

ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 31

ЛЬВІВ
ВИДАВНИЦТВО ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ
2009

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. – Вип. 31. — 216 с. – (Серія економічна).

**Збірник наукових праць
Випуск 31**

*Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 1-05/7 від 09.06.99 р.
збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)*

*Друкується за ухвалою Вченої ради
Львівської комерційної академії
Протокол № 10 від 18.06.09 р.*

Редакційна колегія:

Башнянин Г. І., д.е.н., проф. (головний редактор);
Апопій В. В., д.е.н., проф.;
Вовчак О. Д., д.е.н., проф.;
Дайновський Ю. А., д.е.н., проф. (заст. головного редактора);
Копич І. М., к.ф.-м.н., проф.;
Єлейко В. І., д.е.н., проф.;
Мізюк Б. М., д.е.н., проф.;
Гринкевич С. С., к.е.н., доц. (відпов. секретар);
Міценко Н. Г., к.е.н., доц.;
Мокій А. І., д.е.н., проф.;
Рудницький В. С., д.е.н., проф.;
Хміль Ф. І., д.е.н., проф.;
Шевчук В. О., д.е.н., проф.

Відповідальний за випуск – д.е.н., проф. Апопій В. В.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГІВЛІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

Розглядається сутність соціально-економічної ефективності як категорії, обґрунтовуються критерії і показники її оцінки, розкриваються нові підходи аналізу ефективності.

Ключові слова: ефективність, результативність, ефект, критерії, показники, рейтингова оцінка, факторна модель Є.Альтмана.

Aporiy V. V., Lopaschuk I. A.

THE SOCIAL AND ECONOMIC EFFECTIVENESS OF TRADE: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The article is devoted to the investigation the economic effectiveness as the category. The criteria and the indexes of its valuation and also the new approaches to the analysis of the effectiveness have been motivated and investigated scientifically.

Key words: effectiveness, an effect, criteria, indexes, rate of marking, factorial model by E. Altman.

Вступ. Ефективність функціонування торгівлі – категорія складна і багатогранна. Узагальнена характеристика цієї категорії виражає відношення результативності торговельної діяльності до сукупних витрат або ресурсів. Отже, в ефективності відображаються численні чинники, які впливають на обидва складники ефективності, в чому і полягає складність її оцінки. Проте, теоретичні положення щодо ефективності, які виражають погляди різних наукових шкіл, надзвичайно протирічні, а досвід практики системно неузагальнений. Теоретична невизначеність основ ефективності зумовлює подальше її дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальний підхід до оцінки ефективності обґрунтовано економістами ще на початку ХХ століття. Оскільки зміст ефективності значною мірою визначається типом економіки і моделлю її розвитку, то в міру трансформування суспільних устроїв поглибилася теорія ефективності і урізноманітнилися методи її оцінки.

У наукових працях сучасних дослідників сфери товарного обігу Я. Антонюка, М. Баканова, В. Жигалова, Х. Лебенстайна, Л. Лігоненко, С. Растворцевої, А. Фрідмана, А. Садекова, Н. Ушакової, Н. Руцишин з достатньою глибиною розглянуто сутність і зміст ефективності, але без належного урахування нових соціально-економічних реалій економіки ринкового типу.

Постановка завдання. Мета статті – уточнення сутності і змісту соціально-економічної ефективності функціонування торгівлі, а також обґрунтування нових підходів її наукового аналізу і оцінки.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічна ефективність як категорія являє собою відповідність результатів господарської і соціальної діяльності торгівлі інтересам і потребам споживачів за оптимального використання ресурсів. Така дефініція зумовлює вибір відповідних критеріїв і показників.

В економічній літературі є чимало визначень критерію соціально-економічної ефективності торгівлі. Серед них – охоплення роздрібним товарооборотом купівельних фондів населення, якість торговельного обслуговування, найбільш повне задоволення потреб населення в товарах. Останній критерій деякі економісти доповнюють умовою: за високої якості торговельного обслуговування і раціонального використання сукупних ресурсів.

Якщо виходити з того, що критерій є якісною ознакою, яка розкриває суть і зміст ефективності, то наведене не потребує пояснення. Разом з тим, критерій виступає методологічною основою визначення показників ефективності, тому за такої широкої його інтерпретації надзвичайно складно обґрунтувати систему показників.

На наш погляд, основним критерієм соціально-економічної ефективності торгівлі є «результат-ресурси», зміст якого полягає у співставленні досягнутого результату і використаних ресурсів. Йдеться саме про «результат», а не «ефект», що часто помилково змішують.

Ефект на відміну від результату є похідною категорією. Вона органічно пов'язана з ефективністю і виявляється у вигляді додаткового доходу, економії, соціального наслідку. Залежно від характеру ефективності ефект може бути позитивним або від'ємним. Розмежування ефективності і ефекту дозволяє більш чітко і обґрунтовано підходити до вибору показників їх оцінки.

Показники ефективності виступають мірою кількісної та якісної оцінки досягнутих результатів у процесі торговельної діяльності. До них висуваються конкретні вимоги:

- відповідати вибраним критеріям;
- забезпечити соціально-економічну вимірюваність;
- бути доступним у статистичному аспекті;
- перебувати у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності.

Остання вимога орієнтує оцінку ефективності на систему показників. Це важливо підкреслити, оскільки в економічній літературі не припиняються дискусії щодо доцільності синтезу єдиного показника соціально-економічної ефективності торгівлі. Проте, враховуючи складні економічні і соціальні функції та завдання торгівлі, багатогранність процесів, які відбуваються в цій сфері на різних рівнях управління, можна стверджувати, що синтез науково обґрунтованого єдиного показника ефективності малоімовірний і, крім того, недоцільний. Найбільш повну оцінку ефективності можна досягти на базі системи показників, спроможних виміряти досягнуті результати у співставленні з витратами ресурсів на різних рівнях, в різних секторах та в різних процесах торговельно-комерційної і торговельно-технологічної діяльності (рис.1).

Загальносистемні і підсистемні показники характеризують ефективність діяльності загалом торговельної сфери, її окремих підгалузей або об'єднань. Вони спроможні також оцінити ефективність окремих підприємств торгівлі, їх підрозділів, філій.

Узагальнювальні, інтегральні та індивідуальні показники призначені для оцінки ефективності торгівлі загалом, окремих функціональних галузей, різних видів діяльності, окремих видів ресурсів.

Показники оцінки ефективності мають свою специфіку змісту, способів розрахунку залежно від особливостей сфер функціональної діяльності – оптова торгівля, торговельне посередництво, роздрібна торгівля, електронна комерція.

Важливо підкреслити, що крім використання показників ефективності для оцінки фактичної результативності, вони можуть бути розраховані як планові і навіть прогнозні для прийняття стратегічних рішень.

Загалом показники ефективності торгівлі багатоаспектні і різноманітні, тому їх вибір вимагає комплексного і науково обґрунтованого підходу. Найбільш складним завданням є обґрунтування органічних складників ефективності – показників результативності і «ціни» їх досягнення, тобто витрачених ресурсів.

В останні роки під впливом ринкових процесів учені-економісти розглядають прибуток як єдиний і головний результат торговельної діяльності. Відповідно його пропонують використовувати як універсальний складник під час визначення рівня ефективності. Прибуток, безумовно, є важливим результативним показником торговельної діяльності, індикатором фінансової стійкості, джерелом розвитку. Він повинен широко використовуватися для оцінки ефективності. Разом з тим, прибуток не може розглядатися як провідний і тим більше єдиний показник. По-перше, прибуток є похідною формою додаткової

вартості і, крім того, зумовлений товарооборотом. По-друге, прибуток у сфері торгівлі безпосередньо не створюється, а формується в порядку перерозподілу між галузями національної економіки. По-третє, прибуток і соціальна діяльність торгівлі не завжди сумісні, тому ця категорія недостатньо об'єктивно відображає критерій соціально-економічної ефективності.

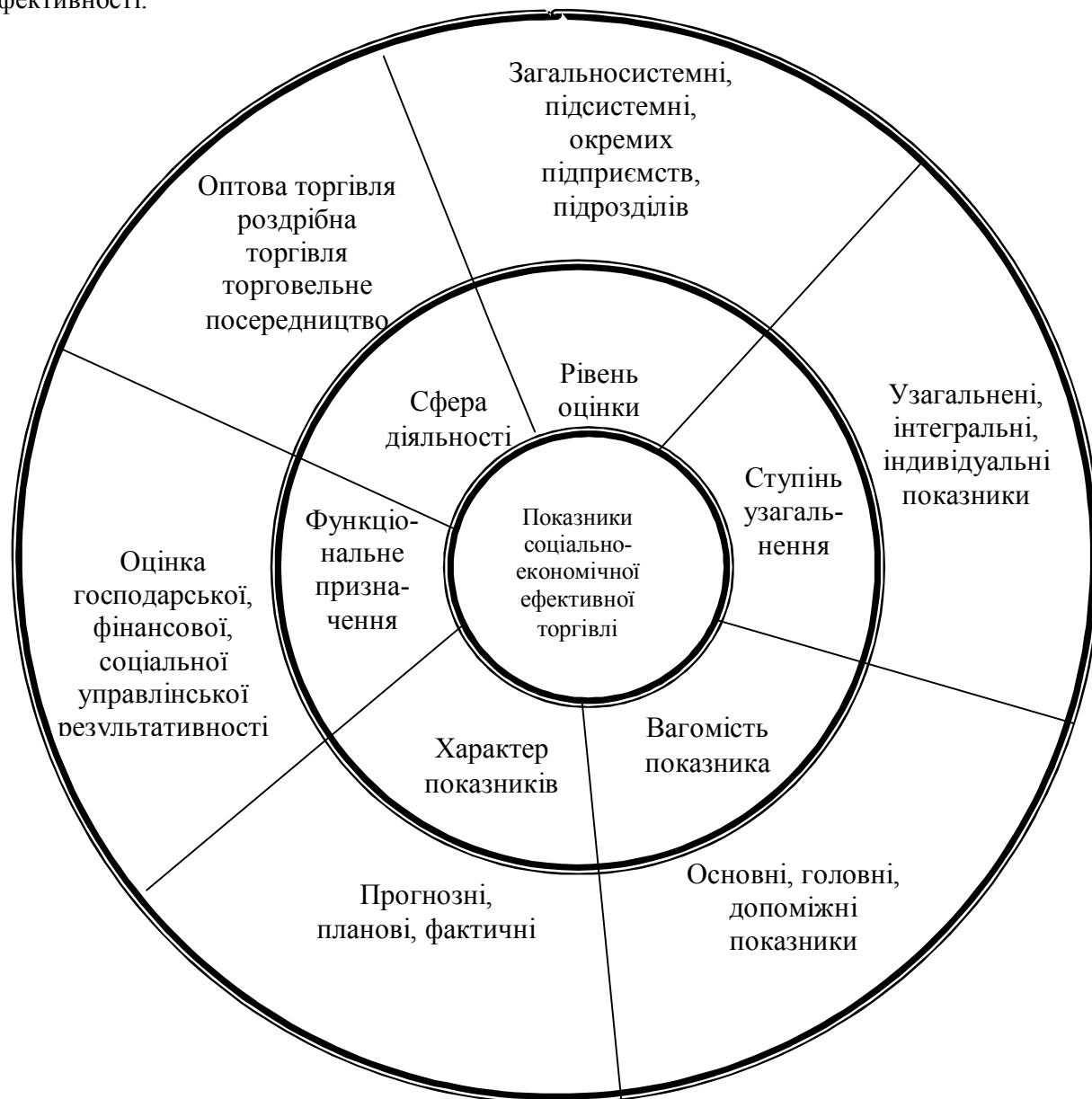


Рис. 1. Класифікація показників соціально-економічної ефективності торгівлі

За основними функціями торгівлі найбільш узагальненим і важливим результатом її діяльності є товарооборот. Сукупні ресурси торгівлі, господарська, фінансово-економічна і організаційно-управлінська діяльність зосереджені на забезпечення товарно-грошового обміну у формі купівлі-продажу, тобто реалізації основної функції торгівлі. Крім того, реалізація товарів відповідно до платоспроможного попиту і потреб населення значною мірою відображає соціальну функцію торгівлі. Отже, правомірно віднести товарооборот до основного результату діяльності торгівлі.

Узагальнюючи підходи щодо вибору основних результатів торговельної діяльності, можна зробити висновок про правомірність віднесення товарообороту і прибутку до їх складу, при цьому пріоритет у загальних оцінках ефективності має товарооборот.

Ціна досягнутих результатів, тобто задіяні ресурси, поточні витрати становлять другу частину ефективності.

Сукупні ресурси в торгівлі – це необоротні активи, оборотні і нематеріальні активи, а також трудові ресурси. Витрати обігу включають постійні і змінні витрати, які практично мають характер умовно постійних і умовно змінних. У торгівлі, як правило, вони виявляються у витратах обігу і виражаються в сумі або відсотках до обороту.

Із врахуванням наведеного можна подати формулу для розрахунку одного з основних показників ефективності торгівлі – коефіцієнта ресурсовіддачі (Кр.):

$$K_p = \frac{T}{O_\phi + (O + H_a) + \Phi ОП},$$

де T – товарооборот;

O_ϕ – середньорічна вартість необоротних активів;

O – середньорічна сума оборотних активів;

H_a – нематеріальні активи

$\Phi ОП$ – річний фонд оплати праці.

Зміст Кр полягає у тому, що він показує, які ресурси і в якій кількості були витрачені на одну гривню фактичного товарообороту.

Інший важливий загальний показник ефективності – рентабельність (Р):

$$P = \frac{\Pi}{A},$$

де Π – прибуток сфери торгівлі;

A – середня сума всіх активів (необоротних і оборотних) тобто валюта балансу.

Цей показник характеризує ефективність використання всіх активів торговельної сфери і показує скільки грн прибутку заробляє торгівля з кожної грн, вкладеної в активи.

Величину ресурсовіддачі та рентабельність активів торгівлі можна розрахувати на базі даних зведеного балансу та галузевої статистики. У 2008 р. було отримано такі дані: Кр = 2,18 грн.; Р = 0,028 грн.

$$K = \frac{797}{76,5 + 280 + 8,7} = 2,18 \text{ грн і}$$

$$P = \frac{10,3}{356,5} = 0,028 \text{ грн}$$

Отже, у 2008 р. на 1 грн ресурсних витрат припадало 2,18 грн товарообороту, а на кожну гривню, вкладену в активи – 2,8 коп. прибутку. Ці показники вказують на ефективне функціонування вітчизняної торгівлі загалом. Разом з тим зауважимо, що основна маса прибутку формується в оптовій торгівлі, причому не пропорційно обсягам товарообороту. Так, роздрібний оборот становить 17,5% у валовому обороті, а частка прибутку в загальній масі – лише 5,1%. Відповідно і показники ефективності в цих секторах торгівлі суттєво відрізняються. Якщо величина Кр в оптовій торгівлі перевищує 2,56 грн., то в роздрібній торгівлі вона в 3,6 раза менша.

Якщо співставити прибуток (Π) з витратами (B) комерційної діяльності в торгівлі, то отримаємо рентабельність операційної діяльності:

$$P_o = \frac{\Pi_o \times 100}{B_o} = 11,7\%$$

Крім наведених загальних показників оцінки ефективності, використовуються також локальні і індивідуальні показники. Проте, вони переважно відіграють роль індикаторів, оскільки за коефіцієнтами і відносними величинами важко судити про ступінь ефективності, тобто їх не можна прийняти за повноцінну оцінку ефективності. Так, Кр = 1,50 грн у сфері роздрібно торгівлі не визначає високу або низьку фондovіддачу. Для порівняльної оцінки потрібні орієнтири у вигляді нормативів або рейтингів.

В останні роки в економічній літературі робляться спроби визначити нормативні значення окремих показників для рейтингової оцінки і навіть поділяються на класи надійності (табл.1).

Таблиця 1

Розподіл коефіцієнтів для рейтингової оцінки діяльності комерційних підприємств*

№ з/п	Коефіцієнти	Класи надійності		
		I	II	III
1	Частка оборотних активів у майні	>0,35	0,20-0,35	<0,20
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	>0,30	2,0-3,0	<2,0
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,30	0,2-0,3	<0,2
4	Коефіцієнт фінансової незалежності	>0,6	0,5-0,6	<0,5
5	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	>0,18	0,11-0,18	<0,11
6	Рентабельність вкладеного капіталу	>0,13	0,10-0,13	<0,10
7	Коефіцієнт оборотності капіталу	>3,0	1,0-3,0	<1,0
8	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	>6,0	4,0-6,0	<4,0
9	Норма прибутку	>0,25	0,10-0,25	<0,10

В табл.1 класи надійності розподілені від кращого (I) до найгіршого варіанта (III).

Алгоритм підсумкової рейтингової оцінки побудований із врахуванням використання експертного бального методу.

Нормативно рейтинговий метод дозволяє визначити сумарну оцінку ефективності, фінансового стану, економічної стійкості підсистем торгівлі, організацій, підприємств. Однак цей метод не стільки відображає істинну оцінку, скільки свідчить, як співвідносяться показники різних сфер, підсистем, суб'єктів порівняно з кращими.

Про ефективність функціонування торговельних систем, окремих підприємств або організацій торгівлі можна судити за опосередкованими показниками, наприклад, інтегральним показником фінансового стану або фінансової стійкості.

Для цього можна використати одну з найбільш відомих економіко-статистичних факторних моделей американського економіста Є.Альтмана (табл.2).

Таблиця 2

П'ятифакторна модель Е.Альтмана

Показники	Розрахункова формула	Економічний зміст
K_1	$\frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{B_{ок}}{A}$	Платоспроможність
K_2	$\frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{\Pi_{нр}}{A}$	Фінансова стійкість
K_3	$\frac{\text{Прибуток до виплати процентів і податків}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{\Pi_{нр}}{A}$	Ефективність використання активів
K_4	$\frac{\text{Ринкова вартість акцій}}{\text{Позичковий капітал}} = \frac{A_k}{K_n}$	Фінансова стійкість
K_5	$\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{T}{A}$	Інтенсивність використання капіталу
$Z = K_1 \times 1,2 + K_2 \times 1,4 + K_3 \times 3,3 + K_4 \times 0,6 + K_5 \times 1$		

Залежно від значення Z фінансовий стан (ймовірність банкрутства) поділяється на чотири групи:

$Z < 1,8$ – абсолютно незадовільний стан і фінансова стійкість, висока ймовірність банкрутства;

$Z = 1,8 - 2,7$ – задовільний фінансовий стан, але ймовірність банкрутства висока;

$Z = 2,71 - 2,9$ – відносно стійкий фінансовий стан, при цьому банкрутство можливе;

$Z > 2,9$ – стійкий фінансовий стан, ймовірність банкрутства мала.

Для практичних розрахунків і прогнозів модель Альтмана діє лише за умов ринкової економіки, розвинутого фондового ринку і досконалої статистики. В умовах слабкої ринкової економіки ця модель вимагає адаптації. Така адаптація здійснена російськими вченими-економістами Л. Масловою та Д. Чонглі [3, с.38]:

$$Z = \frac{B_{ok}}{\sum A} \times 1,2 + \frac{P_a}{\sum A} \times 3,3 + \frac{T}{\sum A} + \frac{BK}{\sum A},$$

де нормативна база і позначення відповідають табл.2, крім ВК – власний капітал.

Використовуючи дані табл.2 і розраховуючи власний оборотний капітал (Вок) за формулою:

$$B_{ok} = B_k + D_z - O_\phi,$$

де B_k – власний капітал;

D_z – довгострокові зобов'язання;

O_ϕ – необоротні активи,

нами визначено Z -рахунок для оптової та роздрібною торгівлі (табл.3).

Значення фактичного Z порівняно з нормативним дозволяє більш обґрунтовано оцінити фінансовий стан торгівлі і рівень ефективності її функціонування.

Таблиця 3

Загальні показники ефективності функціонування і фінансової стійкості підсистем торгівлі*

Основні сектори внутрішньої торгівлі	Z (фінансова стійкість)	K_p (ресурсо-віддача)	P (рентабельність активів)	P_t (рентабельність обороту)
Оптова торгівля і торговельне посередництво	2,71	2,48	0,033	0,0122
Роздрібна торгівля	1,56	1,51	0,0046	0,0031

* Розраховано за даними Держкомстату України за 2007р.

Так, судячи із значень Z , тільки оптова торгівля характеризується відносно стійким фінансовим станом.

За сьогоdnішнього фінансового стану у роздрібній торівлі високою є ймовірність банкрутства. Це підтверджується також кількістю збиткових підприємств у сфері торгівлі – 30-35% від загальної їх кількості в Україні, та розмірами збитків – більше 6 млрд грн, що становить половину прибутку внутрішньої торгівлі.

Висновки. Наведений науковий аналіз теоретичних підходів і розрахунків оцінки ефективності функціонування внутрішньої торгівлі дозволяє сформулювати такі висновки:

– категорія “ефективність” за своєю змістовною характеристикою є динамічною і визначається типом економіки та моделлю її розвитку;

– у сфері торгівлі відповідність результатів її діяльності інтересам і потребам споживачів виражає соціально-економічна ефективність;

– традиційні підходи оцінки ефективності функціонування системи торгівлі та її підсистем не враховують сучасні реалії, тому вони повинні бути доповнені рейтинговими методами і факторними моделями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / Апопій В. – Львів: вид-во ЛКА, 2007. – 368с.
2. Гончаренко Л. Управление прибылью организаций торговли: монографія / Гончаренко Л., Кувалдина Т., Метелев И. – Омск, 2007. – 148с.
3. Ильшева Н. Анализ финансовой отчетности коммерческой организации / Н. Ильшева, С. Крылов. – М.:ЮНИТИ, 2006. – 240с.
4. Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання: монографія / [за заг.ред. Л. Лігоненко]. – К.: КНТЕУ, 2007. – 379с.
5. Фишер С. Экономика / Фишер С., Доридуш Р., Шмалензи Р. ; [пер.с англ. со 2-го изд.]. – М.: Дело Лтд, 1993. – 864с.

УДК 336.25/26:378+657.1

Куцик П. О., Мазур О. В.

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

Розглянуто економічну суть доходів і бюджетних асигнувань та запропоновано класифікацію доходів вищих навчальних закладів для потреб бухгалтерського обліку і прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: дохід, бюджетні асигнування, фінансові надходження вищих навчальних закладів, класифікація.

Kucyk P. O., Mazur O. V.

ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF INCOMES OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS

The economic essence of incomes and budgetary assignments is considered, and the classification of incomes of higher educational establishments for accounting requirements and making of management decisions is offered.

Keys words: income, budgetary assignments, financial receipts of higher educational establishments, classification.

Вступ. Трансформаційні перетворення економіки України вимагають теоретичного переосмислення та практичного удосконалення форм і методів фінансового забезпечення розвитку сфери освіти. У сучасних умовах господарювання діяльність вищих навчальних закладів необхідно розглядати як надавачів відповідних освітніх послуг, а основою збільшення надходжень до спеціального фонду, а отже, формування кошторису навчального закладу – розширення переліку платних освітніх послуг і інших джерел фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання щодо визначення і визнання доходів бюджетних установ та їх класифікації знайшли відображення в працях таких вчених, як Р. Т. Джога [2, с. 42], Б. І. Валуєв, Г. М. Давидов, В. І. Польшаков [9, с. 418], М. А. Вахрушин, В. Ф. Палій, І. І. Поклад, Я. В. Соколов та ін. Проте в сучасних умовах господарювання класифікація доходів вищих навчальних закладів потребує удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження суті доходів вищих навчальних закладів і розроблення їх класифікації, що сприяло б правильній організації облікового процесу й оперативному прийняттю відповідних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі й досі немає єдиної думки щодо трактування суті доходу. Так, відомі українські вчені-економісти С. В. Мочерний,

В. С. Марцин, Ю. М. Гончар дохід визначають як грошові надходження за одиницю часу; показник господарської діяльності підприємств, установ, організацій [5, с. 79]. А. Г. Загородній і Г. М. Вознюк вважають, що доходи – це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у формі набуття або зростання активів чи зменшення зобов'язань, що забезпечує зростання капіталу і не є внесками учасників; грошові або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності [6, с. 166]. На думку О. Плахотнюка, дохід – це: 1) різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво і збут цієї продукції (робіт, послуг); 2) гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності [4, с. 363]. Згідно з твердженням англійського економіста Дж. Хінкса, дохід – потік грошових та інших надходжень за одиницю часу [7, с. 149].

На основі проведеного дослідження щодо трактування категорії “доходу” можна зробити висновок, що часто під цим поняттям мають на увазі загальну економічну виручку або суму надходжень грошових коштів на підприємство (в установу).

Щодо доходів вищих навчальних закладів, то у більшості випадків основою їх є бюджетні асигнування, які надаються відповідно до затверджених кошторисів. Згідно з Бюджетним кодексом України бюджетне асигнування – це повноваження, надане розпоряднику бюджетних коштів відповідно до бюджетного призначення на взяття бюджетного зобов'язання та здійснення платежів з конкретною метою в процесі виконання бюджету [1].

