково-дослідний економічний інститут оголошує конкурсний прийом в аспірантуру з відривом та без відриву від виробництва та докторантуру з відривом від виробництва у 2009 році з таких спеціальностей:

08.00.03 – економіка та управління національним господарством; 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. В аспірантуру приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра. Вступники в аспірантуру подають на ім'я директора: заяву, особовий листок з обліку кадрів з фотокарткою, автобіографію, копію диплома про вищу освіту, медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086-У, посвідчення про складені кандидатські іспити, список опублікованих наукових праць і винаходів або реферат з обраної наукової спеціальності та складають конкурсні вступні іспити: зі спеціальності, філософії та іноземної мови – у вересні-жовтні 2009 року.

Особи, що вступають в докторантуру, крім того подають копію диплома про присудження наукового ступеня кандидата наук, обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Документи приймаються до 1 вересня поточного року. Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Гуртожитком інститут не забезпечує.

Документи подавати або надсилати за такою адресою:

01103, м.Київ-103, бульвар Дружби Народів, буд. 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: 286-52-66

Науково-дослідний економічний інститут

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№5 (96) 2009 р.
Періодичність – щомісячник**

Адреса редакції: 01103, Київ-103, бул. Дружби Народів, 28
Науково-дослідний економічний інститут

Редактори: І.К. Бондар, М.М. Якубовський
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Підписано до друку 18.05.2009 р.
Формат 60x84 1/8. Ум. друк. аркушів 21,00.
Наклад — 500 прим.