Учені-економісти О. А. Заїнчковський та Т. М. Сторожук вважають асигнуваннями суми коштів, які затверджені у бюджеті на видатки на певні заходи [8]. Р. Т. Джога тлумачить асигнування як граничні розміри фінансування з бюджету на рік за кварталами, які передбачаються в річному розписі доходів і видатків відповідного бюджету і в кошторисах видатків бюджетних установ [2].

Ми вважаємо, що бюджетні асигнування – це фінансування, яке проводиться за рахунок бюджетних коштів. Воно є безповоротним, безвідплатним наданням коштів з державного та місцевих бюджетів відповідно до кошторисів видатків і планів асигнувань для здійснення статутної діяльності, виконання загальнодержавних функцій і функцій місцевого самоврядування та забезпечення функціонування бюджетних установ (організацій, підприємств).

Всі кошти, які отримують навчальні заклади за надання освітніх і інших послуг, поділяються на бюджетні та позабюджетні, тобто основною загальноприйнятою класифікаційною ознакою є їх “належність” до джерела надходження, оскільки фінансування може здійснюватися з таких джерел: бюджету, коштів засновника, спонсорських коштів та інших коштів, що є в розпорядженні установи (організації, підприємства).

Як показали проведені дослідження, в економічній літературі практично не розглядається питання класифікації доходів. У чинному законодавстві регламентується тільки перелік власних надходжень бюджетних установ:

- плата за послуги, що надаються бюджетними установами відповідно до законів та нормативно-правових актів, а саме: плата за послуги, що надаються відповідно до своїх функціональних повноважень; надходження від господарської та(або) виробничої діяльності; плата за оренду майна; надходження від реалізації майна;

- інші джерела власних надходжень бюджетних установ: благодійні внески, гранти та дарунки; кошти, які отримують бюджетні установи для виконання окремих конкретних доручень від підприємств, організацій чи фізичних осіб, від інших бюджетних установ тощо [3].

Вважаємо, що сучасне управління вищим навчальним закладом безпосередньо залежить від чіткої організації бухгалтерського обліку. З метою його удосконалення пропонуємо загальну класифікацію доходів, в якій базовими елементами є дві основні групи доходів, що визначають характер позабюджетної діяльності та фінансовий результат навчальних закладів, а саме: фінансові надходження від основної діяльності та доходи від іншої діяльності (рис. 1).

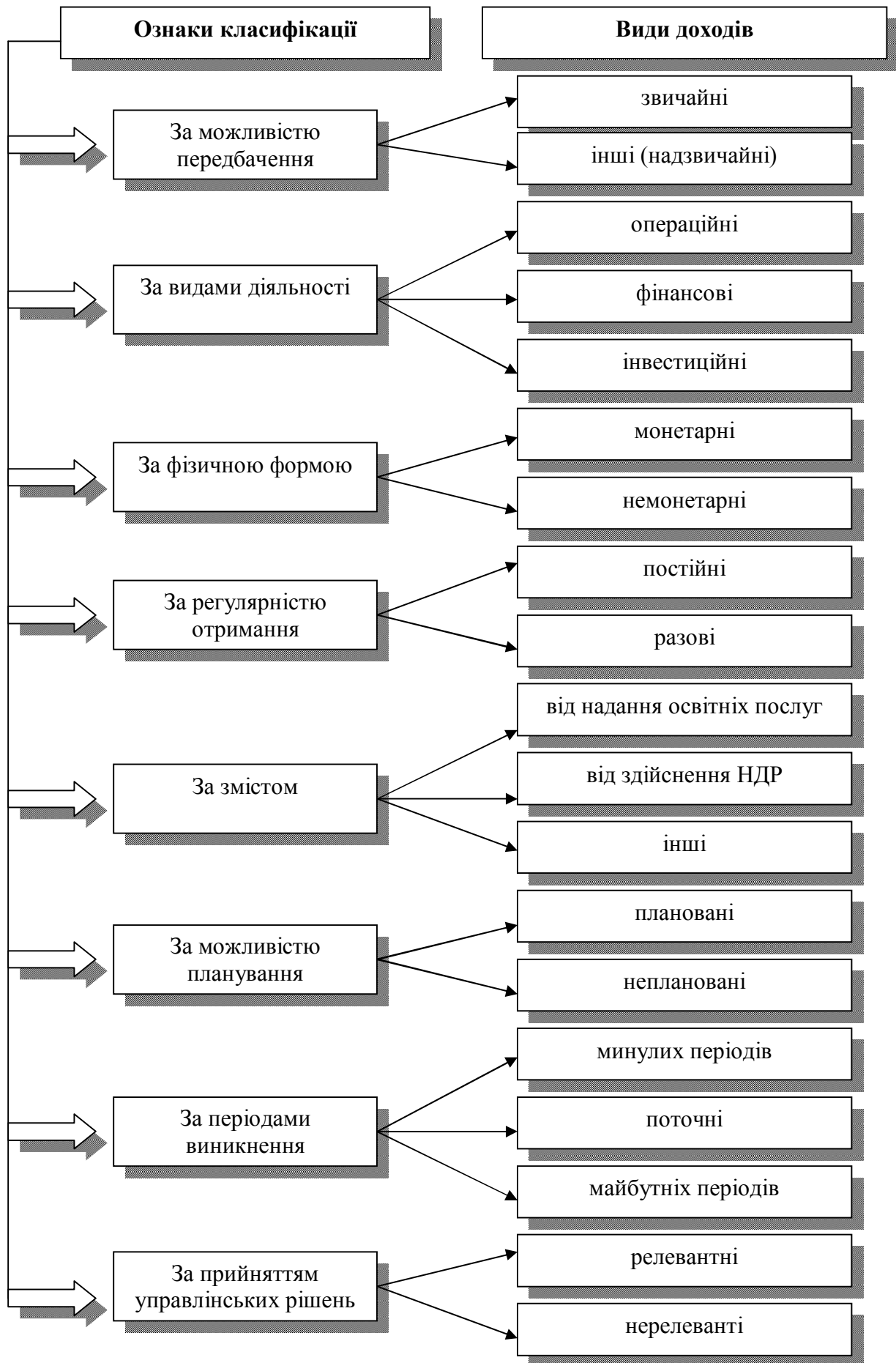


Рис. 1. Загальна класифікація доходів вищих навчальних закладів

Фінансові надходження від основної діяльності охоплюють:

- реалізацію однієї або декількох освітніх програм (навчання українських та іноземних студентів; підготовка аспірантів і докторантів; друга вища освіта; навчання на підготовчих курсах; тестування школярів і абітурієнтів; консультування за навчальними дисциплінами; перепідготовка і підвищення кваліфікації; додаткова освіта, включаючи гуртки, секції, клуби, колективи та ін.);

- здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (створення і передача наукової продукції, об'єктів інтелектуальної власності; надання послуг наукового характеру – консультування, експертиза, патентні роботи, рецензування та ін.; виконання науково-дослідних робіт на конкурсній основі, включаючи гранти тощо);

- діяльність щодо забезпечення й обслуговування навчального і науково-дослідного процесу (навчально-виробнича діяльність; діяльність із забезпечення студентів харчуванням, проживанням, медичним і культурним обслуговуванням; надання послуг бібліотек, транспорту, спортивних споруд, обчислювальної техніки, оргтехніки; надання інформаційно-комунікаційних послуг в межах основної діяльності; інші послуги із забезпечення навчального і науково-дослідного процесу).

Доходи від іншої діяльності – це проведення культурних, спортивно-оздоровних заходів і організація виставок; вкладення грошових коштів на депозитні рахунки; надання ресурсів освітньої установи – приміщень, устаткування, земельних ділянок – в оренду (суборенду); отримання фінансових санкцій – штрафів, пені, неустойок, відшкодування збитків за рішеннями суду; внески юридичних і фізичних осіб (у тому числі іноземних), зокрема, пожертвування, подарунки, добродійні, опікунські та цільові спонсорські внески; реалізація основних засобів, матеріалів, малоцінних і швидкозношуваних предметів тощо.

Висновки. Загальноприйнятим є теоретичне положення про пріоритетну роль держави не тільки у фінансовому забезпеченні розвитку освіти, а й в активному регулюванні нею механізму надання освітніх послуг з метою досягнення оптимізації різних джерел фінансування. Проте в сучасних умовах економічної кризи дефіцит бюджетних коштів позначиться на матеріальному та фінансовому стані закладів освіти, результативність роботи яких визначається рівнем доходів від основної й інших видів діяльності. Запропонована нами науково обґрунтована класифікація доходів для вищих навчальних закладів дасть можливість оперативно реагувати на зміни в їх структурі і управляти ними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний Кодекс України: за станом на 5 бер. 2009 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2009. – 210 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Джога Р. Т. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навч. посібник / Р. Т. Джога. – К.: КНЕУ, 2001. – 250 с.
3. Додаток 1 «Перелік груп власних надходжень бюджетних установ, вимоги щодо їх утворення та напрями використання» до Постанови КМУ № 659 від 17.05.2002 р.
4. Економічна енциклопедія / [за ред. Л. М. Воронович]. – К.: Академія, 2000. – 863 с.
5. Економічний словник-довідник / [за ред. д.е.н., проф. С. В. Мочерного]. – К.: Femina, 1995. – 855 с.
6. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю та аудиту / В. П. Завгородній. – К.: А. С. К., 1998. – 768 с.
7. Навчальний економічний словник-довідник для студентів ВНЗ освіти всіх рівнів акредитації / [за ред. д.е.н., проф. Г. І. Башнянина і к.е.н, доц. В. С. Іфтемічука]. – Львів: Магнолія плюс, 2004. – 445 с.
8. Облік у бюджетних установах / [за заг. ред. д.е.н., проф. акад. Української економічної академії наук О.А. Заїнчковського та к.е.н. Т.М. Сторожук]. – Ірпінь: Вид-во ДПА України, 2002. – 609 с.
9. Польшаков В. І. Модель управління вищим навчальним закладом / В. І. Польшаков, О. І. Дмитрусенко // Стратегія економічного розвитку України: наук. зб. – Вип. 6 – К.: КНЕУ, 2001. – 418 с.

ЕКОНОМІЧНА УЧАСТЬ ПАЙОВИКІВ У ФОРМУВАННІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Досліджуються правові основи економічної участі пайовиків у формуванні власного капіталу та їх матеріальна зацікавленість і відповідальність за фінансові результати діяльності підприємств і організацій.

Ключові слова: власний капітал, обіговий капітал, пайовий капітал, кооперативні виплати.

Bila O. G., Mostsihovskij J. I.

THE ECONOMIC PARTICIPATING OF SHAREHOLDERS IN FORMING OF ENTERPRISES PROPERTY ASSET AND ORGANIZATIONS OF CONSUMER CO-OPERATION

In this article the legal frameworks of economic participation of shareholders are probed in forming of property asset and their personal financial interest, and responsibility for the financial results of enterprises and organizations activity.

Key words: property asset, floating capital, ration capital, co-operative payments.

Вступ. Правові основи економічної участі пайовиків у формуванні власного капіталу закладені в Законах України "Про кооперацію", "Про споживчу кооперацію", "Господарському кодексі України", в яких визначена суть і організаційно-правові основи діяльності споживчої кооперації як сукупності підприємств і організацій кооперативної форми власності, та закріплені в статутах підприємств і організацій.

Споживча кооперація України – система самоврядних організацій громадян (споживчих товариств, їх спілок, об'єднань), а також підприємств та установ цих організацій, яка є самостійною організаційною формою кооперативного руху [1, с.111]. Вона заснована на добровільному об'єднанні громадян для спільного ведення господарської діяльності з метою поліпшення свого економічного та соціального стану.

В основу діяльності споживчої кооперації лягли фундаментальні принципи міжнародної кооперації: добровільне і відкрите членство, демократичний членський контроль, економічна участь членів, автономія і незалежність, освіта, підвищення кваліфікації, інформація, турбота про товариство, взаємодопомога і взаємопідтримка [2,с.29-31]. У них закладені основи формування економічного механізму функціонування кооперативів та їх систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічним засадам розвитку кооперації присвячені праці М. Алімана, В. Апопія, С. Бабенка, О. Білої, П. Балабана, В. Геєця, С. Гелея, А. Волошина, В. Косаріної. Правлінням Укоопспілки, Зборами Ради Укоопспілки та з'їздами споживчої кооперації України прийнято низку рішень щодо удосконалення організаційно-правових засад участі пайовиків в економічній і соціальній діяльності споживчого товариства.

Постановка завдання. Метою статті є визначити напрями збільшення пайового капіталу у власному капіталі та підвищення його частки у формуванні власного обігового капіталу, завданням є вивчити реальну участь пайовиків у формуванні власного капіталу в умовах глобальної фінансово-економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що первинною ланкою споживчої кооперації є споживчі товариства. Членом споживчого товариства може стати фізична чи юридична

особа після сплати у повному обсязі вступного і обов'язкового пайового внесків та прийняття рішення про її прийом [3, с.138-143]. За рахунок внесків членів споживчого товариства і прибутку від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг, а також іншої діяльності та надходжень, не заборонених чинним законодавством України, формується майно споживчого товариства, забезпечується його автономія і незалежність.

Економічна участь пайовиків у формуванні власного капіталу завжди перебуває в центрі уваги споживчої кооперації, вживаються заходи щодо підвищення матеріальної зацікавленості громадян у членстві. Основними з них є: індексація пайових внесків станом на 31.12.1991 р. на рівні індексації вкладів населення в Ощадбанку СРСР; реалізація Програми розмежування і закріплення власності в споживчій кооперації України, за якою подільна частина статутного капіталу розподіляється і закріплюється за членами споживчих товариств як пай (частка) в майні споживчого товариства; надання пайовикам можливості вносити додаткові пайові внески на формування фінансових ресурсів та інші цілі з правом отримання кооперативних виплат тощо. Ці заходи сприяють щорічному зростанню пайового капіталу (табл. 1).

Стабільне зростання пайового капіталу забезпечило поповнення власного обігового капіталу та суттєво вплинуло на економічний розвиток і рентабельність господарської діяльності споживчої кооперації. Якщо в 2000 р. споживча кооперація працювала збитково (збитки становили 62,1 млн грн), а коефіцієнт поточної ліквідності був < 1, то, починаючи з 2002 р., господарська діяльність системи споживчої кооперації була прибутковою, збільшилися обсяги діяльності та одночасно підвищився коефіцієнт поточної ліквідності. Прибуток від господарської діяльності в 2008 р. уже становив 146,0 млн грн, а коефіцієнт поточної ліквідності 1,35.

Таблиця 1

Динаміка власного капіталу споживчої кооперації України за 2001 – 2008рр.[4] (станом на 31.12)

Роки	Власний капітал всього, млн грн	У тому числі, млн грн		Темпи зростання, %		
		пайовий капітал	власний обіговий капітал	власного капіталу	пайового капіталу	власного обігового капіталу
2000	2880,4	47,0	-	100,0	100,0	-
2004	2792,1	89,0	163,3	96,9	189,4	100,0
2005	2739,5	95,2	187,5	98,1	107,0	114,8
2006	2733,5	103,3	227,8	99,8	108,5	121,5
2007	2838,4	116,6	265,2	163,8	112,9	116,4
2008	2971,4	140,2	252,9	104,7	120,2	95,4

Частка пайового капіталу у формуванні власних обігових коштів на кінець 2008 р. становила 55,4 %. Стрімке зростання пайових внесків в середньому на одного пайовика засвідчує наявність значних резервів збільшення пайового капіталу (рис. 1).

На 31.12.2008 р. пайові внески в середньому на одного пайовика в системі споживчої кооперації України порівняно з 2000 р. збільшилися в 7,4 раза (235,37 : 32,0) при амплітуді їх коливання в 2008 р. від 43,28 грн (Дніпропетровська ОСС) до 1240,02 грн. (Вінницька ОСС). Вирівнювання надходжень до середньопрогресивної величини пайового внеску (466 грн) дасть можливість збільшити пайовий капітал на 138 млн грн., власні обігові кошти до 390 млн грн, а їх частку у формуванні оборотних активів – до 39,8 %. З врахуванням можливого реінвестування чистого прибутку частка власних обігових коштів в оборотних активах наблизиться до 50 % і забезпечить належну фінансову стійкість і платоспроможність кооперативним організаціям і підприємствам.

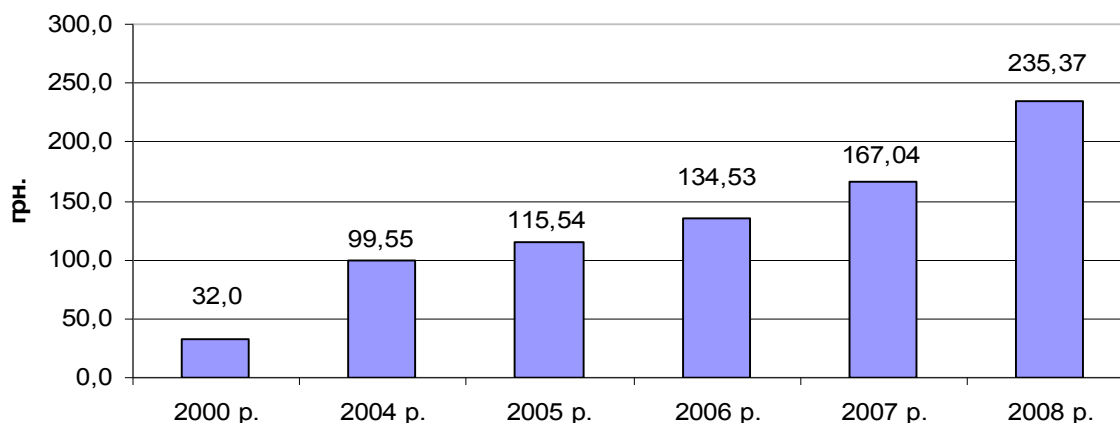


Рис. 1. Пайові внески в середньому на 1 пайовика по системі Укоопспілки за 2000-2008 рр. [4]

Доцільно зауважити, що економічна участь пайовиків у формуванні власного капіталу кооперативних підприємств і організацій не є разовою сплатою вступного й обов'язкового пайового внесків, а також додаткового пайового внеску на формування фінансових ресурсів. Трансформація економіки України в ринкову економіку супроводжується кризовими явищами, інфляцією, розвитком багатокладної економіки, що не може не впливати на фінансовий стан і фінансові можливості споживчої кооперації. Щоб забезпечити кооперативним підприємствам конкурентоспроможність, необхідні інвестиції в основні фонди та інновації, а також наявний власний капітал, достатній для покриття необоротних активів та участі у формуванні оборотних засобів в розмірі $\geq 50\%$. Додаткова потреба у власному капіталі повинна забезпечуватися через капіталізацію оптимальної величини чистого прибутку, а в разі його недостатності – взаємодопомогою і взаємопідтримкою пайовиків. У цьому напрямі важливо:

- своєчасно і економічно обґрунтовано проводити перегляд обов'язкових пайових внесків;
- вести пропагандистську політику серед громадян, які обслуговуються кооперативними підприємствами, щодо вступу в члени споживчого товариства;
- продовжити практику створення кооперативних підприємств і госпрозрахункових відособлених підрозділів на базі неприбуткових підприємств відповідно до Постанови других зборів Ради Укоопспілки сімнадцятого скликання 17.02.2000 р.;
- реалізувати право на економічну участь у створенні статутних і нестатутних підприємств споживчої кооперації відповідно до Постанови шостих зборів Ради Укоопспілки дев'ятнадцятого скликання від 12 листопада 2008 р. і можливість працевлаштування;
- забезпечити матеріальну зацікавленість і матеріальну відповідальність працівників в економії витрат і збільшенні операційного та чистого прибутку насамперед підвищенням ефективності використання майна, продуктивності праці та економії енергоносіїв.

Не варто недооцінювати також і такі економічні і матеріальні стимули для вступу у члени споживчих товариств та економічної участі у спільному господарюванні, як:

- накопичення пайових внесків і можливість отримання паю (частки) та щорічних виплат на обов'язковий пайовий внесок і пай (частку) в майні;
- можливість добровільно вносити грошовий чи майновий поворотний внесок понад обов'язковий пайовий внесок на формування фінансових ресурсів та отримувати фіксовані кооперативні виплати на них;
- кооперативні виплати пайовикам за придбання товарів в об'єктах роздрібною торгівлі і ресторанного господарства споживчого товариства;
- проведення індексації обов'язкових пайових внесків і паю (частки) в майні за рішенням, прийнятим Радою Укоопспілки;

- право працівників кооперативних підприємств і організацій на накопичення коштів у спеціальному фонді кооперативних виплат для отримання щомісячних виплат після виходу на пенсію;

- можливість отримання скерування на навчання в кооперативні навчальні заклади тощо.

Водночас необхідно наголосити на матеріальній відповідальності пайовиків за фінансові результати господарської діяльності в межах обов'язкового пайового внеску і паю (частки) у майні споживчого товариства та потребі підвищення членського контролю за господарсько-фінансовою діяльністю споживчих товариств.

Висновки. Таким чином, уміле використання економічних і матеріальних стимулів участі громадян в господарській діяльності споживчих товариств, ефективний членський контроль, економія і бережливість – напрям, підвищення участі пайовиків у формуванні власного капіталу споживчих товариств. В умовах фінансово-економічної кризи збільшення пайового капіталу створить можливість, з одного боку, додаткових інвестицій на економічний розвиток і збільшення обсягів діяльності, з іншого – відкриття нових робочих місць і збільшення кооперативних виплат пайовикам.

Подальші дослідження будуть присвячені вивченню економічної участі пайовиків у формуванні власного капіталу та матеріальної відповідальності за фінансові результати господарської діяльності для підвищення фінансової стійкості і фінансової незалежності кооперативів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України – К.: Устина, 2003. – 208 с.
2. Концепція розвитку національного кооперативного руху. – К.: Укоопспілка, 2000. – 80с.
3. Матеріали ХХ з'їзду споживчої кооперації України. – К.: ПСК "Редакція газети "Вісті Центральної спілки споживчих товариств України", 2009. – 320с.
4. Центральна спілка споживчих товариств України. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2000–2008 рр. – К., 2009.

УДК 519.24

Слейко В. І., Боднар Р. Д.

ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З ЄВРОПОЮ І КРАЇНАМИ СНД

На основі відомостей про експорт товарів з України та імпорту товарів в Україну, а також у країни Європи та країни СНД за 1996-2008 рр. побудовані лінійні та параболічні моделі трендів і за допомогою цих моделей зроблено прогноз експорту та імпорту товарів на 2009-2010 рр.

Ключові слова: лінійна модель тренду, параболічна модель тренду, автокореляція, точковий прогноз, інтервальний прогноз.

Yeleyko V. I., Bodnar R. D.

ECONOMETRIC ANALYSIS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE WITH EUROPEAN COUNTRIES AND THE CIS

Based on the data on the goods export from Ukraine and the goods import to Ukraine from 1996 to 2008 in general, and also with European countries and the CIS the linear and parabolic trend models

are constructed. Using these models we make a forecast of the export and the import for 2009 and 2010.

Key words: linear trend model, parabolic trend model, autocorrelation, point estimation, interval estimation.

Вступ. Важливу роль в економіці будь-якої держави відіграє її зовнішня торгівля. У цій статті за допомогою економетричних методів побудовано лінійні і параболічні моделі тренду експорту товарів з України та імпорту товарів в Україну загалом, а також у країни Європи і СНД. Ці моделі перевіряються на автокореляцію залишків, а також на їхній основі прогнозується експорт та імпорт товарів України на 2009-2010 рр. Методи цього дослідження розглядаються у працях В. І. Єлейка, О. І. Єлейка, О. С. Синицького, А. О. Чемериса, І. М. Копича та ін. [1-2].

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є побудова прогнозу експорту товарів з України та імпорту в Україну всього, а також у країни Європи та СНД на 2009-2010 рр.

Виклад основного матеріалу. Основні тенденції динаміки експорту та імпорту товарів досліджуються на основі відомостей про експорт товарів з України та імпорт в Україну всього, а також у країни Європи та СНД, наведених у табл.1 [3, с.293-294; 4, с.297-298; 5, с.260-261; 6].

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарами України (млн дол США)

Рік	Експорт			Імпорт		
	Всього, у ₁	Європа, у ₂	Країни СНД, у ₃	Всього, у ₄	Європа, у ₅	Країни СНД, у ₆
1996	14400,8	3193,5	7405,2	17603,4	4368,2	11463,3
1997	14231,9	3450,8	5585,6	17128,0	5053,5	11175,9
1998	12637,4	3762,2	4202,3	14675,6	4616,5	7897,0
1999	11581,6	3790,2	3252,2	11846,1	3547,4	6743,2
2000	14572,5	4680,2	4497,5	13956,0	4311,5	8039,9
2001	16264,7	5720,9	4675,4	15775,1	4981,7	8832,2
2002	17957,1	6515,8	4377,4	16976,8	5751,1	8968,2
2003	23080,2	9156,5	6048,3	23020,8	8166,3	11508,4
2004	32672,3	11764,1	8558,8	28996,0	9994,1	14873,9
2005	34286,7	10892,7	10739,7	36141,1	12670,1	17030,3
2006	38367,7	12629,1	12665,5	45034,5	16800,3	20184,9
2007	49248,1	14774,2	18615,2	60669,9	23048,2	25629,5
2008	67002,5	19736,7	23819,2	85534,4	30475,8	33569,5

У таблиці зроблено такі позначки:

- у₁ – експорт товарів з України всього, млн дол. США;
- у₂ – експорт товарів з України в Європу, млн дол. США;
- у₃ – експорт товарів з України в країни СНД, млн дол. США;
- у₄ – імпорт товарів в Україну всього, млн дол. США;
- у₅ – імпорт товарів в Україну з Європи, млн дол. США;
- у₆ – імпорт товарів в Україну з країн СНД, млн дол. США.

Усі обчислення проводились на персональному комп'ютері з використанням програми EXCEL.

Тренди рядів динаміки для експорту товарів в Україну та імпорту товарів з України всього, а також в Європу і країни СНД отримуємо за допомогою методу найменших квадратів. Відповідні лінійні моделі тренду матимуть вигляд:

$$\begin{aligned} \tilde{y}_{л1t} &= -466,762 + 3872,213 \cdot t, & R_{л1}^2 &= 0,793, & F_{л1 \text{ розр}} &= 42,180; \\ \tilde{y}_{л2t} &= -389,265 + 1265,136 \cdot t, & R_{л2}^2 &= 0,899, & F_{л2 \text{ розр}} &= 97,978; \\ \tilde{y}_{л3t} &= -21,469 + 1260,675 \cdot t, & R_{л3}^2 &= 0,619, & F_{л3 \text{ розр}} &= 17,848; \\ \tilde{y}_{л4t} &= -3162,554 + 4708,471 \cdot t, & R_{л4}^2 &= 0,690, & F_{л4 \text{ розр}} &= 24,442; \\ \tilde{y}_{л5t} &= -2680,877 + 1853,144 \cdot t, & R_{л5}^2 &= 0,737, & F_{л5 \text{ розр}} &= 30,895; \\ \tilde{y}_{л6t} &= 2714,235 + 1655,287 \cdot t, & R_{л6}^2 &= 0,653, & F_{л6 \text{ розр}} &= 20,729, \end{aligned}$$

а параболічні

$$\begin{aligned} \tilde{y}_{н1t} &= 19227,123 - 4005,341 \cdot t + 562,682 \cdot t^2, & R_{н1}^2 &= 0,977, & F_{н1 \text{ розр}} &= 216,088; \\ \tilde{y}_{н2t} &= 3373,621 - 240,019 \cdot t + 107,511 \cdot t^2, & R_{н2}^2 &= 0,970, & F_{н2 \text{ розр}} &= 164,385; \\ \tilde{y}_{н3t} &= 10217,464 - 2834,899 \cdot t + 292,541 \cdot t^2, & R_{н3}^2 &= 0,985, & F_{н3 \text{ розр}} &= 331,709; \\ \tilde{y}_{н4t} &= 28878,544 - 8107,968 \cdot t + 915,460 \cdot t^2, & R_{н4}^2 &= 0,976, & F_{н4 \text{ розр}} &= 206,873; \\ \tilde{y}_{н5t} &= 8559,287 - 2642,922 \cdot t + 321,148 \cdot t^2, & R_{н5}^2 &= 0,981, & F_{н5 \text{ розр}} &= 258,951; \\ \tilde{y}_{н6t} &= 15192,499 - 3336,018 \cdot t + 356,522 \cdot t^2, & R_{н6}^2 &= 0,987, & F_{н6 \text{ розр}} &= 370,682, \end{aligned}$$

де

$\tilde{y}_{л1t} (\tilde{y}_{н1t})$ – нормативна величина за лінійною (параболічною) моделлю експорту товарів з України всього, млн дол. США;

$\tilde{y}_{л2t} (\tilde{y}_{н2t})$ – нормативна величина за лінійною (параболічною) моделлю експорту товарів з України в Європу, млн дол. США;

$\tilde{y}_{л3t} (\tilde{y}_{н3t})$ – нормативна величина за лінійною (параболічною) моделлю експорту товарів з України в країні СНД, млн дол. США;

$\tilde{y}_{л4t} (\tilde{y}_{н4t})$ – нормативна величина за лінійною (параболічною) моделлю імпорту товарів в Україну всього, млн дол. США;

$\tilde{y}_{л5t} (\tilde{y}_{н5t})$ – нормативна величина за лінійною (параболічною) моделлю імпорту товарів в Україну з Європи, млн дол. США;

$\tilde{y}_{л6t} (\tilde{y}_{н6t})$ – нормативна величина за лінійною (параболічною) моделлю імпорту товарів в Україну з країн СНД, млн дол. США;

Табличні значення критерію Фішера для рівня значущості $\alpha = 0,05$ для лінійних моделей дорівнює $F_{л \text{ табл}} = 4,845$, а для параболічних – $F_{н \text{ табл}} = 4,10$. Ці значення є меншими від відповідних розрахункових значень. Отже, всі наші моделі з ймовірністю $p = 0,95$ є адекватними експериментальним даним.

Перевірку наявності автокореляції залишків будемо проводити за допомогою критерію Дарбіна-Уотсона. Для лінійних моделей відповідні розрахункові значення $DW_{л1 \text{ розр}} = 0,509$, $DW_{л2 \text{ розр}} = 0,819$, $DW_{л3 \text{ розр}} = 0,368$, $DW_{л4 \text{ розр}} = 0,394$, $DW_{л5 \text{ розр}} = 0,339$, $DW_{л6 \text{ розр}} = 0,375$ є меншими від табличного значення (для рівня значущості $\alpha = 0,05$) $DW_{лL} = 1,010$. Це означає, що у всіх лінійних моделях присутня додатна автокореляція залишків.

Для параболічних моделей табличні значення для рівня значущості $\alpha = 0,05$ дорівнюють $DW_{nL} = 0,861$ і $DW_{nU} = 1,562$, а розрахункові значення: $DW_{n1розр} = 1,692$, $DW_{n2розр} = 1,740$, $DW_{n3розр} = 1,570$, $DW_{n4розр} = 1,143$, $DW_{n5розр} = 0,958$, $DW_{n6розр} = 1,935$. Отже, $DW_{nU} < DW_{ni}$ і розр < 4 - DW_{nU} для $i=1, 2, 3, 6$ та $DW_{nL} < DW_{njрозр} < DW_{nU}$ для $j=4, 5$. Тобто з ймовірністю $p=0,95$ можна зробити висновок, що у параболічних моделях експорту товарів з України та імпорту товарів в Україну з країн СНД автокореляція залишків відсутня, а для моделей імпорту товарів в Україну всього та з Європи ми не можемо зробити висновок ні про наявність, ні про відсутність явища автокореляції залишків.

Враховуючи наявність автокореляції залишків у лінійних моделях динаміки, прогноз ми будемо шукати для параболічних моделей. Точковий та інтервальний для рівня значущості $\alpha = 0,05$ прогнози експорту товарів з України та імпорту товарів в Україну на 2009-2010 рр. за параболічними моделями подано в табл. 2 і 3 відповідно.

Таблиця 2

Точковий прогноз експорту та імпорту товарів (млн грн)

Роки	Експорт			Імпорт		
	Всього	Європа	Країни СНД	Всього	Європа	Країни СНД
2009	73438,107	21085,521	27866,910	94797,144	34503,303	38366,522
2010	85750,557	23963,322	33515,700	113237,515	41173,660	45369,636

Таблиця 3

Інтервальний прогноз експорту та імпорту товарів (млн грн)

Роки	Експорт			Імпорт		
	Всього	Європа	Країни СНД	Всього	Європа	Країни СНД
2009	(64733,808; 82142,408)	(18033,826; 24137,216)	(25266,889; 30466,932)	(83202,167; 106392,121)	(30549,442; 38457,164)	(35221,384; 41511,659)
2010	(75572,305; 95928,810)	(20394,865; 27531,780)	(30475,400; 36555,999)	(99679,090; 126795,940)	(36550,267; 45797,053)	(41691,914; 49047,359)

Висновки. У цій статті побудовано лінійні і параболічні моделі трендів, які описують зміни експорту товарів з країни та імпорту товарів в Україну загалом, а також в Європу і країни СНД. Усі моделі з ймовірністю $p=0,95$ є адекватними експериментальним відомостям за 1996-2008 рр. Але для лінійних моделей порушується передумова методу найменших квадратів про відсутність автокореляції залишків моделі. Тому прогноз експорту та імпорту товарів зроблено на основі параболічних моделей, які описують 97,7%, 97,0% і 98,5% відповідно експорту товарів з України всього, в Європу і в країни СНД та 97,6%, 98,1% і 98,7% імпорту товарів в Україну всього, з Європи і з країн СНД.

За отриманими параболічними моделями було побудовано точковий прогноз експорту товарів з України та імпорту товарів в Україну в 2009-2010 рр., а також вказано довірчі інтервали, в яких з ймовірністю $p=0,95$ необхідно очікувати реальне значення експорту та імпорту в 2009 і 2010 рр. Порівняння цих прогнозних значень з фактичними за 2009 і 2010 рр. дозволить визначити вплив світової кризи на зовнішню торгівлю товарами України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економетричні методи прогнозування / В. І. Слейко, О. І. Слейко, О. С. Синицький, А. О. Чемерис. – К.: вид-во УАДУ, 1998. – 115 с.
2. Економетрія / В. І. Слейко, І. М. Копич, Р. Д. Боднар, М. Я. Демчишин. – Л.: в-во Львів. комерц. акад., 2007. – 349 с.
3. Статистичний щорічник України за 1997 рік / [за ред. Осауленка О. Г.]. – К.: Українська енциклопедія імені М.П. Бажана, 1999. – 624 с.
4. Статистичний щорічник України за 1999 рік / [за ред. Осауленка О. Г.]. – К.: Техніка, 2000. – 646 с.
5. Статистичний щорічник України за 2001 рік / [за ред. Осауленка О. Г.]. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ IRB-ПІДХОДУ ДЛЯ РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто основні параметри ризику, рекомендовані Базельським комітетом для оцінки та регулювання кредитних ризиків на основі IRB-підходу. Проаналізовано негативні аспекти, які стримують поширення цього підходу в Україні. Запропоновано методичку обчислення вартості кредиту та його дохідності в межах означеного підходу.

Ключові слова: кредитний ризик, дефолт, IRB-підхід, ймовірність дефолту (PD), горизонт ризику, втрати у випадку дефолту (LGD), дохідність за кредитом, Standard & Poor's.

Yeleiko V. I., Kyshakevych B. J.

THE PROBLEM ASPECTS OF IRB-APPROACH USAGE FOR CREDIT RISK REGULATION IN MODERN ECONOMY

The main risk parameters recommended by Basel committee for credit risk evaluation and regulation by means of the IRB - approach are discussed. Negative aspects that restrain expansion of this method in Ukraine are analyzed. The methodology of credit value calculation within this approach is offered.

Key words: Credit risk, default, IRB-approach, probability of default (PD), risk horizon, loss given default (LGD), yield to credit, Standard & Poor's.

Вступ. Інтеграція українських фінансових інститутів у європейський економічний простір неможлива без уніфікації правил гри та методик оцінки кредитного ризику, що є невід'ємною умовою доступу до вільних кредитних ресурсів на світових ринках. Сьогодні підхід до управління кредитними ризиками, який застосовують українські банки, суттєво відрізняється від європейського. Найбільш суттєвими є відмінності в розрахункових процедурах та у використанні базових рейтингів. Хоча Національний банк України у своєму листі 30.12.2004 № 42-412/4010-13749 пропонує впровадження стандартів «Базель II», проте конкретних заходів ще не було вжито. США вдруге відтермінували впровадження зазначених рекомендацій, хоча й виступали її ініціаторами, а Індія та Китай, які й брали участь у його розробленні, взагалі відмовилися від його впровадження [1]. Світова фінансова криза показала, що саме прогалини в банківському ризик-менеджменті США стали чи не головною причиною негараздів у кредитно-банківських системах практично усіх країн світу. Стандарти «Базель 2» повністю або частково реалізовані в багатьох європейських країнах, проте проблема їх удосконалення та адаптації до умов країн, що розвиваються, є надзвичайно актуальною та важливою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню практичного впровадження рекомендацій Базельського комітету присвячено багато наукових праць зарубіжних та українських економістів, таких як Томас Бартон, Шенкир Уильям [6], Джон Фрай, В. А. Петров [4], А. В. Міщенко, А. А. Лобанов, А. В. Чугунов [2] та ін. Більшість авторів розглядають математичні моделі оцінки кредитоспроможності позичальника на основі моделей внутрішньорейтингової оцінки ризику, які передбачені IRB-підходом і фактично стали уже стандартом у банківській практиці. Сьогодні недостатньо проаналізовано можливості адаптації та доцільність повного копіювання західних методик та моделей банківського ризик-менеджменту у фінансових системах країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються.

Постановка завдання. Метою статті є проаналізувати основні параметри кредитного ризику, передбачені IRB(internal ratings-based) – підходом, та розробити методіку оцінки вартості кредиту та визначення його дохідності, використовуючи ці параметри.

Виклад основного матеріалу. У межах базового IRB-підходу (Foundation Approach) банкам надається можливість використовувати власні моделі тільки для оцінки ймовірності дефолту (Probability of Default, PD) позичальників. Також передбачений подальший розвиток і перехід до удосконаленого (advanced) IRB-підходу, відповідно до якого фінансовим організаціям (банкам) дозволяється використовувати власні моделі для оцінки основних ризикових параметрів, необхідних для оцінки вимог на економічний капітал. При цьому регулятору повинна бути надана верифікація моделі. Таким чином, стимулюється використання банками власних методик, їх розвиток і постійне удосконалення.

Серед базових параметрів ризику, кожен з яких є випадковою величиною, Базельський комітет виокремлює такі [2]:

- середньорічна ймовірність дефолту (Probability of Default, PD) і рейтинг позичальника. PD є ймовірністю того, що кредит не буде повернено, тобто відбудеться дефолт. Ймовірність дефолту розраховується для кожного позичальника зокрема (корпоративні клієнти) або загалом за портфелем однорідних позик. Існують різні моделі, які дозволяють обчислити PD за наявною інформацією. Можна виокремити три основні класи: структурні моделі, моделі скороченої форми та кредит-скорингові моделі. Найбільшу практичну зацікавленість являють саме кредит-скорингові моделі, внаслідок використання яких кожному позичальнику присвоюється деякий рейтинг, який характеризує його фінансовий стан та здатність погасити свої зобов'язання перед банком. Весь діапазон можливих значень рейтингового балу розбивається на інтервали, які називають рейтинговими групами;

- сума під ризиком (Exposure at Default, EAD). EAD являє собою оцінку суми, яка піддається ризику, тобто частини кредиту, яка втрачається у випадку дефолту. Під час розрахунку необхідно враховувати такі фактори: по-перше, заборгованість за позикою може коливатись протягом часу, через те необхідно уміти оцінювати її значення в момент виникнення дефолту; по-друге, наявність високоліквідного забезпечення дозволяє знизити EAD, оскільки його реалізація дає можливість швидко повернути частину втраченого кредиту. Проте решту кредиту навряд чи вдасться повернути повністю;

- середньоочікувана частка втрат засобів у випадку дефолту (Loss Given Default, LGD) зазвичай розраховується в процентах від EAD. LGD саме і є оцінкою тієї частини EAD, яка буде безповоротно втрачена у випадку дефолту. Необхідно враховувати наявність додаткового забезпечення кредиту, значення застави для клієнта, а також теперішній фінансовий стан позичальника, тобто його рейтинг. При розрахунку LGD та EAD дуже важливим є питання правильного визначення вартості забезпечення, його ліквідності та ймовірності повернення.

Додатково в цю групу параметрів можна внести такі важливі фактори [3]:

- горизонт ризику (Maturity, M). Очевидно, що ризики зростають із збільшенням терміну кредиту. Горизонт ризику в загальному випадку не співпадає із терміном кредитного договору. Він може як перевищувати його (наприклад, у випадку, якщо передбачається продовження дії продукту), так і бути меншим (наприклад, при реалізації інвестиційного проекту, коли уже на операційній стадії значно зростає вартість забезпечення);

- GRP (Group) - групова належність компанії-позичальника. В аналізі необхідно враховувати не лише такі однозначні критерії, як частка участі або склад керівництва, але й фактори економічного, регіонального зв'язку. Розгляд таких факторів дозволяє якісніше виявити реальну групову структуру позичальників. Низька диверсифікація портфеля і наявність великих груп приводять до значного збільшення стресових витрат і можуть виявитись критичними для банку.

Відповідно із поліпшеним (advanced) підходом внутрішніх рейтингів (AIRB Базель II) для оцінки кожного із цих випадкових параметрів потрібно розробити спеціальну математичну модель.

Основною проблемою під час створення таких моделей в умовах сучасної України є недостатність або навіть повна відсутність у банку історичних відомостей про угоди і клієнтів, які необхідні для верифікації і калібрування моделей. При цьому загальних статистичних відомостей або також не існує, або їх не можна використати у зв'язку із специфікою діяльності банку або особливостями кредитної політики. Проте ці проблеми не повинні відштовхувати банки від розвитку власних внутрішніх моделей, оскільки часто на початкових етапах можна опиратись на відомості, які містяться у відкритих джерелах інформації а також на експертні оцінки. Це дозволить, з одного боку, зробити перший крок на шляху розвитку власних методик, а з іншого, проаналізувати, які додаткові відомості необхідні для удосконалення і уточнення створених у першому наближенні моделей.

Важливим етапом управління кредитним ризиком є оцінювання розміру втрат за кредитом у випадку дефолту позичальника. Цю величину прийнято позначати LGD (Loss Given Default) і виражати у вигляді відсоткової частки від загальної суми наданого позичальнику кредиту. Відповідно до рекомендацій Базельського комітету величина LGD повинна визначатись індивідуально для кожного позичальника залежно від ринкової вартості забезпечення за кредитом. Як зазначається в дослідженні [4], показник LGD за забезпеченими кредитами за період часу 1970-2003рр. становив 45,74%, а за незабезпеченими – 85,61%. Дослідження проводилось серед позичальників, які співпрацювали із рейтинговим агентством Moody's і відповідно одержали індивідуальні кредитні рейтинги.

Визначення ймовірності дефолту (PD), а також величини втрат за кредитом внаслідок дефолту (LGD), дозволяють визначити ціну позики і мінімальну дохідність за кредитом [5]. Стосовно до облігацій, які є борговими цінними паперами, цей показник відомий як дохідність до погашення і розраховується за формулою:

$$P_i = \sum_{t=1}^T \frac{CF_{it}}{(1 + y_i)^t}, \quad (1)$$

де P_i – ціна облігації і;

CF_{it} – потік платежів за облігацією і в момент часу t, враховуючи основну суму боргу;

y_i – дохідність до погашення облігації і;

T – термін погашення облігації.

Мінімально необхідна дохідність позики – це процентна ставка (норма дисконту), яка встановлює рівність між поточною вартістю потоку платежів за позикою і її ринковою вартістю. Фактично це є внутрішня норма прибутковості інвестицій (internal rate of return - IRR).

Рівняння (1) розв'язується відносно ці яким-небудь ітераційним методом. Найскладнішим під час визначення мінімально необхідної дохідності кредиту є те, що на відміну від ринкових боргових цінних паперів (облігацій) спеціалістам банку не доступна реальна ціна позики P_i . Проте, вартість позики може бути знайдена на основі аналітичного виразу як теперішня дисконтована вартість потоку платежів за кредитом із врахуванням ймовірності дефолту (PD) та розміру втрат у випадку дефолту (LGD) [6]. Якщо сума платежів за кредитом і із терміном погашення 1 рік становить V_i грошових одиниць, тоді теперішня дисконтована вартість за кредитом розраховується за формулою дисконтованого математичного сподівання:

$$P_i = \frac{PD_i(1 - LGD) + (1 - PD_i)}{1 + r_f} \cdot V_i, \quad (2)$$

де r_f – безризикова процентна ставка.

Тоді мінімальна дохідність (y_i) за кредитом розраховується з виразу:

$$\frac{PD_i(1-LGD)+(1-PD_i)}{1+r_f} \cdot V_i = P_i = \frac{V_i}{(1+y_i)} \Rightarrow (1+y_i) = \frac{(1+r_f)}{PD_i(1-LGD)+(1-PD_i)} \quad (3)$$

Цей вираз гарантує виконання умов $y_i \geq r_f$, що означає, що дохідність ризикового активу повинна бути більшою, ніж безризикова процентна ставка [7]. При цьому дохідність за кредитом співпадає з безризиковою процентною ставкою тільки у випадку відсутності ризику дефолту ($PD_i = 0 \Rightarrow y_i = r_f$). У табл. 1 наведено значення мінімальних доходностей, які обчислені за кредитними рейтингами Standard&Poor's за умови, що розмір втрат у випадку дефолту позичальника становить 50% (LGD=0.5) і безризикова процентна ставка дорівнює 6% ($r_f=0.06$). Отримані значення ймовірностей дефолту і відповідних їм мінімальних доходностей показано на рис. 1.

Таблиця 1

Мінімально необхідна дохідність по кредиту

Рейтинг	Ймовірність дефолту	Мінімально необхідна дохідність по кредиту
AAA	0,00%	0,06
AA	0,00%	0,06
A	0,05%	0,060265066
BBB	0,22%	0,061167284
BB	0,94%	0,065005526
B	8,38%	0,10635633
CCC	21,94%	0,190609907

Одержані значення доходностей є мінімальними і враховують лише можливість дефолту позичальника, тобто кредитний ризик. На практиці дохідність позик перевищує значення мінімальної доходності, оскільки враховує низку додаткових факторів, таких як створення обов'язкових резервів на втратах за кредитом, тривалість строку погашення позики та ін. Формування обов'язкових резервів збільшує необхідну дохідність за кредитом, оскільки резерв не є прибутковим для банку і служить для покриття реалізованих кредитних ризиків. Позики, видані на довший термін, також характеризуються більш високою необхідною дохідністю.

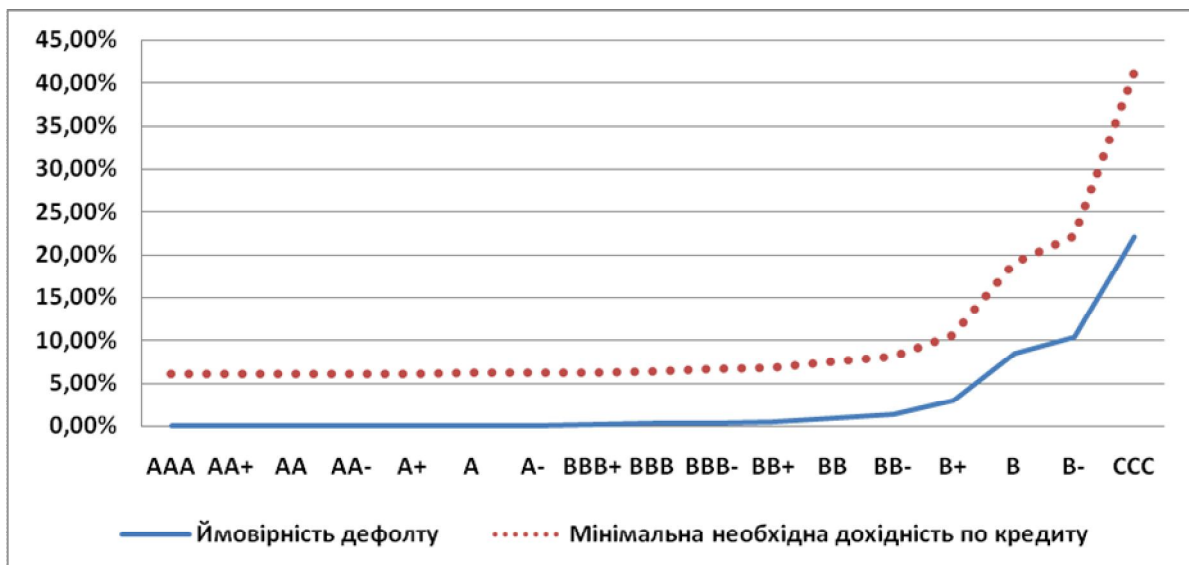


Рис. 1. Співвідношення ймовірності дефолту (Standard & Poor's) та дохідності по кредиту

Висновки. Безпрецедентна фінансова криза, яка охопила всі світові ринки, змусила банки переглянути своє ставлення до зовнішнього рейтингового оцінювання потенційних позичальників. Незважаючи на значний авторитет міжнародних рейтингових агентств, дедалі популярнішими стають внутрішні рейтинги. Основною перешкодою поширенню IRB- підходу в сучасній кредитно-банківській системі України є недостатність, а подекуди повна відсутність у банку історичних відомостей про кредитні угоди, які є необхідними для побудови такого класу моделей. При цьому загальних статистичних відомостей або також не існує, або їх неможливо застосувати у зв'язку з особливостями кредитної політики конкретного банку. Як видно з рис.1, збільшення ризику дефолту позичальника супроводжується збільшенням мінімальної доходності за кредитом, яку вимагає банк. При цьому дохідність за кредитом співпадає з безризиковою процентною ставкою тільки у випадку відсутності ризику дефолту. Формування обов'язкових резервів банку та збільшення терміну погашення позики збільшує необхідну дохідність за кредитом. Для визначення ймовірності дефолту позичальника (PD) українським банкам доцільно застосовувати кредит-скорингові моделі, які на відміну від, наприклад, структурних моделей більш підходять з огляду на доступність фінансової інформації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мищенко А. В. Оптимизация портфеля финансовых активов при ограничении на их целочисленность / А. В. Мищенко, Е. В. Виноградова // Финансовый менеджмент. – 2006. - № 5. – С. 35-46.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова]. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – С. 121-134.
3. Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) (2004), International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework. Bank for International Settlements, June.
4. Til Schuermann. What do we know about Loss Given Default? // Credit Risk Models and Management - 2nd edition, Risk Books – 2004.
5. Петров Д. А. Кредитный риск-менеджмент как инструмент борьбы с возникновением проблемной задолженности / Д. А. Петров, М. В. Помазанов // Банковское кредитование. – 2008. - № 6.
6. Бартон Томас Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Бартон Томас, Шенкир Уильям, Уокер Пол ; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2003. – 208 с.
7. Ишина И. В. Скоринг – модель оценки кредитного риска / И. В.Ишина, М. Н. Сазонова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 4. – С. 25-32.

УДК 336.7

Єлейко В. І., Борух О. В.

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ НА ОСНОВІ НАЙПРОСТІШИХ МОДЕЛЕЙ ТРЕНДІВ

Досліджено можливість прогнозування показників розвитку страхових компаній та недержавних пенсійних фондів на основі використання найпростіших моделей трендів та обґрунтовано прогностичні значення і їх відповідні оцінки загальних активів страхових компаній, активів страхових компаній, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування», і активів недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: прогноз, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, моделі трендів.

PROGNOSTICATION OF INDEXES OF DEVELOPMENT OF NEBANKIVSKIKH OF INSTITUCIY IS ON BASIS OF THE SIMPLEST MODELS OF TRENDS

The possibility of prognostication insurance companies and nonpension funds development indexes on the basis of using the simplest models of trends is investigated. The prognosis values and their proper estimations of insurance companies general assets, assets of insurance companies, certain chapter 31 Law of Ukraine «About insurance» and assets of nonpension funds are grounded in the article.

Key words: prognosis, insurance companies, nonpension funds, models of trends.

Вступ. Небанківські фінансові інституції, зокрема страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, дедалі активніше розвиваються в Україні як за кількісними, так і за якісними показниками. Однак в умовах поглиблення глобалізації, коли питання конкурентоспроможності інституцій набуває все більшого значення, проблема інформаційного забезпечення небанківських установ потребує негайного вирішення. Важливим є прогнозування обсягів активів цих інституцій, оскільки означений показник визначає можливості страхових компаній та недержавних пенсійних фондів інвестувати в розвиток реального сектора економіки. Врахування прогнозних показників під час розробки інвестиційної стратегії небанківських фінансових інституцій дозволить значною мірою підвищити ефективність їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи те, що недержавні пенсійні фонди в Україні тільки починають розвиватись, а звітність щодо їх діяльності ведеться лише 3 роки, а страхових компаній – 6 років, то достовірно спрогнозувати ті чи інші показники розвитку цих інституцій хоча б на рік практично неможливо. Це є основною причиною відсутності наукових напрацювань щодо прогнозування впливу небанківських фінансових інституцій на розвиток реального сектора економіки.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідити можливість використання лінійних, параболічних та експоненціальних моделей прогнозування показників розвитку страхових компаній та недержавних пенсійних фондів і спрогнозувати досліджувані показники розвитку інституцій.

Виклад основного матеріалу. На основі даних про загальні активи страхових компаній та активи недержавних пенсійних фондів [1-11], наведених у табл. 1, побудовані найпростіші моделі трендів.

Таблиця 1

Динаміка активів страхових компаній та недержавних пенсійних фондів (в млрд грн)

Роки	Y_1	Y_2	Y_3
2006.2	21,010	15,334	0,082
2006.3	22,499	16,403	0,103
2006.4	23,995	17,488	0,137
2007.1	23,968	16,089	0,181
2007.2	26,274	16,411	0,200
2007.3	29,650	17,533	0,227
2007.4	32,213	19,330	0,281
2008.1	32,619	19,491	0,404
2008.2	35,562	20,852	0,481
2008.3	37,307	22,170	0,552

де y_1 – загальні активи страхових компаній, в млрд грн;

y_2 – активи страхових компаній, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування», в млрд грн;

y_3 – активи недержавних пенсійних фондів, в млрд. грн.

Лінійні ($Y^{лн}$), параболічні (Y^{np}) і експоненціальні (Y^{exp}) моделі трендів мають вигляд

$\tilde{y}_1^{лн} = 18,1982 + 1,87482 \cdot t$	(1)
$\tilde{y}_1^{np} = 19,6291 + 1,15936 \cdot t + 0,065042 \cdot t^2$	(2)
$\tilde{y}_1^{exp} = \exp\{2,96803 + 0,066154 \cdot t\}$	(3)
$\tilde{y}_2^{лн} = 14,3259 + 0,68804 \cdot t$	(4)
$\tilde{y}_2^{np} = 16,036 - 0,16704 \cdot t + 0,07773 \cdot t^2$	(5)
$\tilde{y}_2^{exp} = \exp\{2,68448 + 0,037314 \cdot t\}$	(6)
$\tilde{y}_3^{лн} = -0,0198 + 0,05174 \cdot t$	(7)
$\tilde{y}_3^{np} = 0,091617 - 0,0039629 \cdot t + 0,005064 \cdot t^2$	(8)
$\tilde{y}_3^{exp} = \exp\{-2,66661 + 0,210926 \cdot t\}$	(9)

Тут t – час,

Y_i ($i = 1, 2, 3$) – нормативні або усереднені значення відповідно активів страхових компаній і активів недержавних пенсійних фондів.

Прогнозні значення та їх відповідні оцінки загальних активів страхових компаній (\tilde{Y}_1), активів страхових компаній, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» (\tilde{Y}_2) і активів недержавних пенсійних фондів (\tilde{Y}_3), наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Прогнозні значення та їх оцінки активів страхових компаній і недержавних пенсійних фондів (в млрд грн)

Показники	Прогноз показника		ME	MSE	MAE
	на 2008.4	на 2009.1			
$\tilde{y}_1^{лн}$	38,821	40,696	0	0,7428	0,7211
\tilde{y}_1^{np}	40,252	42,907	0	0,5194	0,5969
\tilde{y}_1^{exp}	40,275	43,029	0,0108	0,5366	0,6069
$\tilde{y}_2^{лн}$	21,894	22,582	0	0,6653	0,7209
\tilde{y}_2^{np}	23,604	25,225	0	0,3462	0,4703
\tilde{y}_2^{exp}	22,086	22,925	0,0187	0,5719	0,6614
$\tilde{y}_3^{лн}$	0,549	0,601	0	0,00165	0,03404
\tilde{y}_3^{np}	0,661	0,773	0	0,00030	0,01446
\tilde{y}_3^{exp}	0,707	0,873	0,00017	0,00029	0,01417

Тут ME- середнє значення помилки,
MSE – значення середньоквадратичної помилки,
MAE – значення середньої абсолютної помилки.

Зазначимо, що чим ближче середнє значення помилки (ME) до нуля, тим точнішими є обчислені прогнози.

Значення середньоквадратичної помилки (MSE) і середньої абсолютної помилки (MAE) використовують для порівняння різних моделей прогнозування, а саме: чим меншими є значення MSE і MAE, тим кращими чи вірогіднішими є економетричні моделі прогнозування.

Аналіз прогнозних значень та їх відповідних оцінок, наведених у табл.2, показує, що параболічні моделі трендів дають найменшу помилку при прогнозуванні загальних активів страхових компаній (2) та активів страхових компаній, визначених ст.31 Закону України «Про страхування». У той же час для прогнозування активів недержавних пенсійних фондів $У_3$ мінімальну помилку дає експоненціальна модель тренду (9).

Зауважимо, що у випадку загальних активів страхових компаній для обчислення прогнозних значень можна використовувати як параболічну (2), так і експоненціальну (3) моделі трендів, оскільки їх оцінки (табл.2) є досить близькими одна до одної.

Оскільки для обчислення прогнозу досліджуваних показників використовуються параболічні та експоненціальні моделі трендів, то знайдені прогнози на перший квартал 2009р. можуть бути із значними помилками.

Висновки. Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що прогнозування загального обсягу активів страхових компаній можна здійснювати за допомогою параболічних та експоненціальних моделей трендів, однак параболічні моделі трендів дають найменшу помилку при прогнозуванні, як загальних активів страхових компаній, так і активів страхових компаній, визначених ст.31 Закону України «Про страхування». Що ж стосується активів недержавних пенсійних фондів, то варто зазначити, що мінімальну помилку дає експоненціальна модель трендів.

Поширення практики прогнозування показників розвитку страхових компаній та недержавних пенсійних фондів дозволить підвищити ефективність функціонування ринку небанківських послуг та посилити взаємодію фінансового та реального секторів економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. http://www.dfp.gov.ua/files/Grafik_2kv2006.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
2. <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Pidsum.pdf> - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
3. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/sk_3kv.xls - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
4. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/analitika_1_kv_2007.pdf- сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
5. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket_6m2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
6. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/finmarket_9m_2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
7. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_1kv_2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
8. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_2kv_2007.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
9. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_1_kv_2008.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.
10. http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/npf_2_kv_2008.pdf - сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг в Україні.

УДК 369.234.26:33

Бабірад М. М., Оліярник В. В.

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ

Досліджено ефективність функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в сучасних складних економічних умовах. Розглянуто основні проблеми діяльності недержавних пенсійних фондів. Запропоновано заходи для забезпечення стабільності та подальшого розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, соціальне страхування, недержавний пенсійний фонд, компанія з управління активами, пенсійна реформа, вкладники.

Babirad M. M., Oliyarnyk V. V.

NON-STATE PENSION MAINTENANCE OF POPULATION IN CONDITION OF ECONOMIC DESTABILIZATION

They study the effective functioning of non-state system of pension ensuring in modern complicated economic conditions. They consider the main problems of activity of non-state pension funds. They propose the measures for providing the stability of further development of non-state pension ensuring system in Ukraine.

Key words: non-state pension maintenance, social insurance, non-state pension fund, assets operating company, pension reform, depositors.

Вступ. Світова фінансова криза спричинилась до негативних змін, які зараз спостерігаються як в економічному, соціальному, так і суспільному житті України. Існує загальне занепокоєння, пов'язане з тим, що глобальна фінансова криза особливо відчутно вплине на програми соціального забезпечення. У сучасних ринкових умовах система недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) є основним складником системи соціального страхування, основною формою захисту якої є забезпечення належних стандартів рівня та якості життя непрацездатного населення [3, с. 72]. У процесі проведення пенсійної реформи недержавне пенсійне забезпечення виокремлюють як третій рівень пенсійної системи України, що ґрунтується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення [2, с. 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні засади проведення пенсійної реформи та функціонування системи НПЗ викладені в працях М.Вінера, Г. МакТаггарта, М. Волгіна, А. Бабіча, В. Шахова. Значний внесок у дослідження механізмів пенсійного забезпечення зробили О. Гаряча, І. Кравченко, Б. Зайчук, Б. Надточій, М. Папієв, І. Сирота, А. Нечай, О. Палій.

Постановка завдання. У сучасних нестабільних економічних умовах необхідно визначити реальний стан справ у сфері НПЗ. Доцільно розглянути основні проблеми функціонування недержавних пенсійних фондів (НПФ), а також розробити програму заходів для забезпечення стабільного фінансового розвитку системи НПЗ на перспективу.

Виклад основного матеріалу. Протягом 2006 – 2007 рр. спостерігається позитивна тенденція у сфері НПЗ - зросла кількість офіційно зареєстрованих НПФ, компаній з управління активами (КУА), кількість учасників недержавного пенсійного забезпечення, а також величина залучених активів НПФ. Основними причинами, які вплинули на розвиток системи НПЗ, є нездатність Державного Пенсійного фонду забезпечити громадянам України достатній рівень соціального забезпечення.

Так, витрати Пенсійного фонду досягли цього року суми в 141 млрд грн, що відповідає 78,2% доходів Державного бюджету України. Серед державних установ соціального страхування, що фінансують солідарні пенсійні схеми, у 2008 р. більшість з них недоотримали достатнього рівня доходів у межах від 8 до 17,3 %. Пряма дотація і компенсація Пенсійного Фонду із Державного бюджету у 2008 р. становила 35 млрд грн, а на 2009 р. передбачено ще більше – 44 млрд грн. При всьому цьому середня пенсія станом на 1 січня 2008 р. становила 751,4 грн в місяць, а мінімальна пенсія на 1 жовтня – 498 грн.

Ринок послуг НПФ є сьогодні досить динамічним серед фінансових ринків України. До Державного реєстру фінансових установ уже внесено інформацію про більш ніж 100 фондів. Динаміку змін кількості НПФ та інших суб'єктів, які функціонують у сфері НПЗ, відображає табл.1.

Таблиця 1

Динаміка змін суб'єктів системи НПЗ

Кількість суб'єктів системи недержавного пенсійного забезпечення	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	на 01.06.2008р
Кількість НПФ на кінець періоду	29	54	79	96	101
Кількість адміністраторів на кінець періоду	21	37	37	36	37
Кількість компаній з управління активами (КУА)	44	46	42	44	50
Кількість зберігачів, які уклали договори на обслуговування НПФ	68	80	26	31	33

Кількість НПФ у 2007 р. зросла у 3,3 раза порівняно з 2004 р. Протягом першого півріччя 2008 р. спостерігалось збільшення кількості НПФ ще на 5 %.

Позитивна тенденція збільшення спостерігалася і в інших суб'єктів системи НПЗ (рис.1).

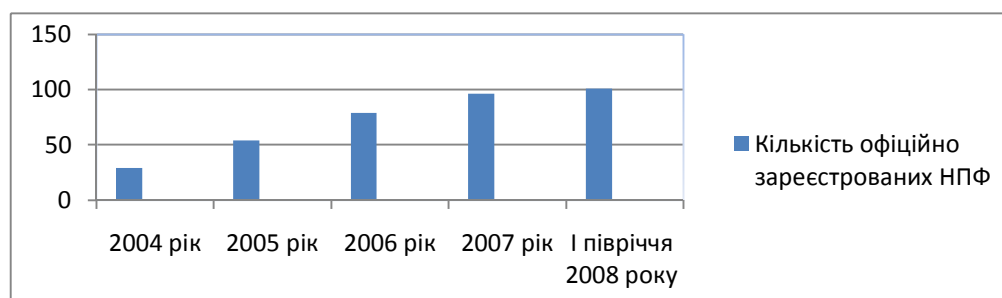


Рис. 1. Кількість зареєстрованих НПФ

Динамічно зростає кількість вкладників НПФ. У 2007 р. кількість учасників НПФ збільшилась на 44 % порівняно з 2006 р. Найбільше їх зосереджено у відкритих НПФ – 244 тис. осіб, або 87,6 % від загальної кількості учасників. Найменше – 13 тис. осіб, 4,7 % - в корпоративних НПФ. Протягом I кв. 2008 р. кількість учасників зросла ще на 2 % [5].

Сьогодні основними вкладниками НПФ є працедавці, які усвідомили економічні та соціальні перспективи цього інструменту фінансового ринку, особливо в умовах фінансової кризи.

Оскільки НПФ, крім функції соціального захисту громадян, проводять активну інвестиційну політику, стає очевидним, що вони безпосередньо підпадають під негативний вплив поточної світової фінансової кризи. Так, за інформацією ОЕСР фондові ринки розвинутих країн протягом 2008 р. втратили приблизно 43 % своїх активів. Країни, які головним чином покладаються на накопичувальні та недержавні пенсійні фонди, особливу увагу зосереджують на розмірах пенсійних виплат, які будуть залежати від пенсійного віку громадян.

Так, Швейцарська профспілка USS запропонувала працівникам право вибору щодо виходу на пенсію у віці 62 роки без зменшення розміру пенсій, що виплачуються за рахунок системи соціального страхування. Уряд Франції запропонував змінити вікову межу, яка дозволяє виходити на пенсію з 65 до 70 років.

У США пропонується підвищити пенсійний вік з 55 до 62 років, а також створити новий рівень пенсійних виплат (Рівень V) для державних та муніципальних працівників [4].

Аналізуючи діяльність НПФ в Україні сьогодні, варто зауважити, що значні фінансові втрати понесли ті НПФ, які проводили агресивну інвестиційну політику. Спостерігається зниження темпів накопичень, зважаючи на те, що вкладники, особливо юридичні особи, у зв'язку з фінансовою кризою тимчасово призупинили сплату пенсійних внесків. Водночас, незважаючи на негаразди, активність вкладників – фізичних осіб помітно зростає.

Для забезпечення стабільності та надійності функціонування системи НПЗ в Україні та захисту інтересів учасників НПФ Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України розробила тимчасові заходи щодо стабілізації діяльності НПФ.

Програма стабілізаційних заходів НПФ передбачає:

1. Посилення контролю за діяльністю адміністраторів НПФ, компаній з управління активами, зберігачів, з якими укладаються договори про співпрацю з НПФ. Для цього планується:

- щомісячно проводити оцінювання ефективності діяльності компаній з управління активами щодо мінімізації ризиків проведення інвестиційних операцій НПФ;

- систематично проводити оцінювання активів НПФ згідно з вимогами чинного законодавства;

- постійно контролювати своєчасність оновлення адміністраторами бази даних щодо персоніфікованого обліку учасників НПФ.

2. Зменшити розмір винагороди компаній з управління активами, або розглянути питання про їх заміну, якщо внаслідок діяльності таких компаній НПФ отримали збитки від інвестиційної діяльності більш ніж 20% з початку 2008 р.

3. У випадку неможливості укладення нового договору НПФ з адміністратором або компанією з управління активами протягом місяця з дати закінчення терміну дії чи дострокового розірвання договору повинні рекомендувати вкладникам переводити накопичені кошти до інших НПФ.

4. Систематично подавати інформацію про основні показники діяльності НПФ безпосередньо у Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України.

Висновки. В умовах поточної фінансової кризи система НПЗ є незахищеною. Так, без системного вирішення зазначених проблем та розуміння концепції розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в сучасних складних економічних умовах подальший розвиток і стабільна фінансова робота НПФ є неможливою.

Основними заходами, які допоможуть вдосконалити механізм НПЗ та політики соціального спрямування загалом, є :

- забезпечення належного рівня державної підтримки розвитку сфери НПЗ;
- вивчення та удосконалення нормативно-правової бази у сфері регулювання діяльності НПФ, прийняття змін у схемах пенсійних виплат;
- розроблення моделі контролю за діяльністю НПФ, яка дозволить дати реальну оцінку рівня розвитку НПЗ в Україні;
- підвищення грамотності населення у сфері НПЗ;
- підвищення ефективності діяльності компаній з управління активами забезпеченням їх прозорості та зменшенням вартості їх послуг.

Таким чином, розвиток недержавного пенсійного забезпечення дозволить стабільно та в повному обсязі проводити пенсійні виплати, а також стане потужним чинником інвестування вітчизняної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49-51. – 376 с.
2. Україна. Закон. Про недержавне пенсійне забезпечення // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47-48. – 372 с.
3. Момотюк Л.Є. Роль недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення / Л.Є.Момотюк // Фінанси України. – 2006. – № 5.- С.71-77.
4. Аналіз соціального забезпечення у період фінансової кризи. Міжнародний пенсійний вісник. – 2009. – № 1 [Електронний ресурс]: <http://www.uaib.com.ua/news/100882.html>.-66к.
5. Моніторинг системи недержавного пенсійного забезпечення У I, II, III кварталі 2008 року [Електронний ресурс]: <http://www.dfp.gov.ua/viewpage.php?iid=126&lang=ua>.

УДК 657.424

Бойко Р. В.

ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ ОБРОБКИ ДАНИХ

Розроблено та подано структурну схему обробки економічної інформації засобами ЕОМ в умовах автоматизованого робочого місця бухгалтера з обліку інвестицій.

Ключові слова: облік інвестицій, капітальні інвестиції, фінансові інвестиції, інвестиційна діяльність, автоматизоване робоче місце бухгалтера з обліку інвестицій.

Boyko R. V.

THE INVESTMENT ACTIVITY ACCOUNTING IN ELECTRONIC SYSTEM INFORMATION PROCESSING

To develop and give the structural scheme of automatic economic processing in the conditions of automatic workstation of an accountant of investment accounting is developed.

Key words: the investment accounting, capital investments, financial investments, investment activity, the automatic workstation of an accountant of investment accounting is developed.

Вступ. В умовах зростання рівня комп'ютеризації на підприємствах України виникає необхідність визначення напрямів створення ефективної системи бухгалтерського обліку інвестиційної діяльності в середовищі ЕОД.

Вивчення вітчизняної і зарубіжної економічної літератури [1;2;3;4;6] з автоматизації обліку підтверджує неоднозначність поглядів вчених щодо групування та класифікації бухгалтерського програмного забезпечення.

Постановка завдання. Метою статті є проаналізувати облік інвестиційної діяльності в системі обробки даних, розробити структурну схему обробки економічної інформації засобами ЕОМ в умовах автоматизованого робочого місця бухгалтера з обліку інвестицій. Середовище електронної обробки даних (ЕОД) існує у випадках, коли для обробки фінансової інформації на підприємствах використовуються комп'ютери будь-якого типу незалежно від того, кому належить ця обчислювальна техніка - самому підприємству або третій стороні.

За умови застосування автоматизованої системи бухгалтерського обліку керівництво підприємства матиме можливість оперативно отримувати інформацію про фінансово-господарську діяльність у різних аспектах і на її підставі швидко реагувати на економічні процеси – виконувати управлінську функцію. Застосування автоматизованої системи бухгалтерського обліку дає змогу скорочення робочих місць у бухгалтерії, а відповідно і зменшення витрат. Як писав К. Маркс, “прогрес техніки то замінює робочих потенційно, то витісняє їх фактично” [5].

Виклад основного матеріалу. Перш ніж перейти до розгляду методики обліку інвестицій у системі електронної обробки даних, необхідно розглянути сучасне бухгалтерське програмне забезпечення.

На нашу думку, бухгалтерське програмне забезпечення за ступенем складності можна умовно розділити на три основних групи.

Першу групу становлять великі програмні комплекси, які дозволяють автоматизувати роботу бухгалтерії з великими обсягами діяльності. Системи цієї групи складаються з окремих функціонально закінчених та взаємопов'язаних програмних модулів, які реалізують функції окремих ділянок обліку і найбільш повно враховують особливості їх ведення. У цих системах втілюється технологія роботи від первинного документа до проведення, повністю підтримується специфіка вводу вхідної і отриманої вихідної інформації за кожною топологічною ділянкою обліку.

Ці програми являють собою комплекс взаємопов'язаних модулів, кожен з яких використовується для обліку окремих операцій, зокрема таких, як облік необоротних активів, облік запасів, облік коштів, розрахунків та інших активів тощо (рис. 1). Ці модулі об'єднують центральний модуль – Головна книга.

Такі програми створюються або безпосередньо за замовленнями підприємств (дуже рідко через високу вартість), або існують, як готовий програмний комплекс, що також потребує налаштування до конкретних умов підприємства. Серед таких систем найвідоміші закордонні програмні продукти – “Sun” (Велика Британія), “Scala” (Швеція), “Platinum” (США), “Моноліт” (Росія), “Галактика” (Росія), “NS-2000” (Росія), “БОСС” (Росія), “Флагман” (Росія), “БЭСТ-ПРО” (Росія), “БЕСТ- 4” (Росія), “ФинЭко” (Росія) та інші. Всі перераховані системи орієнтовані на роботу з ведення обліку за загальноприйнятими принципами обліку (GAAP), тому їх використання доцільне для великих підприємств, які повинні трансформувати свій облік у вигляді, адаптованому для використання іноземними власниками чи партнерами.

Друга група – це малі та інтегровані системи. Малі системи цієї групи дозволяють вести синтетичний і нескладний вартісний аналітичний облік, вводити і обробляти проведення, розраховувати і роздруковувати показники головної книги, оборотного балансу, журнали-ордера і відомості, формувати первинні документи і звітність. Ці системи призначені для невеликих підприємств і без розподілу на конкретні ділянки обліку.

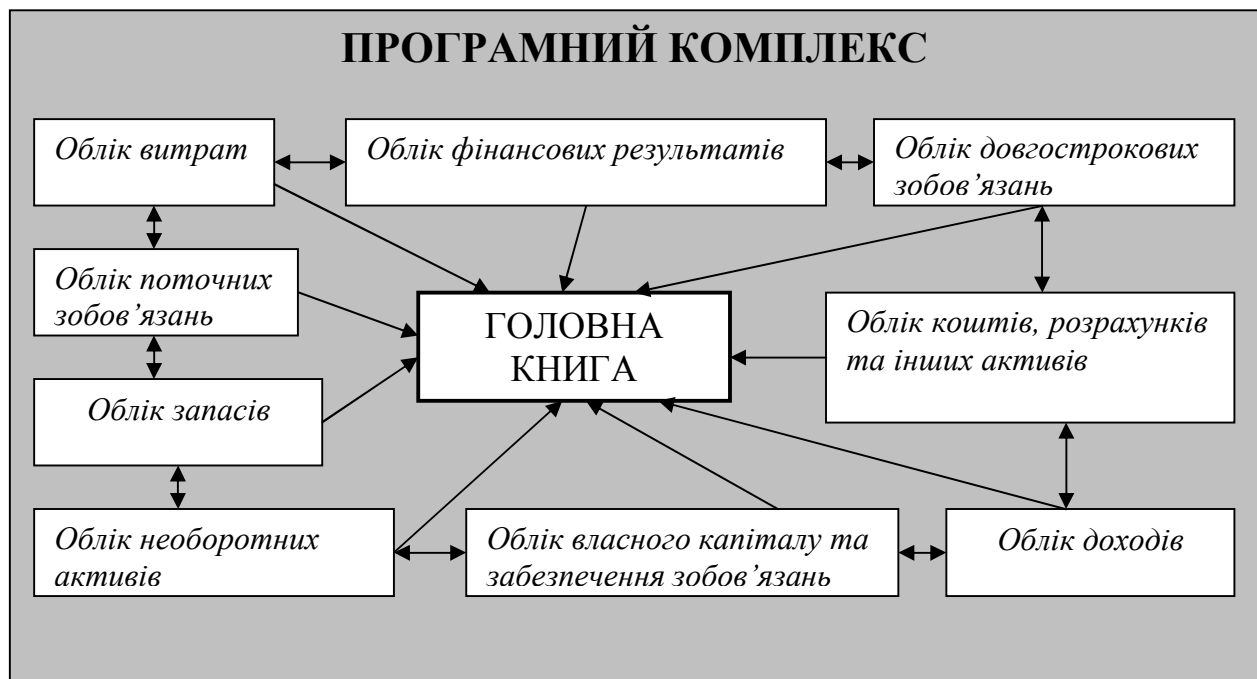


Рис. 1. Схема побудови програмного комплексу

Інтегровані системи цієї групи в межах єдиної програми реалізують замкнутий цикл вирішення задач обліку і обробки первинних документів до отримання звітності. Програми підтримують специфіку ведення більшості основних ділянок обліку: облік необоротних і оборотних активів, облік касових і банківських операцій, розрахунків з постачальниками і покупцями та ін. Підтримка процедур вирішення задач з обліку праці та заробітної плати, як правило, виділяється в окрему програму.

Програми цієї підгрупи орієнтовані переважно на малі та середні підприємства, але зустрічаються випадки використання їх і у більш великих підприємствах. Ці програми є як у локальному, так і у мереженому варіантах. До них відносять усі різновиди програми “1С: Бухгалтерія” (Росія), “Парус” (Росія), “Турбо бухгалтер” (Росія), “Інфо-Бухгалтер” (Росія), “Янус” (Росія), “Інформатик” (Росія), “Фінанси без проблем” (Росія), “Підприємець” (Україна, Дніпропетровськ), “Універсал” (Україна, Харків), “Акцент” (Україна, Київ) “Глав бух 2” (Україна, Київ) та багато інших. Всі ці програмні комплекси є найбільш поширеними на ринку бухгалтерських програм, відносно недорогі та задовольняють вимоги більшості підприємств.

Третю групу бухгалтерських програм становлять такі, що автоматизують облік окремих ділянок діяльності підприємства, та індивідуальні системи бухгалтерського обліку. Системи автоматизації окремих ділянок обліку були характерними для початкового етапу комп'ютеризації обліку, але і сьогодні деякі із фірм-виробників програмного забезпечення пропонують програмні продукти автоматизації окремих ділянок обліку. Найчастіше виробники програмного забезпечення спеціалізуються на розробленні та розповсюдженні систем автоматизації складського обліку, обліку праці та заробітної плати та ін. У разі потреби можливе об'єднання в автоматизованій підсистемі обліку декількох його ділянок (“Розрахунки із робітниками і службовцями”, “Розрахунки з дебіторами і кредиторами”, “Основні засоби”, “Склад”, “Торгівля” і т.п.). Програми, що обумовлюють виокремлення автоматизованих бухгалтерських місць бухгалтера (АРМБ) певної топологічної ділянки обліку без комплексної його автоматизації на рівні підприємства, сьогодні можна вважати такими, що не повною мірою відповідають вимогам у прийнятті оперативних управлінських рішень.

Отже, ми можемо зробити висновок, що оптимальним для невеликих підприємств є ведення бухгалтерського обліку за допомогою прикладних програм другої групи. Оскільки вони є універсальними програмами, то їх можна підлаштувати під конкретне підприємство.

Розглянувши найпоширеніше бухгалтерське програмне забезпечення, перейдемо до специфіки побудови системи автоматизованого обліку інвестицій.

У переважній більшості перелічених вище пакетів прикладних програм окремий структурний блок “облік інвестиційної діяльності” не передбачений. Це пояснюється тим, що побудова номінально виокремленої автоматизованої системи обліку інвестицій доцільна лише у випадках постійного здійснення таких операцій. Через те і створення автоматизованого робочого місця бухгалтера для обробки інформації про інвестування, на думку фірм-виробників програмного забезпечення, не має сенсу.

На нашу думку, на тих підприємствах, на яких триває регулярна інвестиційна діяльність, буде доцільним створення в структурі автоматизованої системи бухгалтерського обліку автоматизованого робочого місця бухгалтера (АРМБ) з обліку інвестиційної діяльності. Це дозволить отримувати оперативну та розгорнуту інформацію про витрати на кожен об’єкт інвестування та приймати оперативні управлінські рішення про доцільність інвестування.

Структурну схему обробки економічної інформації в умовах АРМБ з обліку інвестицій наведено на рис. 2.

АРМБ з обліку інвестиційної діяльності може функціонувати в різних типах локальних обчислювальних мереж із спільною шиною. Завдяки цьому наявність діалогів, засобів спілкування бухгалтера з комп’ютером створює передумови для організації ведення і обробки первинної документації, формування і виконання запитів “бухгалтер-комп’ютер”.

На тих підприємствах, на яких інвестування здійснюється епізодично, застосування АРМБ з обліку інвестиційної діяльності буде недоцільним. На досліджених нами підприємствах бухгалтер, що відповідає за облік інвестиційної діяльності, обліковує такі операції аналогічно до типових. Наприклад, такі інвестиції, як придбання окремих об’єктів основних засобів обліковуватимуться у типовому структурному блоці операцій з необоротними активами; операції інвестування із будівництва чи створення основного засобу будуть обліковуватись аналогічно до витрат за елементами та калькуляційними статтями.

Розглянемо приклад відображення інвестування у найбільш розповсюдженій бухгалтерській програмі - “1С: Бухгалтерія”.

Для автоматизації вводу господарської операції з обліку необоротних активів у типовій конфігурації програми “1С: Бухгалтерія” передбачено декілька документів:

- ввід в експлуатацію;
- модернізація необоротного активу;
- списання необоротного активу.

Всі ці документи об’єднані в одну групу та доступні через меню “Документи – Необоротні активи - ...”. Придбання необоротних активів здійснюється документом “Прихідна накладна”, який доступний через меню “Документи” – Прихід - ...”.

Крім того, серед перерахованих документів при відображенні господарських операцій, пов’язаних з придбанням необоротних активів, можуть використовуватися типові операції, які об’єднані в групу “Капітальні вкладення в основні засоби і нематеріальні активи”.

Необхідно звернути увагу на організацію аналітичного обліку за рахунком 15 “Капітальні інвестиції”, оскільки усі господарські операції надходження необоротних активів проводяться через цей рахунок. Ввід нової капітальної інвестиції здійснюється через “Довідники – Інвестиції – Капітальні інвестиції – Придбання - ...”, де заповнюються поля “Код”, “Назва”, “Номер рахунку” та “Ціна”.

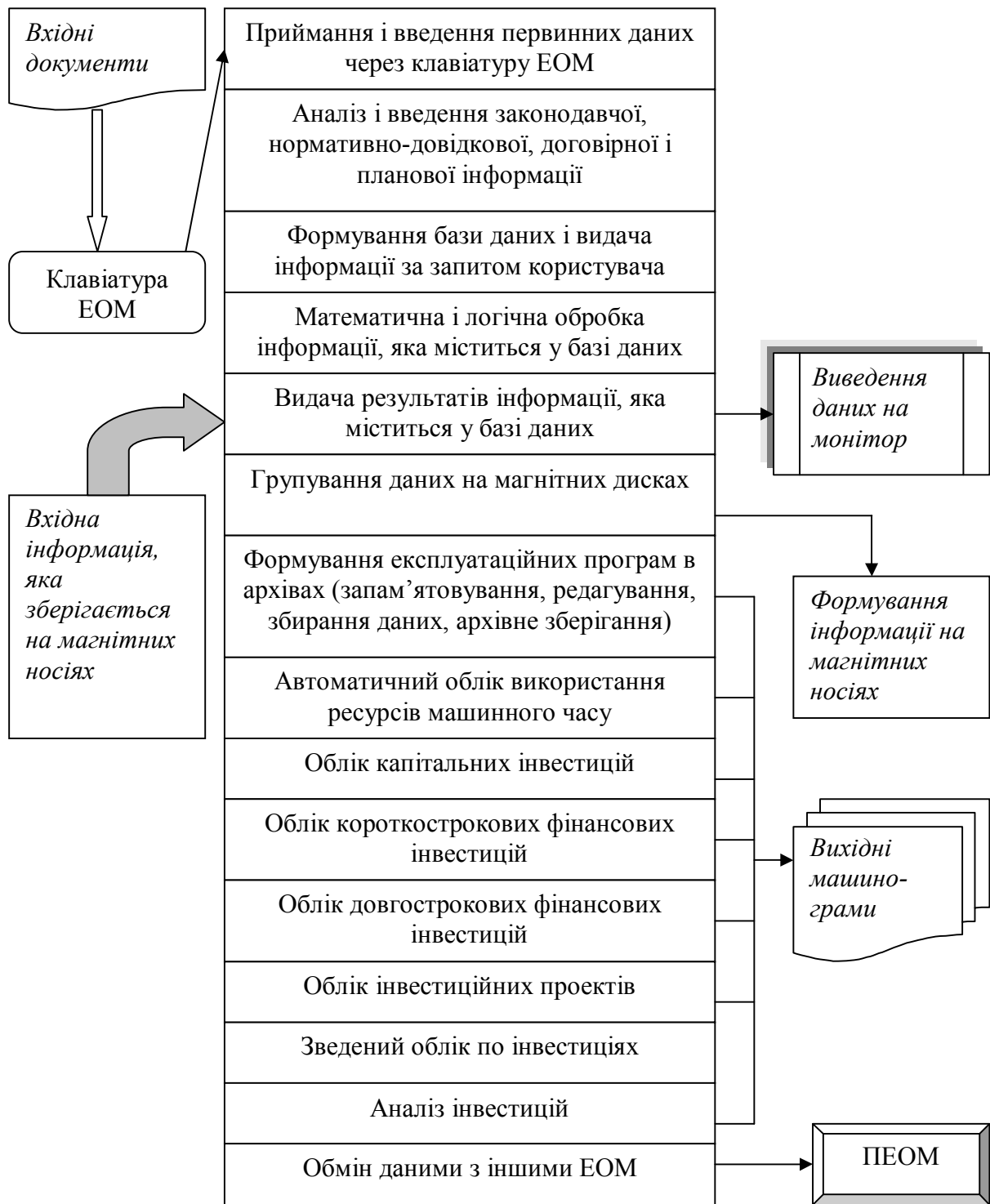


Рис. 2. АРМ бухгалтера з обліку інвестицій

Операції фінансового інвестування, такі як придбання фінансових активів, не виокремлюються в комплексі “1С: Бухгалтерія” в підсистему, а розглядаються аналогічно операціям придбання товарно-матеріальних цінностей, основних засобів та ін.

Для кращого розуміння суті та методики обліку операцій з капітального та фінансового інвестування із використанням програми “1С: Бухгалтерія” розглянемо умовний приклад. Підприємство ТзОВ “Х” у січні 2009 р. здійснило інвестицію, придбавши ЕОМ у ПП “Комп’ютер” за 6 000 грн та акції компанії-конкурента ТзОВ “У” на суму 100 000 грн.

Як зазначалось вище, відображення цих господарських операцій у програмі “1С: Бухгалтерія” здійснюється документом “Прихідна накладна”, який доступний через меню

“Документи” – Прихід - ...”, де ми вказуємо № прихідної накладної, контрагента, тобто, від кого ми придбали активи (у нашому випадку це ПП “Комп’ютер” та ТЗОВ “У”), місце зберігання активу, його вид, назву, кількість та суму без ПДВ.

Аналітичний облік інвестиції здійснюється через “Довідники – Інвестиції – Капітальні інвестиції (Фінансові інвестиції)– Придбання - ...”, де заповнюються поля “Код”, “Назва”, “Номер рахунку” та “Ціна” . Програма “1С: Бухгалтерія” є універсальним програмним продуктом, який за допомогою кваліфікованого програміста можна удосконалювати та підлаштовувати під запити користувача, в нашому випадку під бухгалтера, чи керівника. Проте у програмі “1С: Бухгалтерія” не передбачено модуля управління та аналізу інвестиційними проектами.

Висновки. До програмних комплексів останнього покоління, які об’єднують функції власне облікової обробки, економічного аналізу та управління інвестиційними проектами, відносять програми версії Project Expert, MS Project, Primavera та ін.

Використання таких спеціалізованих і дорогих програмних комплексів у практиці обліку інвестиційної діяльності у переважної більшості підприємств поки що не виправдано. Проте саме створення такої системи дозволяє вести комплексну обробку усієї інформації, проводити детальний аналіз інвестиційних процесів, здійснювати оперативний контроль та ефективно управління інвестиційними проектами компаній.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бернесс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Бернесс, П. Хивранек. – М.: ИНФРА-М., 1995. – 204 с.
2. Глазунов В. М. Финансовый анализ и оценка риска реальных инвестиций / Глазунов В. М. – М.: Аланс, 1994. – 305 с.
3. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник // [Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, Т. В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук ; за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: Рута, 2002. – 544 с.
4. Липсиц И. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа / И. В. Липсиц, В. В. Косов. – М.: БЕК, 1996. – 304 с.
5. Маркс К. Сочинение: в 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1960. - Т. 23. - 907 с.
6. Хозяйственные операции в компьютерной бухгалтерии 7.7. для Украины: учеб. пособ. / [Д. В. Чистов, А. В. Таранов, О. А Заремба., А. В. Заремба]. – М.: 1С, 2002. – 523 с.
7. Шуремов Е. Л. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита: учеб. пособ. / Е. Л. Шуремов, Э. А. Умнова, Т. В. Воропаева. – М.: Перспектива, 2001. – 363 с.

УДК 336.738:33(477)

Варгас В. М.

ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ

Розкрито види таргетування, які застосовуються в сучасному державному регулюванні економіки. Висвітлено існуючий монетарний режим, а також можливості та проблеми запровадження інфляційного таргетування в перехідній економіці України.

Ключові слова: монетарний режим, інфляція, немонетарна інфляція, прогнозування інфляції, монетарне таргетування, таргетування обмінного курсу.

INFLATION TARGETING IN UKRAINE

Types of targeting that are used in modern state regulation of economy are considered. The existent monetary regime, and also possibilities as well as problems of introduction of inflationary targeting in the transitional economy of Ukraine are explored.

Key words: monetary regime, inflation, non-monetary inflation, inflation forecast, inflation targeting, monetary targeting, exchange rate targeting.

Вступ. Проблема високої інфляції знову опинилася в центрі суспільної уваги, адже інфляція у 2007 р. становила 16,6%, а у 2008 р. – 22, 3% [10]. Функціонування режиму фіксованого обмінного курсу не давало позитивного результату – досягнення макроекономічної стабільності. Немає основного інструменту боротьби із зростанням інфляції. У межах співпраці з МВФ Національний банк взяв зобов'язання здійснити лібералізацію валютного ринку. Таким чином реалізується перший «вимушений» крок, який з одного боку, через ризик дефолту «валютних» позичальників може викликати істотні проблеми у банківській системі, а з іншого – може дозволити розпочати перехід до таргетування інфляцій, яке сприятиме проведенню реформ в економічній, фінансовій, соціальній сфері, тобто підвищенню ефективності економічної політики держави, а також зниженню інфляції та утримуванні її на стабільному та прогнозованому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема запровадження інфляційного таргетування в Україні розглядається в працях таких вітчизняних дослідників, як О. Петрик, А. Гальчинський, О. Шаров, О. Дзюблюк, В. Литвицький, М. Міщенко, А. Гриценко, Т. Кричевська. Актуальним є застосування закордонного досвіду. Однак огляд, вивчення, аналіз літератури за проблемою дає змогу стверджувати, що існують розбіжності у поглядах на можливості запровадження інфляційного таргетування в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз рекомендацій щодо доцільності застосування режиму інфляційного таргетування в Україні, як основи для забезпечення низької та стабільної інфляції.

Виклад основного матеріалу. На практиці державного регулювання застосовуються монетарне таргетування, таргетування валютного курсу та таргетування інфляції.

Таргетування валютного курсу є одним із найстарших режимів, адже він застосовувався ще у часи дії золотого стандарту і означає режим встановлення фіксованого курсу національної валюти щодо резервної валюти або кошика валют. Україна упродовж останнього десятиріччя (з короткою перервою у період різкої девальвації гривні в 1998-1999 рр.) використовувала кілька різновидів режиму фіксованого обмінного курсу. До кризи в Росії Національний банк застосовував вузький коридор обмінного курсу гривні щодо долара США. Після цієї кризи НБУ з 2000 р. проголосив режим керованого обмінного курсу, однак з того часу і нині це відбувається з огляду на долар США [8].

Режим фіксованого обмінного курсу має низку переваг, а саме: простота у застосуванні, зрозумілість для громадськості, стримування інфляційних очікувань, можливість контролю за цінами товарів, які продаються на внутрішньому ринку, і таким чином можливість стримувати інфляцію. Досліджуючи практику трансформації перехідних економік, Ф. Мишкін у своїх працях довів, що тривале використання режиму контролю за обмінним курсом у країнах, які розвиваються, може призвести до гірших наслідків, ніж у розвинутих країнах. На його думку, такий режим грошово-кредитної політики дуже небезпечний і сприяє розвитку фінансових криз.

Досвід європейських країн із перехідною економікою доводить, що політика контролю за обмінним курсом дає позитивний результат у середньостроковому періоді (3-5 років). Попри досягнення певної макроекономічної стабілізації вона провокує інфляцію. Тому необхідно відмовитися від жорсткого контролю за обмінним курсом і проводити політику плаваючого курсу – найвигіднішого для економіки [1, с.10].

У науковій літературі інфляційне таргетування трактують по-різному. Найповніше розкриває його суть, на нашу думку, визначення, подане Петриком О., про те, що інфляційне таргетування — це концептуальна система монетарного устрою, яка характеризується публічним проголошенням офіційної кількісної мети щодо інфляції (або інтервалу) на середньострокову перспективу (на період або кілька періодів, через які дія основного інструменту монетарної політики — відсоткової ставки — набуває найбільшого впливу на інфляцію) та чітким розумінням і впевненістю в тому, що низька і стабільна інфляція є основним завданням монетарної політики у довгостроковому періоді. Тобто фактично усі дослідники доходять висновку, що таргетування інфляції ґрунтується на діапазоні річного рівня інфляції, визначенні цільового показника інфляції та здійсненні заходів для запобігання можливому відхиленню від цього показника [7].

Таргетування інфляції не є ідеальним і як будь-який монетарний режим, має свої переваги та недоліки. До переваг необхідно віднести: забезпечення чіткого і зрозумілого орієнтира для всього суспільства, яким легко можуть користуватися всі економічні агенти під час укладення контрактів; збільшення прозорості монетарної політики, полегшення контролю над нею з боку громадськості, що сприяє посиленню відповідальності монетарної влади; відкрите врахування ролі часових лагів монетарної політики у процесі використання її інструментів; збереження в умовах нестабільності функції попиту на гроші, стабільнішого взаємозв'язку між інфляцією і короткостроковими відсотковими ставками порівняно із взаємозв'язком між грошовими агрегатами й короткостроковими відсотковими ставками; досягнення більшої довіри до монетарної влади порівняно зі стратегією монетарного таргетування, у разі застосування якого трапляються часті зміни такого цільового орієнтира, як грошова маса; гнучкість у реагуванні на шоки пропозиції.

Недоліків інфляційного таргетування не так багато, однак необхідно зазначити, що запровадження цього монетарного режиму є проблематичним для країн, що розвиваються в нестабільних економічних та політичних умовах, а також те, що воно не сприяє процесам вільного курсоутворення.

Запровадження інфляційного таргетування в Україні дало б можливість забезпечити стабільний економічний розвиток у довгостроковій перспективі; забезпечити економічні системи додатковими механізмами стійкості щодо зовнішніх викликів та зміни попиту на гроші; забезпечити зростання довіри населення до органів державного управління, що є одним із важливих чинників формування інфляційних очікувань.

Однак запровадження інфляційного таргетування має своїх прихильників і критиків. Хоча й останні визнають його перспективним та таким монетарним режимом, який би стабілізував інфляційні очікування та знижував відсоткові ставки за довгостроковими кредитами, а також сприяв розвитку внутрішнього сектора економіки. Перепоною запровадженню інфляційного таргетування в Україні, на думку деяких дослідників, є немонетарна інфляція, яка має інституційний характер та зростання цін, що викликане причинами, безпосередньо не пов'язаними з грошово-кредитною політикою. Боротися з немонетарною інфляцією обмеженням грошової пропозиції не тільки малоефективно, а й небезпечно. Такі заходи не в змозі стримати зростання цін, оскільки вони не усувають причин виникнення проблеми, а зловживання ними призведе до падіння ВВП та зростання безробіття. Отже, сьогодні Національний банк України фактично неспроможний забезпечити рівень контролю над інфляцією, достатній для впровадження інфляційного таргетування. Крім того, серед інструментів монетарної політики головним є грошова база, тоді як за умов таргетування інфляції вирішальна роль має належати обліковій ставці [4].

Негативно ставиться до впровадження інфляційного таргетування О. Шаров, який зазначає, що Національний банк України, досягнувши помітних успіхів у боротьбі з інфляцією і без прямого її таргетування (передусім за браком необхідної ринкової інфраструктури та інструментарію), не потребує його застосування і в подальшому. Проте він наголошує, що необхідно забезпечити реальну можливість переходу до групи країн із „замаскованим таргетуванням”. А для цього необхідно, аби уряд не залежав від бюджетних доходів від „сеньйоражу” (тобто мав нормальні джерела фінансування, а не інфляційно-емісійні). У зв'язку з цим Україні потрібно чітко визначитися з пріоритетами [9].

До критиків переходу до режиму інфляційного таргетування належить і О.Дзюблюк, пояснюючи це тим, що перехід до політики таргетування інфляції сьогодні практично неможливий через регульовані ціни, які перебувають за межами впливу НБУ у формуванні індексу споживчих цін, а тільки монетарні засоби боротьби з інфляцією негативно позначаються і на економічному зростанні. Тому будь-які спроби підпорядкувати монетарну політику цінній стабільності за нинішньої структури економіки приречені на невдачу, а Національному банку доведеться лише жорстко обмежити грошову пропозицію, що матиме наслідком передусім скорочення виробництва та економічну стагнацію [3].

Критики застосування та використання інфляційного таргетування в Україні вважають, що цей режим стримає економічне зростання, призведе до стагфляції, не сприятиме процесам вільного курсоутворення, неможливий у нестабільних економічних і політичних умовах.

Прихильники застосування інфляційного таргетування дотримуються іншої думки. Зокрема, М. Міщенко стверджує, що стратегія інфляційного таргетування завдяки створенню відповідних умов допомогла країнам із перехідною та ринковою економіками досягти значних успіхів в управлінні інфляцією і стимулюванні економічного зростання. При цьому жодна з країн, що запровадили цю стратегію, не відмовилася від неї, що є свідченням на користь її ефективності й адекватності умовам функціонування сучасних економічних систем та доказ необхідності її запровадження в Україні.

Висновки. Таргетування інфляції – це монетарний режим, який дасть змогу Україні у відносно короткі історичні строки посилити довіру до національної валюти, монетарної політики, банківської системи, і, як наслідок, знизити інфляційні очікування. Проте для цього спершу необхідно прийняти закони „Про валютне регулювання”, „Про таргетування базової інфляції”, „Про регулювання зовнішніх запозичень”; завершити процес створення фінансових ринків; забезпечити політичну підтримку поступовому виходу НБУ з валютного ринку і усуненню залежності монетарної політики від обмінного курсу; організувати якісне методологічне забезпечення для здійснення прогнозу інфляції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Береславська О. Особливості впливу валютного курсу на внутрішні ціни в Україні / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2007. – №3. – С. 9-13.
2. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2005. – №11. – С.8-18.
3. Дзюблюк О. Стратегія монетарної політики Національного банку України та її вплив на економічний розвиток / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2008. – №1. – С. 8-15.
4. Дорофєєва Н. Таргетування інфляції у відкритій перехідній економіці / Н. Дорофєєва, А. Цокол // Вісник НБУ. – 2003. – № 11. – С.8-12.
5. Литвицький В. Реінфляція-2007 / В. Литвицький // Вісник НБУ. – 2008. – №2. – С.2-12.
6. Міщенко М. Методологічні та методичні проблеми запровадження інфляційного таргетування / М. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – №5. – С. 40-45.
7. Петрик О. Цілі та основні режими сучасної монетарної політики / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2006. – №6.- С. 6-13.
8. Петрик О. Інфляція в Україні: проблеми, ризики, перспективи / О.Петрик // Вісник НБУ. – 2007. – № 3. – С. 2-8.
9. Шаров О. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи / О. Шаров // Вісник НБУ.- 2003. – № 7. – С.15-19.
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua> -

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Досліджується оцінка ефективності туристичних послуг. Пропонується алгоритм розрахунку основних показників, що використовуються в процесі аналізу обсягу реалізації туристичного продукту.

Ключові слова: економічна ефективність, туризм, туристична послуга.

Vasilikha N. V.

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF TOURIST SERVICES

The author of the article is exploring the estimation of tourist services efficiency. In the article is offered the algorithm of basic indexes calculation used in the process of analysis realization volume of tourist product.

Key words: economic efficiency, tourism, tourist favour.

Вступ. У сучасних умовах важливим і актуальним є розвиток сфери туризму. „Зростання народонаселення Землі, розвиток урбаністичних процесів, інтенсифікація економіки і, як наслідок, зростання прибутків та культурного рівня населення створюють соціально-економічні та психологічні передумови для перетворення туризму на потужний процес” [2, с. 6]. Туризм, як один з головних складників регіональної економіки, виконує функцію активізації соціально-економічного розвитку регіону. З’являються нові види послуг (готельні, медико-оздоровні, транспортні, розважальні, банківські), розвиваються окремі галузі, які пов’язані з обслуговуванням туристів і міського населення. Сучасний масовий туризм пов’язаний майже зі всіма елементами функціонування регіональної і національної економіки. Виробники послуг, призначених для обслуговування туристів, об’єднані в галузь «туризм». Туризм – не товар першої необхідності, тому він є потребою для людей тільки при певному рівні їх доходів і при певному рівні багатства суспільства. Ведення успішного туристичного бізнесу залежить передусім від чіткого управління виробничо-комерційною діяльністю туристичних підприємств, тобто від фінансово-економічної обґрунтованої продуктової (виробничої) програми виробництва і реалізації товару в туризмі – туристичного продукту, окремих туристичних послуг.

Таким чином, кожна держава, яка розвиває туризм, намагається досягти від його функціонування максимальної економічної ефективності. Економічна ефективність туризму – це отримання економічного ефекту від організації туристичної діяльності у масштабі держави, туристичного обслуговування населення, регіону, виробничо-обслуговувального функціонування туристичної індустрії. Економічна ефективність – це процес господарювання, результат якого визначається прибутком, досягнутим при визначених грошових витратах, матеріальних, інформаційних ресурсах і робочій силі [1, с. 51; 6, с.68,].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефективності туристичних послуг викликає інтерес вітчизняних і зарубіжних науковців у зв’язку з посиленням динамічного розвитку туристичної галузі на міжнародній арені і в Україні, підвищенням ролі ринку туристичних послуг. У працях І. Т. Балабанова, А. І. Балабанова, І. В. Зоріна, В. А. Квартальнова охарактеризовано економічний механізм функціонування туризму.

Постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні основних показників оцінки ефективності туристичних послуг, які характеризують обсяг та структуру їх реалізації.

Виклад основного матеріалу. Туризм як товар реалізується у формі послуг. Послуга туризму, як і послуга взагалі, являє собою дію, визначену споживчою вартістю, вираженою в корисному ефекті, який задовольняє ту чи іншу людську потребу [1, с. 16].

На споживчому ринку туристична послуга виступає як комплекс матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для обслуговування споживачів – туристів. Вона завжди комплексна і в процесі відпочинку, подорожі оцінена споживачами.

У сучасних наукових джерелах існує безліч трактувань щодо суті терміну «туристичний продукт». Згідно із Законом України «Про туризм» «туристичний продукт» – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [3]. При виробництві туристичного продукту використовують послуги різних підприємницьких структур: готелів, ресторанів, екскурсійних бюро, музеїв та ін. Всі суб'єкти господарювання туристичного бізнесу в комплексному обслуговуванні прийнято називати постачальниками послуг. Тому при розробленні туристичного продукту ці послуги можна розділити на основні, додаткові, супутні [5, с. 33].

Дослідження ефекту оцінки ефективності туристичних послуг на сучасному етапі розвитку туристичної галузі має виняткове значення. Оцінка ефективності – це передусім готовність регіону чи країни визначити свої пріоритети і потреби туристичної сфери, визначити можливості для поліпшення та тенденції розвитку, скласти бізнес-плани, інвестиційні проекти та ін. Оскільки ринок туристичних послуг охоплює широкий діапазон видів діяльності інших суміжних галузей економіки і його існування, пов'язане тільки з відпочинком, традиційно умовне, тобто ефективність від туризму повинно розглядатись з погляду попиту різного типу споживача, а не з погляду пропозиції. Туризм неможливо зводити лише до виробництва послуг, оскільки цей вид діяльності визначається не стільки характером послуги, що виробляється, скільки особливостями й кількістю споживачів туристичного продукту. Таким чином, ефект у туристичній діяльності залежить від споживача будь-якого її продукту, що більшою мірою залежить від споживача й меншою – від типу продукту (рис. 1).

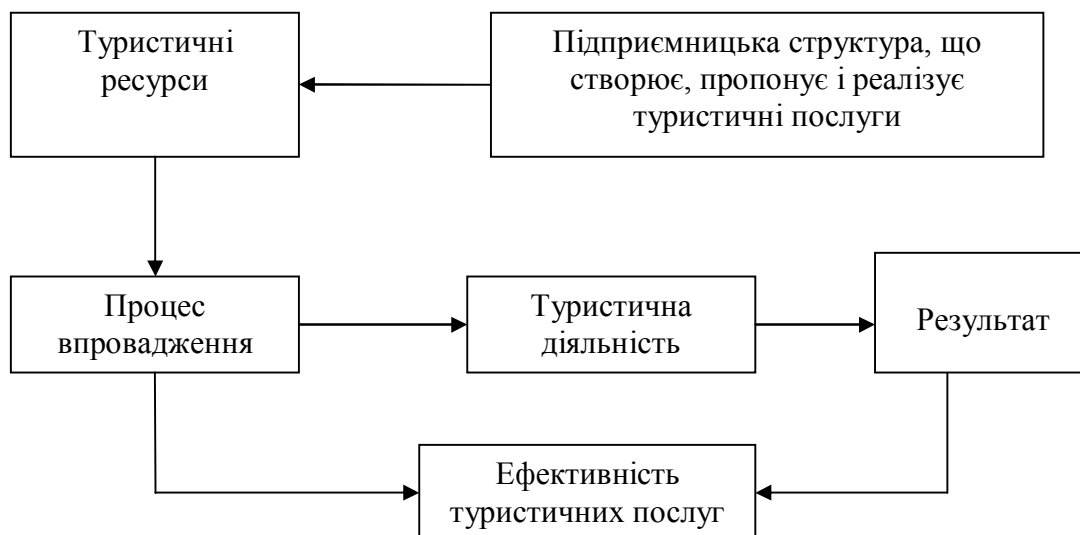


Рис. 1. Етапи формування ефективності туристичних послуг

Важливість туризму для національної економіки є нечітко визначеною, оскільки в загальній кількості спожитих у певному періоді товарів і послуг (а також окремо за кожною з галузей економіки) неможливо виокремити ту їх частку, що припадає на споживання туристами (туристське споживання), тобто забезпечене лише завдяки туристичній діяльності і залежить від грошових витрат туриста. Практично неможливо із загальної кількості продаж виокремити частку товарів або послуг, придбаних туристами (наприклад, обсяг спожитих

туристами продуктів харчування або послуг зв'язку). Це вирішується шляхом розрахунків на підставі статистичних досліджень і експертних оцінок, враховуючи нормативи споживчих витрат туристів.

Найбільш точні результати обчислення дають розрахунки показників окремо за кожною країною, регіоном, населеним пунктом і категорією туристів. Для спрощення розрахунків припустимо групування туристів за категоріями. Одним з критеріїв групування є однаковий рівень туристських витрат, що визначається за результатами статистичного обстеження туристів або експертними оцінками. Розрахунки надходжень від різних видів туризму роблять на основі відомостей про середню величину витрат одного відвідувача за одну добу подорожування з урахуванням тривалості перебування та кількості відвідувачів усіх категорій. Ведення несучільних методів статистичного спостереження передбачає використання всіх можливих джерел статистичної інформації (як державної, так і відомчої звітності) та потребує здійснення певних додаткових обрахунків. В системі показників виокремлюють показники ресурсів, показники виробництва туристичного продукту, показники соціально-економічної ефективності.

Результативному веденню туристичного бізнесу сприяє підприємницька активність, знання з економіки підприємства туристичної індустрії.

Попит на туристичні послуги є визначальним фактором туристичного ринку. Практично будь-яке підприємство, яке має відношення до туризму, зацікавлене в достовірній інформації про попит на пропоновану продукцію, особливо про прогнозований попит. Від цього показника залежать витрати на рекламу, планування інвестицій, можливості розширення бізнесу тощо. Для того, щоб розвивати інфраструктуру, розширювати транспортну мережу, сферу послуг, будувати нові готелі, необхідно мати найбільш імовірні відомості про те, скільки туристів приїде в конкретне місце, скільки часу вони тут проведуть, якими будуть їх потреби, скільки грошей вони тут витратять. Інформація щодо туристичного попиту і науково обґрунтовані прогнози можуть стати надійною базою для вироблення довгострокової програми розвитку туризму, виконання якої забезпечить максимальний соціально-економічний ефект за мінімальних витрат. Однією з проблем ефективності туристичного бізнесу є узгодження пропозиції і попиту. Труднощі виникають насамперед у тому, що туристичний продукт на відміну від багатьох інших не можна зберігати, складувати, щоб зробити запас на майбутнє, тому невикористана пропозиція – непродані готельні місця чи екскурсії – призводить до незворотних втрат [4, с. 76].

Для визначення оцінки ефективності ринку туристичних послуг підприємство використовує інформаційні відомості статистичної звітності і фінансові форми оперативного бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела інформаційного забезпечення формування туристичного продукту

Зовнішні	Внутрішні
<i>1</i>	<i>2</i>
1. Статистичний щорічник 2. Статистичний збірник “Україна в цифрах” 3. Видання ВТО (Збірник туристської статистики, Щорічник статистичної статистики, Барометр подорожей та туризму, Бюлетень “WTO NEWS”) 4. Туристичні гідни по країнах, містах 5. Статистичний бюлетень Державної туристичної адміністрації України “Туризм в Україні” 6. Статистичний бюлетень Держкомстату	1. №1-тур “Звіт про діяльність туристичної організації” 2. №1 – курорт «Звіт санаторно-курортного (оздоровного) закладу» 3. №1 – ОТ «Звіт дитячого оздоровного закладу» 4. №1-послуги «Звіт про обсяги реалізованих послуг» <p style="text-align: center;">Фінансова звітність</p> № 2 “Звіт про фінансові результати” № 3 “Звіт про рух грошових коштів”

1	2
України “Основні показники діяльності туристичних організацій” 7. Статистичний бюлетень Держкомстату України «Санаторно-курортне лікування та організований відпочинок населення» 8. Інші (каталоги і рекламні проспекти туристичних фірм, офіційні сайти туристичних організацій)	<p>Оперативна бухгалтерська звітність</p> <p>1. Субр. 703 “Доход від реалізації робіт та послуг” 2. Субр. 791 “Результат від основної діяльності”</p> <p>Інші форми звітності</p> <p>Інша (оперативна управлінська та економічна) звітність</p>

Джерело: дані власних досліджень.

У процесі економічного аналізу ефективності реалізації туристичного продукту використовуються показники, алгоритм розрахунку яких наведений в табл. 2.

Крім показників, які характеризують структуру реалізації туристичного продукту, особливе місце займають показники, що характеризують виробництво і споживання туристичних послуг.

Таблиця 2

Алгоритм розрахунку показників, які використовуються в процесі аналізу обсягу та структури реалізації туристичного продукту

Показники	Од. виміру	Алгоритм розрахунку
1	2	3
Обсяг реалізації туристичного продукту у співставних цінах	гр. од.	$P_{сці} = \frac{P_1}{I_{ці}}$ <p>де P_1 – виручка (доход) від реалізації туристичного продукту у звітному періоді, гр. од.; $I_{ці}$ – індекс цін на послуги туризму або індекс інфляції за і-тий період, од.</p>
Середні темпи зміни обсягу реалізації туристичного продукту за період	%	$\overline{T_p} = \sqrt[n-1]{\frac{P_n}{P_0}}$ <p>де P_n – виручка (доход) від реалізації туристичного продукту за n-ий період, гр. од.; n – кількість періодів динамічного ряду, од.; P_0 – виручка (доход) від реалізації туристичного продукту за базовий період, гр. од.</p>
Поріг безпечності підприємства з погляду обсягу реалізації туристичного продукту	гр. од.	$ПБ_p = P_{\phi} - P_{тб}$ <p>де P_{ϕ} – виручка (доход) від реалізації туристичного продукту, фактично отримана за досліджуваний період, гр. од.; $P_{тб}$ – виручка (доход) від реалізації туристичного продукту у точці беззбиткової діяльності, гр. од.</p>

1	2	3
Обсяг реалізації туристичного продукту у точці беззбитковості: для туроператорів для турагентів	гр. од.	$P_{\text{тб.}} = \frac{B_{\text{пост}}}{100 - PB_{\text{пер.}}} \times 100,$ <p>де $B_{\text{пост}}$ – витрати підприємства умовно - постійні, гр. од.;</p> <p>$PB_{\text{пер}}$ – рівень витрат умовно-змінних, гр. од.</p> $P_{\text{тб.}} = \frac{B_{\text{пост}}}{P_{\text{кв}} - PB_{\text{пер.}}} \times 100,$ <p>де $P_{\text{кв}}$ – рівень комісійної винагороди туристичного агентства у % до відпускної вартості туру, %</p>
Запас фінансової стійкості підприємства з погляду обсягу реалізації туристичного продукту	од.	$ЗФС_p = \frac{P_{\phi} - P_{\text{тб.}}}{P_{\text{тб.}}}$ <p>ЗФС_p - запас фінансової стійкості підприємства щодо обсягу реалізації туристичного продукту</p>
Частка підприємства на туристичному ринку	%	$\mathcal{U} = \frac{P_{\phi}}{P_p} \times 100,$ <p>де P_p – виручка (доход) від реалізації туристичного продукту підприємствами на ринку туристичних послуг регіону, гр. од.</p>
Коефіцієнт рівномірності реалізації туристичного продукту	%	$K_{\text{рівн.}} = 100 - v,$ <p>де v - коефіцієнт варіації реалізації туристичного продукту, %</p>
Коефіцієнт варіації реалізації туристичного продукту	%	$v = \frac{\delta \times 100}{\bar{P}},$ <p>де δ – середньоквадратичне відхилення реалізації туристичного продукту, гр. од.</p>
Середньоквадратичне відхилення реалізації туристичного продукту	гр. од.	$\delta = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (P_i - \bar{P})^2}{n}},$ <p>де P_i - обсяг реалізації туристичного продукту за i-тий період, грн</p> <p>\bar{P} - середня величина, грн</p> <p>n - кількість періодів дослідження, місяців</p>
Індекс сезонності реалізації туристичного продукту	од.	$Ic = \frac{P_i}{\bar{P}},$ <p>де P_i – виручка (доход) від реалізації турпродукту за i-тий період, гр. од.;</p> <p>\bar{P} - середній розмір виручки (доходу) від реалізації туристичного продукту за аналогічний період, гр. од.</p>

Висновки. Отже, результатом діяльності у туристичному бізнесі є обсяг реалізованого туристичного продукту. Оцінка ефективності туристичних послуг залежить від наявних туристичних ресурсів, розвитку новітніх технологій, що дозволяє забезпечити відповідний рівень комфорту на всіх етапах подорожі, з одного боку, і з іншого – забезпечує прибуток для туристичної фірми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанов И. Т. Экономика туризма: учеб. пособие / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 176 с.: ил.4.
2. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія / Борушак М. – Львів:ІРД НАН України, 2006. – 288с.
3. Україна. Закон. Про туризм №325/95-ВР від 15.09.1995.
4. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг: підручник / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич.– К. : Знання, 2008. – 661 с.
5. Світовий ринок товарів та послуг: підручник: у 2 ч. / [за заг. ред. А.А. Мазаракі]. – К. :Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2006. – 318 с.
6. Школа І. М. Менеджмент туристичної індустрії: навч. посібник / І. М. Школа та ін.; [за ред. І. М. Школи]. – Чернівці: Книги – ХХІ, 2005. - 596 с.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>.

УДК 658.511:339.13

Гайдук І. О.

ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розкриваються позитивні та негативні аспекти у використанні джерел власних і позикових фінансових ресурсів підприємства та наводиться оцінка їх структури.

Ключові слова: позикові фінансові ресурси, власні фінансові ресурси, джерела фінансових ресурсів.

Gajduk I. O.

ESTIMATION OF SOURCES OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISE

The positive and negative signs of sources of own and loans financial resources open up enterprises and estimation of their structure

Key words: loans financial resources, own financial resources, sources of financial resources

Вступ. Для ефективного функціонування підприємств в умовах ринкової економіки важливе значення має визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення джерел їх формування та обґрунтування напрямів використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки джерел фінансових ресурсів підприємства відводиться значне місце у вітчизняній науковій літературі, зокрема йдеться про праці А. А. Мазаракі [1, с. 641], Н. В. Тарасенка [2, с.339], [3, с.259], О. С. Філімоненкова [4, с.12], М. А. Болюха, В. З. Бурчевського, М. І. Горбатюка [5, с.235], О. О. Шеремета[6, с.23] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є проаналізувати негативні та позитивні аспекти у використанні власних і позикових ресурсів, дати оцінку їх структури.

Виклад основного матеріалу. Господарська і фінансова діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів.

Джерела формування фінансових ресурсів на підприємстві залежать від форми власності, на основі якої створено підприємство.

До джерел власних фінансових ресурсів на підприємствах споживчої кооперації належать: статутний, пайовий, додатковий, резервний капітал і нерозподілений прибуток. Використання джерел власних фінансових ресурсів має як переваги, так і недоліки (рис. 1).

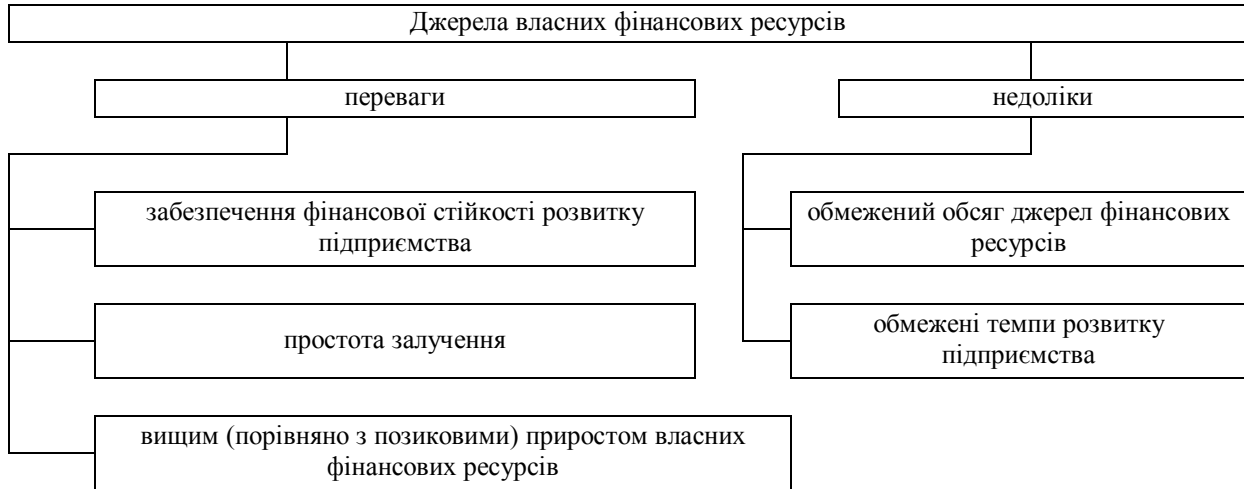


Рис.1. Позитивні та негативні аспекти використання власних джерел фінансових ресурсів

Перевагами є:

- забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства – використання тільки власних фінансових ресурсів вказує на фінансову стійкість підприємства;
- простота залучення – підприємство не обтяжене процедурою залучення ресурсів (оформленням відповідних договорів);
- вищий (порівняно з позиковими) приріст власних фінансових ресурсів – прибуток, утворений внаслідок використання власних ресурсів, повністю залишається у власності підприємства і є джерелом формування власних фінансових ресурсів (не сплачується відсоток за користування фінансовими ресурсами).

До недоліків відносять:

- обмежений обсяг джерел фінансових ресурсів – підприємство може використати тільки ті власні фінансові ресурси, які має у наявності;
- обмежені темпи розвитку підприємства – вкладання обмежених ресурсів у господарську діяльність гальмує розвиток підприємства.

Крім власного капіталу, фінансові ресурси підприємств формуються за рахунок позикових коштів.

До складу джерел позикових фінансових ресурсів входять довгострокові і короткострокові кредити банків, інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням позикових коштів, на які нараховуються відсотки (рис.2).

Позитивним у використанні джерел позикових фінансових ресурсів є:

- покриття нестачі власних фінансових ресурсів – у разі нестачі власних фінансових ресурсів для здійснення господарської діяльності використовуються позикові фінансові ресурси;
- забезпечення приросту власних фінансових ресурсів – прибуток, утворений внаслідок використання позикових ресурсів, залишається у власності підприємства і є джерелом формування власних фінансових ресурсів;
- забезпечення збільшення активів підприємства – прибуток, утворений внаслідок використання позикових ресурсів, залишається у власності підприємства і бере участь у фінансуванні його активів.

До недоліків у використанні джерел позикових фінансових ресурсів відносять:

- цільовий характер залучення – підприємство може взяти позику тільки на конкретно визначені завдання;
- визначення оптимального розміру потреби в позикових ресурсах – у зв'язку з нарахуванням процентної ставки має бути розрахунок необхідної суми позики;
- обмежений термін використання – визначений строк повернення позики;
- оплата за використання – за користування позиками нараховуються відсотки.



Рис. 2. Позитивні та негативні аспекти використання позикових джерел фінансових ресурсів

Основною інформаційною базою для оцінки використання джерел фінансових ресурсів підприємства є форма № 1 фінансової звітності „Баланс”.

Статті пасиву балансу дають змогу визначити зміни у структурі власного і позикового капіталу. У сучасних умовах структура капіталу є тим фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства.

Велике значення для самостійності підприємства має власний капітал. Для кредиторів та інвесторів бажана наявність значної частки власного капіталу, оскільки в цьому випадку існує менший фінансовий ризик і зростає впевненість у поверненні своїх вкладень. Але на практиці ефективність використання позикового капіталу, як правило, вища ніж власного.

Від оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу значною мірою залежить фінансовий стан підприємства.

Для оцінки структури джерел фінансових ресурсів використовують коефіцієнти: фінансової стабільності, фінансової незалежності, фінансової залежності, фінансового ризику.

Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфс) розраховується відношенням власних коштів до позикових:

$$Кфс = \frac{ВК}{ПК}, \quad (1)$$

де ВК— власний капітал;

ПК— позиковий капітал.

Чим більшим є значення коефіцієнта фінансової стабільності, тим більше підприємство забезпечене джерелами власних ресурсів. На думку О.О. Шеремет, значення цього коефіцієнта має бути не менше 0,8 [6, с. 30].

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії або концентрації власного капіталу) (Кфн) обчислюється відношенням суми власних коштів до валюти балансу:

$$Кфн = \frac{ВК}{ВБ}, \quad (2)$$

де ВБ — валюта балансу.

Цей коефіцієнт характеризує частку власного капіталу в загальній сумі коштів підприємства, авансованого в його діяльність. Чим вищим є значення цього показника, тим більше підприємство є фінансово стійким і незалежним від кредиторів.

На думку О.О. Шеремет, значення цього коефіцієнта має бути не менше 0,5 [6, с.30].

Н.В. Тарасенко вважає, що для підприємств, які працюють в умовах розвинутих ринкових відносин, відношення власного капіталу до загальної суми є достатнім на рівні 60 %. Це зводить ризик кредиторів до мінімуму, оскільки продавши власне майно, підприємство зможе погасити свої боргові зобов'язання [3, с.257].

Такої ж думки дотримується і професор М.Г.Чумаченко [5, с.236].

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$) розраховується відношенням позикового капіталу до валюти балансу і характеризує залежність діяльності підприємства від позикового капіталу:

$$K_{фз} = \frac{ПК}{ВБ} . \quad (3)$$

На думку Н.В.Тарасенка, оптимальним значенням цього коефіцієнта вважається 0,4 (40%) [3, с.257].

М.Г.Чумаченко цей коефіцієнт пропонує розраховувати відношенням валюти балансу до власного капіталу, що визначає частку позичених коштів у фінансуванні підприємства:

$$K_{фз} = \frac{ВБ}{ВК} . \quad (4)$$

Якщо його значення наближається до одиниці (або 100%), то це означає, що підприємство фінансується за рахунок власного капіталу [5, с.236].

Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$) розраховується відношенням позикового капіталу до власного:

$$K_{фр} = \frac{ПК}{ВК} . \quad (5)$$

Це найвагоміший показник, який свідчить про фінансову незалежність підприємства від позикових коштів. Він показує, скільки позикових коштів залучає підприємство на 1 грн власного капіталу. Н.В.Тарасенко вважає, що оптимальним значенням коефіцієнта фінансового ризику є 0,3-0,5. Критичним його значенням вважається одиниця. Однак за високих показників оборотності оборотних коштів критичне значення цього коефіцієнта може перевищувати 1 (або 100 %) без істотних наслідків для ринкової стійкості [3, с. 257].

Чим вищі рівні коефіцієнтів фінансової стабільності та фінансової незалежності і чим нижчі рівні коефіцієнтів фінансової залежності та фінансового ризику, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.

Оптимальність співвідношення позикових і власних фінансових ресурсів залежить від конкретних умов господарювання, фінансової політики, обертання капіталу, галузевих особливостей тощо.

Висновки. На фінансову стійкість підприємства впливають як власні, так і позикові джерела фінансових ресурсів. Підприємство, яке використовує тільки власні фінансові ресурси, має максимальну фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку в майбутньому, відмовляючись від додаткових джерел фінансування.

При подальшому дослідженні цієї теми необхідно вивчити динаміку і структуру власного та позикового капіталу, з'ясувати причини змін окремих її складників і дати оцінку цим змінам за аналізований період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підр. для вузів / Мазаракі А. А. ; [під ред. проф. Н. М. Ушакової]. –К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
2. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н. В. Тарасенко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

3. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз: навч. посібник / Н. В. Тарасенко. – [3-тє вид., переробл.]. - Львів: Новий Світ – 2000, 2004. – 344 с.
4. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посібник / О. С. Філімоненков. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002.-360 с.
5. Болюх М. А. Економічний аналіз: навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов ; [за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченька]. - К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
6. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / О. О. Шеремет. – К.: Міленіум, 2003. – 160 с.

УДК 331.5+314

Гальків Л. І., Крамченко Р. А.

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АВТОТРАНСПОРТНОГО СКЛАДНИКА НА ВТРАТИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

На основі побудови динамічних та регресійних моделей розглядаються проблеми втрат людського капіталу внаслідок нарощування потужності інфраструктури автомобільного транспорту

Ключові слова: моделювання, втрати людського капіталу, автомобільний транспорт

Galkiv L. I., Kramchenko R. A.

MODELLING OF THE MOTOR TRANSPORT IMPACT ON THE LOSS OF HUMAN CAPITAL

The problems of human capital loss due to increasing capacity of motor transport infrastructure are based on the dynamic and regression model.

Key words: modelling, loss of human capital, motor transport

Вступ. Останні десятиліття характеризуються перегруповуванням рушійних сил економіки у бік людського чинника, визнанням актуальності досліджень людського капіталу. Одним з аспектів цього процесу є вивчення причин зменшення втрат населення, що пов'язане з пошуками ефективної моделі соціально-економічного зростання національної економіки і елімінуванням стримувальних чинників розвитку людського капіталу.

Аналіз останніх публікацій з обраної проблематики дозволяє стверджувати, що у вітчизняній економічній літературі недостатньо досліджено моделювання чинників впливу на втрати людського капіталу. Такі вчені, як Д. Богиня, З. Варналій, О. Власик, А. Гальчинський, О. Грішнова, Я. Жаліло, І. Лапшина, Є. Лібанова, В. Куценко, А. Мокій, Л. Семів, Л. Шевчук та інші частіше вивчають питання, пов'язані з його формуванням, інвестуванням, міжнародним обміном, використанням, розвитком.

Постановка завдання. Наявність у людському капіталі антропологічного складника, який відображає єдність в людині соціального і біологічного, суспільного й індивідуального, зумовлює теоретико-методологічну проблему складності оцінювання його обсягу і відповідно визначення його втрат. Якщо вважати втратами людського капіталу незадіяні ресурси носіїв робочої сили, тоді зменшення чисельності населення територіальної суспільної системи зменшує вартісне вираження людського капіталу.

У цій статті на основі аналізу статистичних даних змодельовано динамічні процеси втрат людського капіталу внаслідок зростання потужності автотранспортної інфраструктури, що спричинює збільшення кількості потерпілих та зростання смертності внаслідок дорожньо-транспортних пригод.

Виклад основного матеріалу. Однією з причин нарощування потужності вітчизняної автотранспортної інфраструктури в останні роки стало стрімке зростання продажу автомобілів. У 2007 р. в Україні їх реалізація становила 373 тис. шт., що майже наполовину (на 49,2% або на 123 тис. од.) більше, ніж у 2006 р. і у 2,5 раза більше, ніж у 2005 р. [2, с.296]. Табл.1 містить аналітичний матеріал, який демонструє тенденцію збільшення чисельності рухомого складу автотранспорту за всіма видами. Найшвидші темпи зростання (майже на третину) притаманні іншим автомобілям, однак їх частка у загальній кількості автотранспортних засобів є невисокою (2,5% у 2007 р.). Домінують легкові автомобілі, кількість яких на кінець 2007 р. становила 5939,6 тис. од. і збільшилася щодо 2004 р. на 9,07% (на 493,8 тис. од.). Для пасажирських автобусів та вантажних автомобілів ці цифри становили відповідно 5,46% і 0,50% (9,6 тис. од. і 4,6 тис. од.).

Таблиця 1

Динаміка рухомого складу автомобільного транспорту України за 2004-2007 рр*.

Вид	Зміна на кінець 2007 р. щодо					
	2004 р.		2005 р.		2006 р.	
	тис. од.	%	тис. од.	%	тис. од.	%
Вантажні автомобілі	4,6	0,50	33,6	3,78	11,9	1,31
Пасажирські автобуси	9,6	5,46	17,6	10,48	5,5	3,06
Легкові автомобілі	493,8	9,07	400,6	7,23	336	6,00
Інші автомобілі	44,1	32,98	40,5	29,50	10,3	6,15

Джерело: Складено за [2, с.243]

Динаміка належності рухомого складу автомобільного транспорту України характеризується зміцненням приватної власності. Цю тенденцію простежуємо на рис.1. Оцінюючи зміну частки автомобілів, що перебувають у приватній власності, ми виявили, що цей показник найвищий для легкових автомобілів (90,28% у 2003 р. і 94,80% у 2007 р.). Частка вантажних автомобілів у приватній власності в 2007 р. щодо 2003 р. зросла на 10,49 % і становила 44,78%, пасажирських автобусів відповідно – на 8,37 % і 58,28%.

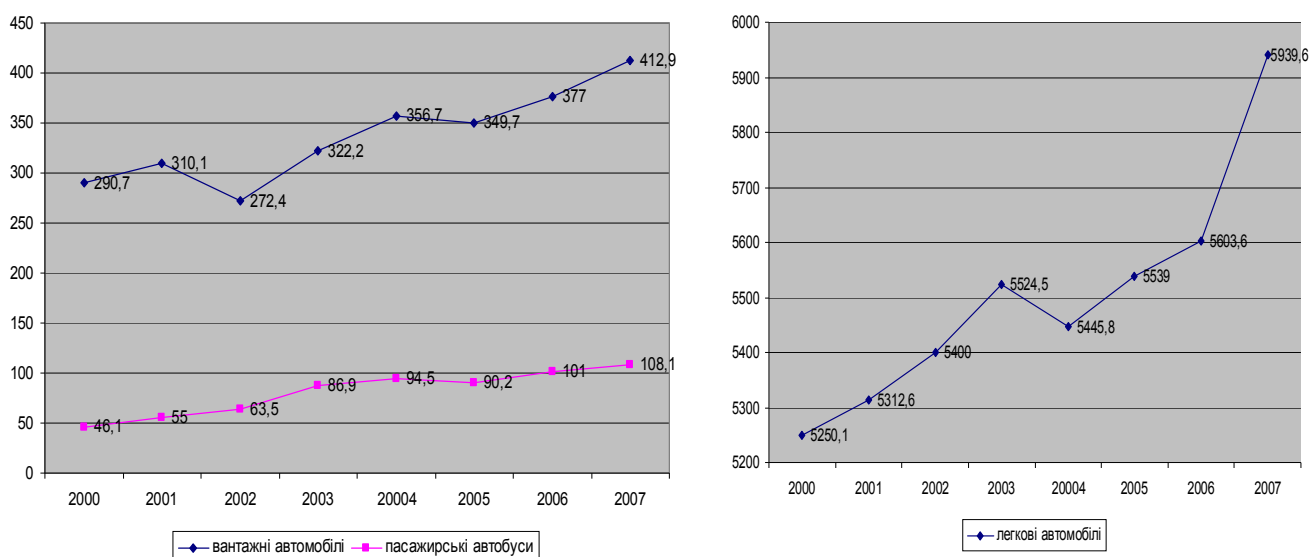


Рис.1. Рухомий склад автомобільного транспорту України у приватній власності, тис.шт.

Зменшення чисельності населення України та збільшення обсягів реалізації автомобілів спричиняють зростання рівня забезпеченості населення приватними автотранспортними засобами. У 2007 р. на 1000 жителів України припадало 122 легкових автомобіля, що на 6,1% більше, ніж у 2006 р., на 17,3% більше, ніж у 2000 р. За регіонами у 2007 р. цей

показник варіював від 85 од. у Чернігівській обл. до 166 од. у Запорізькій обл. Найвища забезпеченість у Києві – 221 од. на 1000 тис. жителів.

Для Львівської обл. характерна загальноукраїнська тенденція. Дані табл.2 показують нарощування парку автомобілів. Середньорічний темп його приросту за 2000-2007 рр. становив 3,3% і за цей період загальна кількість автомобілів збільшилася на 25,4%. Найвищі темпи зміни притаманні спеціальним автомобілям – приріст на 89,7%. Парк легкових автомобілів збільшився на 30,3% (62,5 тис. од.), автобусів – на 25,7% (1,7 тис. од.). Скорочення кількості вантажних автомобілів у 2007 р. відносно 2000 р. на 18,3% пояснюється зміною із 2001 р. методології їх обліку органами державної статистики. Співставні дані показують, що починаючи з 2003 р. цей показник постійно зростає в середньому на 2,3% щорічно. Абсолютний приріст кількості вантажних автомобілів у 2007 р. щодо 2003 р. становив 2,6 тис. од. Варто зазначити, що Львівщина має потенційні можливості подальшого нарощування парку автомобільного транспорту. Так, рівень забезпечення населення області легковими автомобілями відстає від узагальненого рівня по Україні. За цим показником область посіла в 2007 р. 18 місце серед регіонів України, тоді як у 2000 р. перебувала на останньому місці. У 2007 р. на 1000 осіб населення припадало 98 легкових автомобілів, що на 2 од. або 2,1% більше, ніж у 2006 р. і на 23 шт. або 30,7% більше, ніж у 2000 р.

Таблиця 2

Темпи зміни кількості автомобілів у Львівській обл. за 2000-2007 рр*.

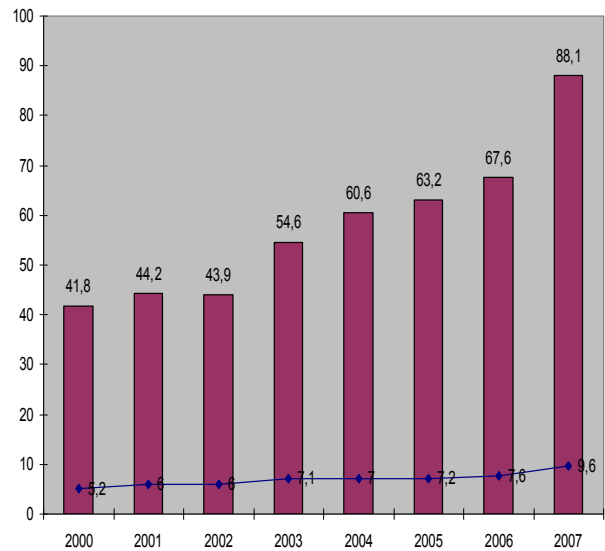
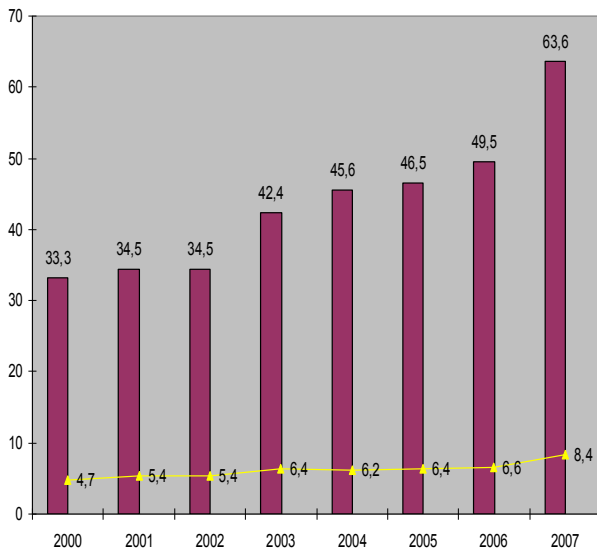
Роки	Зміна до 2000 р., %				
	всього	у тому числі			
		легкових	вантажних	автобусів	спеціальних
2003	5,9	10,4	-25,3	8,5	35,7
2004	13,2	17,4	-22,8	15,9	58,6
2005	16,4	21,1	-22,3	16,4	59,8
2006	20,1	28,4	-19,5	32,0	85,4
2007	25,7	30,3	-18,3	25,7	89,7

*Джерело: складено за [3, с.106]

Швидке зростання кількості транспортних засобів зумовлює збільшення дорожньо-транспортних пригод (ДТП). Динаміка автокатастроф та кількості потерпілих у них осіб наведена на рис.2. Графічні зображення виявляють кореляцію смертності із частотою випадків та обсягами травмування їх учасників.

Тенденція кількості поранених у ДТП осіб в Україні за 2000-2007 рр. (рис.3) моделюється експоненціальною функцією з коефіцієнтом детермінації 0,9364 і свідчить про зростання впливу травматизму на втрати людського капіталу.

Згладивши динамічний ряд кількості осіб, які загинули у ДТП, за допомогою тричленних плинних середніх ми визначили рівняння лінійного тренду ($y=5,3733+0,314t$), яке дозволяє прогнозувати щорічне збільшення показника майже на 0,43 тис.осіб. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9639$ вказує на довіру до отриманого рівняння тренду.



ДТП, тис., в т.ч. зі смертним випадком

Потерпілі, тис. осіб, в т.ч. загинуло

Рис.2. ДТП та потерпілі у них особи в Україні у 2000-2007 рр.

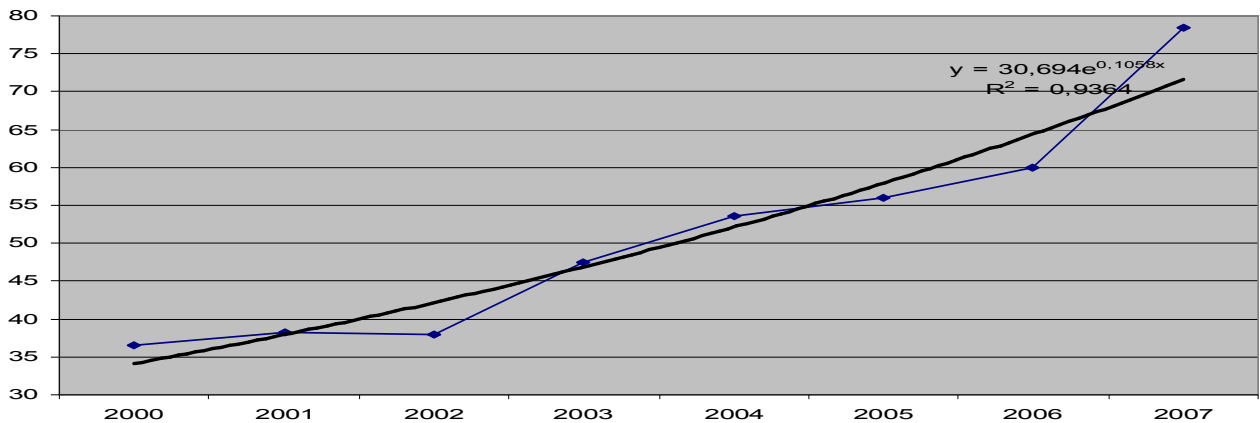


Рис.3. Емпіричні дані та рівняння тренду поранених у ДТП в Україні, тис. осіб.

Рівняння регресії (рис. 4) показує, що збільшення кількості автомобілів на тисячу одиниць спричиняє зростання кількості автокатастроф у середньому майже на 40 випадків. Обчислений коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,929$ вказує на те, що варіація числа випадків ДТП здебільшого визначається чисельністю автомобільного парку.

Дані визначених однофакторних моделей залежності кількості загиблих у ДТП осіб (y) від кількості автотранспортних засобів (x_1) та кількості випадків ДТП (x_2) дозволяють стверджувати, що збільшення першого чинника на одну тисячу штук спричиняє збільшення кількості загиблих в автокатастрофах на п'ять осіб, а збільшення на тисячу випадків ДТП спричиняє зростання кількості смертей у них на 128 осіб (табл.3). Множинне рівняння регресії ($y = -12,8531 + 0,070694x_1 + 0,002488x_2$) описує сукупний вплив обох чинників на збільшення смертей у ДТП в Україні. Значення коефіцієнта детермінації для кожного рівняння (0,958, 0,964, 0,979) свідчать про якість апроксимації побудованих теоретичних ліній регресії.

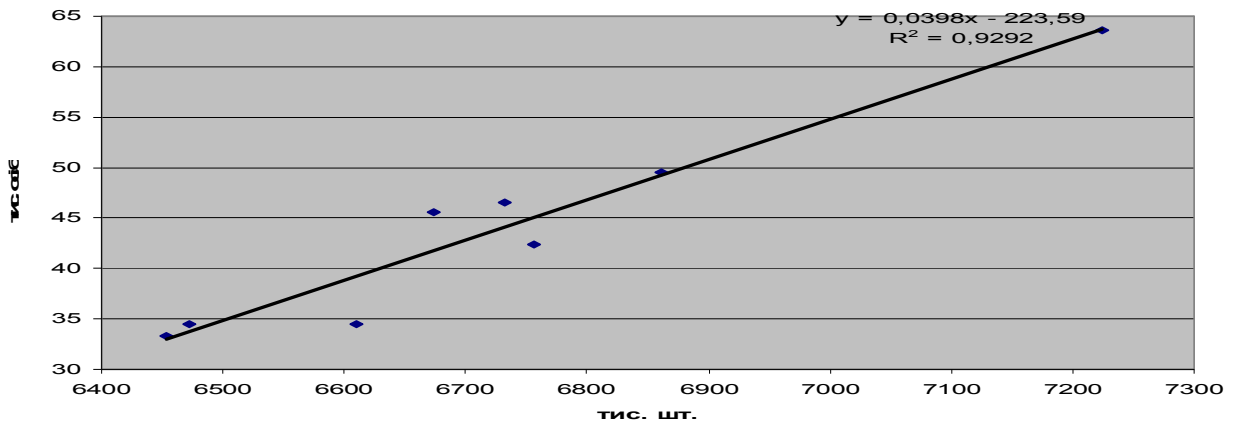


Рис. 4. Залежність кількості поранених у ДТП від чисельності автотранспортного парку в Україні

Таблиця 3

Результати застосування функції LINEST оцінювання залежності кількості загиблих у ДТП

Чинники впливу						
кількість автотранспортних засобів		кількість випадків ДТП		кількість автотранспортних засобів, кількість випадків ДТП		
0,005299	-28,6594	0,128824	1,328073	0,070694	0,002488	-12,8531
0,000451	3,031382	0,010163	0,454839	0,03199	0,00132	7,532437
0,958405	0,293179	0,964002	0,272741	0,978958	0,228429	
138,2485	6	160,6777	6	116,3075	5	
11,88303	0,515725	11,95242	0,446325	12,13785	0,2609	

Побудовані нами моделі дозволяють прогнозувати втрати національної економіки. По-перше, збільшення внаслідок травматизму і смертності населення в ДТП спричиняє втрати як у виробництві, так і у споживанні товарів чи послуг. По-друге, виникає необхідність розширення ринку медичних послуг. Однак динаміка кількості лікарняних ліжок має протилежну спрямованість. На кінець 2007 р. їх кількість в Україні становила 439,5 тис., що на 1,2% менше, ніж у 2006 р. і на 5,7% менше, ніж у 2000 р. Відповідні зміни відбулися і на Львівщині (рис.5). На 10 тис. населення України на кінець 2007 р. припадало 95,2 лікарняних ліжок, що майже на третину нижче цього показника за 1990 р.

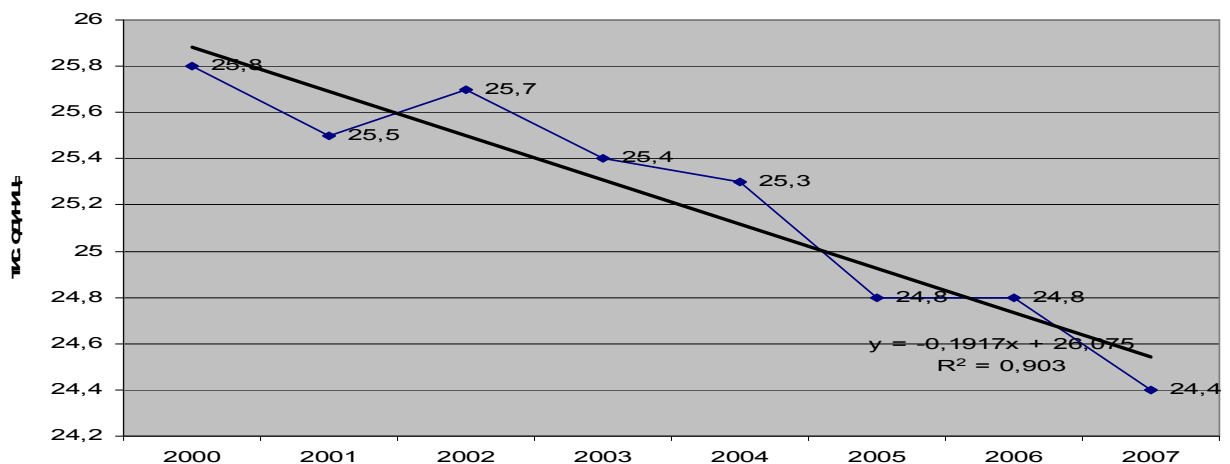


Рис. 5. Емпіричні дані та рівняння тренду кількості лікарняних ліжок у Львівській обл.

Висновки. На основі аналізу динаміки чисельності автотранспорту, випадків ДТП та кількості поранених і загиблих у них осіб побудовано динамічні та регресійні моделі, які описують тенденції та взаємозв'язки між досліджуваними ознаками. Виявлені тенденції дозволяють прогнозувати збільшення втрат людського капіталу через зменшення ресурсів носіїв робочої сили та необхідність розширення ринку медичних послуг. Викладені загальні положення потребують подальших теоретико-методологічних напрацювань, зокрема, у напрямі вартісного оцінювання обсягів втрат людського капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гальків Л. І. Роль зростання потужності автотранспортної інфраструктури у формуванні суспільного здоров'я та смертності населення регіону / Л. І. Гальків, Л. Т. Шевчук // Здоровий спосіб життя: зб. наук. статей. – Вип. 33. – Львів: Львівський держ. ун-т фіз. культури, 2008. – С.18-22.
2. Статистичний щорічник України за 2007 р. / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: в-во «Консультант», 2009. – 552 с.
3. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. Економіка. Суспільство. Середовище. –Вип. 5. – Львів: Головне управління статистики у Львівській обл., 2007. – 247 с.

УДК 334.012+65.011.1

Гелей Л. О.

ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ДИЗАЙН І КЛЮЧОВІ ВАЖЕЛІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Зроблено спробу систематизувати й уточнити зміст головних важелів результативності, що використовуються в контексті організаційного проектування і дизайну управлінської архітектури сучасної компанії (на прикладі моделі організаційного дизайну Р. Саймонса).

Ключові слова: важелі результативності, менеджмент, ресурси, управління.

Geley L. O.

INSTRUMENTS OF UPGRADING MANAGEMENT ENTERPRISE: ORGANIZATIONAL DESIGN AND KEY LEVERS OF EFFECTIVENESS

In this article we systematised and specified an essence of the basic levers of management performance which are used in a context of organizational designing of management architecture of the modern company (on an example of organizational design model proposed by R. Simons).

Key words: levers are effectiveness, management, resources, managements

Вступ. Однією з найбільш актуальних тем у сучасному менеджменті є боротьба за підвищення результативності менеджменту. Кожен керівник може впливати на ефективність своїх підлеглих, змінюючи обсяг ресурсів, якими вони наділені, і обсяг роботи, за яку вони несуть відповідальність. Керуючись звичайною життєвою логікою, більшість керівників вважає, що чим більша у людини сфера відповідальності, тим більше повноважень йому належить – і навпаки. Але на практиці не все так однозначно і варіантів для аналізу є набагато більше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх десяти – п'ятнадцяти років у науковій літературі зростає кількість прихильників композиційного підходу до

управління результативністю менеджерів, які відстоюють необхідність гармонійного поєднання інструментів організаційного проектування та методології управління персоналом. Потребу враховувати інтелектуальний та поведінковий аспекти в боротьбі за високу організаційну ефективність висловлював ще класик сучасного менеджменту П. Друкер, а прикладні інструменти організаційного дизайну та оцінки управлінської результативності пропонували численні дослідники та економісти [1-4]. Разом з тим, висвітлення ключових важелів високої управлінської результативності є одним з малодосліджених на сьогодні наукових питань.

Постановка завдання. Метою цієї статті є спроба систематизувати й уточнити зміст головних важелів результативності, що використовуються в контексті організаційного проектування і дизайну управлінської архітектури сучасної компанії (на прикладі моделі організаційного дизайну Р. Саймонса).

Виклад основного матеріалу. Суть організаційного дизайну здебільшого визначають через опис механізму функціонування організації як складної цілісної системи. Однією з найважливіших частин цієї системи є проектування управлінської архітектури, в межах якої кожен менеджер повинен добре розуміти відповіді на питання: Які ресурси я можу контролювати і вільно використовувати? За якими критеріями моя робота буде оцінюватися? З ким мені доведеться співпрацювати і на кого я можу впливати? На чію підтримку я можу розраховувати?

На думку Р. Саймонса [5], доцільно виокремити чотири важелі, з допомогою яких може бути спроектована і запрограмована на успішність будь-яка позиція в організації. Ці важелі – доступ до ресурсів, відповідальність, вплив та підтримка. Зазначені важелі «налаштовуються» за принципом еквалайзера (рис. 1).

Для своєї моделі Саймонс запропонував найпростішу шкалу – від мінімуму до максимуму. Кожен керівник повинен самостійно визначити, що в його компанії є мінімумом (наприклад, яким найпростішим показником можна вимірювати ефективність менеджера чи спеціаліста), а що – максимумом (наприклад, яким рівнем свободи у прийнятті рішень можуть бути наділені начальники відділів).

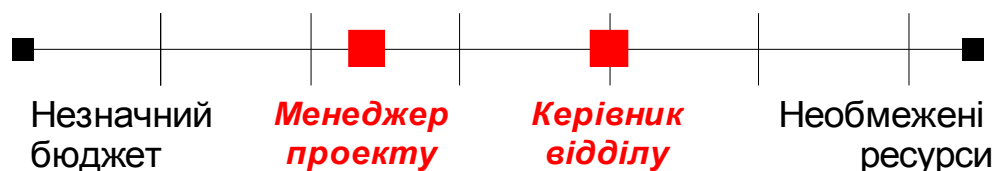


Рис. 1. Як налаштовуються управлінські важелі у моделі Саймонса

Розглянемо, що ж являє собою кожен з важелів моделі Саймонса.

Важель доступу до ресурсів визначає обсяг контрольованих ресурсів (матеріальних і нематеріальних, можливість використання тієї чи іншої інфраструктури тощо), за якими співробітник може приймати рішення, не звертаючись до вищого керівництва (співробітник, звичайно, також несе відповідальність за ці ресурси). Доступний обсяг ресурсів значною мірою визначається політикою та стратегією компанії, що також потрібно враховувати. Наприклад, у компанії Nestle, яка сповідує принцип «створення цінності на місцях», керівники регіональних підрозділів можуть оперувати досить значними ресурсами.

Важель відповідальності визначає сферу відповідальності, покладеної на того чи іншого працівника. Наприклад, якщо в компанії роботу відділу чи конкретного менеджера прийнято оцінювати лише за простими показниками (наприклад, виконання щомісячного плану щодо залучення нових клієнтів), це означає, що відповідальність персоналу топ-менеджмент зводиться до мінімуму. І навпаки, якщо ефективність роботи оцінюється за складними, агрегованими показниками (розширення частки ринку, підвищення лояльності клієнтів тощо), це означає, що важель відповідальності є максимальний. Встановлення важеля на той чи інший рівень визначається прагненням підкоригувати позицію та стиль поведінки підлеглих. Якщо керівник вимагає неухильного дотримання внутрішніх стандартів і

виконання доведених згори планів, відповідальність має бути встановлена на мінімальному рівні. Якщо ж необхідно розвивати креативність, ініціативність, тоді потрібно вимагати звіт не так часто і лише за ключовими агрегованими показниками (окупність інвестицій або частка ринку).

Важель впливу являє собою систему взаємовідносин, в яку залучений або на яку може впливати той чи інший працівник. Збільшення дії цього важеля досягається через активність працівника у збиранні та обробленні нової інформації, спілкуванні з колегами, реалізації його якостей у ролі неформального лідера. Зазвичай топ-менеджмент не втручається у неформальні взаємовідносини людей з різних підрозділів, але ці відносини можуть бути і запрограмовані, наприклад, через створення крос-функціональних команд, наділення додатковими функціями та ін.

Важель підтримки полягає у підтримці діяльності працівника як з боку керівництва, так і з боку інших колег. Для деяких посад недоцільно встановлювати цей важель на високий рівень (наприклад, для працівників, що задіяні у прямих продажах), оскільки там важливо підтримувати дух внутрішньої конкуренції. Але для об'єднання колективу навколо загальної мети потрібен високий рівень підтримки ініціатив, що спрямовані на їх досягнення.

Кожен з перерахованих важелів управління результативністю, звичайно, має певним чином співвідноситися з іншими важелями так, щоб це співвідношення не призводило до кризових ситуацій.

За Саймонсом, оптимальною будь-яка посада буде тоді, коли обсяг контрольованих ресурсів є адекватним очікуваним результатам (рис. 2).

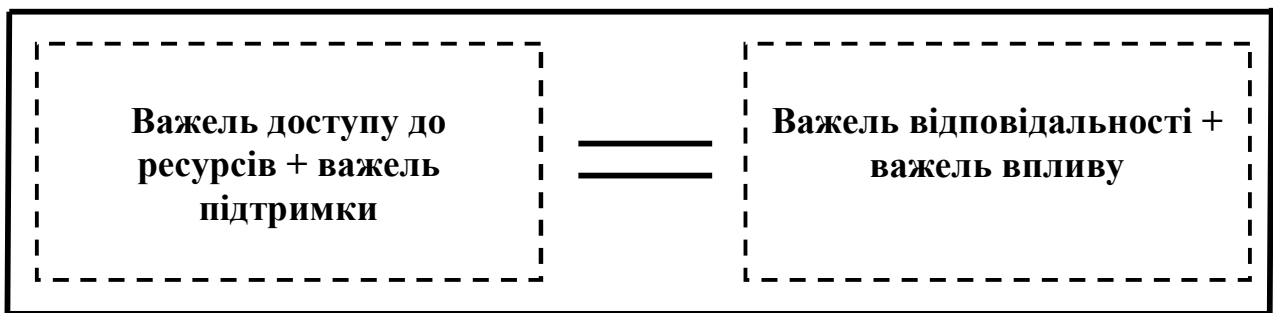


Рис. 2. Оптимізація економічних інструментів управління підприємством

При цьому графічно лінії, що з'єднують важелі доступу до ресурсів і підтримки, з одного боку, і важелі відповідальності і впливу, з іншого, повинні так чи інакше перетнутися (рис. 3).



Рис. 3. «X-тест» Роберта Саймонса

Саме ця особливість є причиною іншої назви моделі Саймонса - «Х-тест». Якщо ж з'єднувальні лінії на рисунку не перетинаються, є підстави перевірити, чи правильно змодельовані посади відповідних працівників.

Висновки. Моделювання оптимального співвідношення важелів управлінської результативності є одним з найважливіших завдань топ-менеджменту. Починати найкраще з встановлення важеля доступу до ресурсів, оскільки найпростіше вирішити, які ресурси ви готові довірити тому чи іншому менеджеру чи підрозділу. Потім вже можна виставляти інші важелі відносно першого.

Найбільш продуктивною буде робота на тих посадах, де керівництво певним чином збалансувало важелі, наприклад, чим менше у менеджера підконтрольних ресурсів, тим більшою мірою він потребує неформальної підтримки; чим складніші показники, за якими оцінюють його діяльність, тим до меншої кількості проектів і додаткових обов'язків він повинен бути залучений.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белошапка В. Управленческая результативность: системный взгляд на работу и развитие менеджера / В. Белошапка, И. Нудьга. – К. : Стандарт, 2007. – 309 с.
2. Редченко К. И. Реализация стратегии: как выявить менеджеров, на которых нельзя положиться / К. И. Редченко // Стратегический менеджмент. – 2008. - № 2. – С. 138 - 151.
3. Bruch H. Beware the Busy Manager / H. Bruch, S. Ghoshal // Harvard Business Review. – 2002. – February. – P. 62 - 69
4. Simons R. Levers of Organization Design: How Managers Use Accountability Systems for Greater Performance and Commitment / R. Simons. – Boston : HBS Press, 2005. – 363 p.

УДК 65.015.3:640.45.004.14

Гросул В. А., Аванесова Н. Е.

СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено критичний огляд систем оцінки ефективності бізнесу, виокремлено їх переваги та недоліки.

Ключові слова: система оцінки, ефективність функціонування підприємства.

Grosul V. A., Avanesova N. E.

SYSTEMS OF ESTIMATION OF EFFICIENCY OF FUNCTIONING OF ENTERPRISE

The critical review of the systems of estimation of business efficiency is conducted, selected their advantages and failings.

Key words: system of estimation, efficiency of functioning of enterprise.

Вступ. Вимірювання і оцінка ефективності є основою процесу управління, наслідком якого є ухвалення управлінських рішень, спрямованих на досягнення довгострокової і короткострокової мети бізнесу. Підприємству, яке прагне підвищити ефективність своєї діяльності, необхідно вирішити два найважливіші питання: по-перше, розробити відповідну систему показників ефективності та інструменти їх вимірювання; по-друге, створити таку

систему, яка мотивувала б до досягнення цільових орієнтирів як організацію загалом, так і окремих її співробітників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки ефективності функціонування належать до напрямів наукових досліджень, які досить широко висвітлені у працях вчених-економістів різних періодів та наукових шкіл [1-7]. За останні десятиріччя накопичений значний досвід в методології оцінки ефективності, значно збільшилася кількість оцінних показників і використовуються різні методики їх розрахунку.

Проте сучасний ступінь еволюції економіки, що характеризується динамізмом і невизначеністю, вимагає нових підходів до оцінки ефективності, у зв'язку з чим особливої важливості набуває вибір такої системи оцінки ефективності діяльності підприємства, яка б враховувала як вплив зовнішнього середовища, що змінюється, так і довгострокові наслідки ухвалюваних рішень.

Постановка завдання. Метою статті є критичний огляд систем оцінки ефективності функціонування підприємства, виокремлення їх переваг та недоліків для обґрунтування вибору системи, яка є найбільш придатною для оцінки ефективності бізнесу за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу. Проведений критичний огляд економічної літератури [1-7] свідчить про наявність різноманітних концепцій, покладених в основу оцінки ефективності діяльності, еволюція яких дозволяє простежити зміни в пріоритетах, завданнях і підходах до управління ефективністю.

Перші моделі вимірювання і оцінки ефективності діяльності підприємств, які з'явилися в 1920-х рр., були досить простими для розрахунку та будувалися тільки на фінансових показниках (наприклад, мультиплікативна модель Дюпона або показник ROI). У 70-80-х рр. з'явилися інші концепції оцінки ефективності роботи підприємств: EPS, P/E, M/B, ROE, RONA, EBITDA та ін. Серед найбільш популярних концепцій є економічна додана вартість (EVA), збалансована система показників (BSC), концепція зацікавлених сторін (stakeholder concept), система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (ABPA) таї ін [1-7].

В останні роки в економічній літературі доволі часто з'являється справедлива критика використання традиційної системи оцінки ефективності бізнесу, заснованої на ресурсному підході і показниках прибутковості і рентабельності діяльності. Критика традиційної фінансово орієнтованої системи оцінки спрямована на ретроспективний характер фінансових показників, можливість оцінювати ефективність діяльності лише в короткостроковому періоді, на частину представників зовнішнього і внутрішнього середовища (власників і менеджмент), що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень.

З середини ХХ ст. багато зарубіжних підприємств стали шукати альтернативу традиційній фінансово орієнтованій моделі як системі, що відображає ефективність діяльності. Зміна орієнтирів у сфері оцінки ефективності діяльності компанії припускала відповідну зміну принципів управління. У цей час широке розповсюдження отримала вартісна концепція оцінки ефективності, яка прийнята економічним співтовариством як базова парадигма розвитку бізнесу.

Сьогодні серед загальноновизнаних вартісних концепцій особливе місце займає модель економічної доданої вартості (EVA). Її ключовою особливістю є наявність інструменту трансформації облікових показників діяльності компанії, відображеної в бухгалтерській звітності і фінансових показниках. Автори моделі пропонують низку коригувань, які дозволяють оцінити величину і рентабельність інвестованого капіталу, а також вартість його фінансування [2]. Дослідження, проведені в 90-х роках, свідчать про те, що EVA забезпечує отримання більш корисної інформації про "цінність" здійснених в минулих періодах операцій, ніж облікові засоби вимірювання ефективності діяльності підприємства, такі як бухгалтерський прибуток, рентабельність капіталу або темпи зростання прибутку [3].

Разом із тим, застосуванню показника EVA як основи для побудови системи оцінки ефективності діяльності підприємства властиві такі недоліки як використання відомостей минулого періоду, неможливість одержувати повноцінне уявлення про ситуацію, що склалася,

і ухвалювати зважені управлінські рішення з урахуванням різних зовнішніх і внутрішніх чинників.

Під час того, як ставало очевидним, що підвищення ефективності діяльності компанії щораз більше залежить від досконалого обліку й оцінки нематеріальних активів, інтелектуальної власності та бізнес-концепцій, які є головними умовами забезпечення стійких конкурентних переваг підприємства на ринку, розпочалися пошуки нових систем оцінки ефективності бізнесу. Ця проблема знайшла концептуальне розв'язання в збалансованих системах управління ефективністю.

Однією з найбільш популярних на Заході збалансованих систем управління ефективністю є система збалансованих показників (Balanced ScoreCard), авторами якої є американські економісти Р. Каплан та Д. Нортон [3-5, 7]. BSC-модель є елементом добре розробленої системи та орієнтує керівництво підприємства на адекватний стратегічний розвиток, на відміну від традиційного управління, яке, як правило, зосереджене на фінансових показниках.

Концепція BSC вигідно відрізняється від інших тим, що фінансові і нефінансові індикатори інтегруються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між показниками і ключовими чинниками, під впливом яких вони формуються. Головна особливість системи полягає в тому, що вона тісно пов'язана з бізнес-процесами, які спрямовані на задоволення потреб клієнтів і в які залучені всі співробітники підприємства.

Так званий “баланс” в концепції BSC має багатоплановий характер, охоплюючи зв'язки між монетарними і немонетарними показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, минулими і майбутніми результатами, а також між внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства [3].

Таким чином, BSC можна розглядати як організаційну структуру, яка дозволяє розширити можливості вимірювання, оцінки і контролю на рівні стратегічного і операційного управління фірмою. Традиційна структура BSC може досить легко модифікуватися, але вона має один суттєвий недолік: у ній фактично відсутній кінцевий орієнтир, тобто базовий показник, за яким вимірюється успішність реалізації стратегії і ефективність функціонування підприємства.

Варто зазначити, що збалансовані моделі управління ефективністю використовуються переважно у західних країнах, у той час як в практиці франкомовних країн існує низка альтернативних моделей, однією з яких є *tableau de bord* (приладова дошка). Сучасну концепцію *tableau de bord* французькі автори Ів Чіапелло и Мішель Лебас визначають як елемент управління, який використовується для «вибору, документування та інтерпретації» об'єднаних причинно-наслідкових зв'язків фінансових і не фінансових показників. Кожний показник відображає стан певної частини бізнесу, якою необхідно управляти, таким чином, у сукупності *tableau de bord* є моделлю функціонування бізнесу як системи [4].

Варто підкреслити, що відмінною особливістю різновидів збалансованої системи управління ефективністю є використання не фінансових показників, орієнтація на майбутні досягнення та охоплення різних сфер діяльності підприємства. Проте, наведені системи не визначають чіткого інтегрованого показника, який міг би виступати як підсумкова оцінка, що не дозволяє одержати уявлення про ефективність діяльності підприємства загалом, та недостатньо повно враховують інтереси всіх груп зацікавлених сторін, що взаємодіють з підприємством.

Протягом останніх років в академічних дослідженнях зарубіжних учених все більше уваги приділяється теорії зацікавлених сторін – своєрідній альтернативі неокласичної економічної теорії управління підприємством.

Теорія зацікавлених сторін покладена в основу переважної більшості популярних концепцій, які значно розширюють сферу традиційного управління за рахунок введення в інформаційний фонд підтримки прийняття управлінських рішень нефінансових показників і створюють нові можливості для реалізації інструментів стратегічного контролю – Balanced ScoreCard, Performance Pyramid, EP²M та ін., проте, як вже зазначалось, вона не реалізована в цих системах повною мірою.

Практична цінність теорії зацікавлених сторін може бути відчутною тоді, коли правильно визначено склад зацікавлених сторін, співвідношення інтересів, розроблено систему вимірювання та оцінки взаємного впливу різних сторін. «Усі зацікавлені в роботі організації сторони взаємодіють всередині свого роду «екосистеми». Безумовно, деякі з них відіграють більш важливу роль. Але нехтувати будь-якою зацікавленою стороною у сучасному суспільстві – означає проявляти виняткову недалекоглядність і наївність» [5, с.12]. Тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище, що прямує до глобалізації і невизначеності [6].

Принципово інший підхід до оцінки ефективності був запропонований Маршаллом В. Мейером в книзі «Оцінка ефективності бізнесу» [1]. Описана там система процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (АВРА) робить акцент на ефективності окремих бізнес-процесів компанії. Втілюючи в собі переваги інших методик та усуваючи властиві їм недоліки, АВРА дозволяє виміряти ефективність за всіма рівнями організації – від підприємства загалом до його підрозділів, бізнес-процесів та окремих видів продукції. Але можливості моделі на цьому не вичерпуються – використання методики побічно відображається на персоналі, мотивуючи його для досягнення більш високих показників ефективності [1].

Проте, підприємства стикаються з великими труднощами під час впровадження системи АВРА в сучасних умовах передусім через нестачу кваліфікованого персоналу, необхідного для впровадження цієї системи, а також недостатньо розробленого методологічного забезпечення.

Висновки. Таким чином, кожна з перерахованих вище систем має певні переваги та недоліки. Ці обставини потребують подальшого вивчення проблеми вибору системи оцінки ефективності підприємництва та розроблення нових підходів, які підвищують достовірність виміру ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер; [пер. с англ.]. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
2. Емельянов, А. М. Этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний / А. М. Емельянов, Е. А. Шакина // Корпоративные финансы. – 2008. – № 4(8). – С. 79-87.
3. Радченко К. EVAлюция сбалансированной системы показателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/baranovskaya/lib/evaluationarticle8.html>.
4. Радченко К. Показательное несогласие: Balanced scorecard И Tableau de Bord [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finexpert.ru>.
5. Нили Энди. Призма эффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк; [пер. з англ.]. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
6. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. – Boston: Pitman, 1984.
7. Рязанов И. Е. Обзор современных сбалансированных систем оценки эффективности предпринимательской деятельности / И. Е. Рязанов // Сборник научных трудов СевКавГТУ. – 2006. – №4.

УДК 658:615.1(477)+338.26.015.001.17

Дацко Н. В., Дацко А. Й.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ СЕЗОННОГО ПОПИТУ

Розглянуто питання підвищення ефективності ціноутворення на лікарські засоби. На прикладі асортиментних груп фармацевтичних препаратів сезонного попиту запропоновано

використовувати диференційований підхід до формування цін на окремі препарати та розроблено відповідні економетричні моделі ціноутворення з урахуванням еластичності та сезонності попиту.

Ключові слова: ціноутворення, методи, моделювання, лікарські засоби, фармацевтичні підприємства, сезонний попит.

Datsko N. V., Datsko A.

ECONOMICAL-MATHEMATICAL MODELING OF PRICESHAPING FOR SEASONAL DEMAND MEDICATIONS

The questions on priceshaping effectiveness for medications are discussed in the article. On examples of some medications' assortment groups of season demand there are proposed differentiated approach to priceshaping for pharmaceutical products. There are proposed econometrical models of medications' priceshaping taking account elasticity and seasonal wave of demand.

Key words: priceshaping, methods, modeling, medication, pharmaceutical companies, seasonal demand.

Вступ. Питання ефективності ціноутворення на лікарські засоби є надзвичайно актуальним на українському ринку. Зважаючи на регулювання цін на значну кількість лікарських препаратів і виробів медичного призначення, інтенсифікацію конкуренції у роздрібній торгівлі лікарськими засобами, спостерігається загострення конкуренції та кризові явища, які призводять до зменшення націнок і падіння рентабельності операторів ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконаленню механізму ціноутворення на лікарські засоби присвячені наукові праці А. Немченко, В. Усенко, Д. Олейнікова, Б. Громовика та ін. [1-3]. Проте комплексного та системного аналізу ефективності ціноутворення у роздрібних фармацевтичних підприємствах України сьогодні не проводиться.

Більшість роздрібних фармацевтичних підприємств застосовують єдину методіку формування ціни на усі асортиментні групи лікарських засобів, хоча такий підхід є необґрунтованим і значно знижує конкурентоспроможність аптек в сучасних умовах. Зокрема, практично не застосовується індивідуальний підхід до визначення цін на ліки сезонного попиту.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є обґрунтування застосування економіко-математичного моделювання та вибору оптимальних методів ціноутворення на лікарські засоби сезонного попиту у роздрібних фармацевтичних підприємствах.

Завданнями дослідження є: охарактеризувати сучасні стратегії та методи ціноутворення на фармацевтичному ринку; проаналізувати сучасні тенденції фармацевтичного ринку України; здійснити аналіз методів ціноутворення на ліки роздрібними фармацевтичними підприємствами м. Львова; оцінити ефективність ціноутворення на ліки сезонного попиту; запропонувати економіко-математичні моделі ціноутворення на ліки сезонного попиту з метою оптимізації цінової політики роздрібних фармацевтичних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Стратегія ціноутворення – вибір напрямів диверсифікації цін фармацевтичних підприємств з метою досягнення визначеної мети на ринку. Найбільш розповсюдженими стратегіями ціноутворення на фармацевтичному ринку є: проникнення на ринок, стратегія цінового лідера, стратегія асоційованого ринку, стратегія, що ґрунтується на співвідношенні показників „ціна-ефективність”.

Фармацевтичні компанії застосовують цінові стратегії залежно від обраних векторів маркетингової діяльності, що залежить від позиціонування компанії на ринку, характеристики фармацевтичного продукту (його конкурентоспроможність, новизна, ринкова кон'юнктура, витрати обігу тощо). Відповідно до обраної цінової стратегії фармацевтичні компанії можуть застосовувати різноманітні моделі та методи ціноутворення на лікарські засоби, основними з яких є (рис.1):

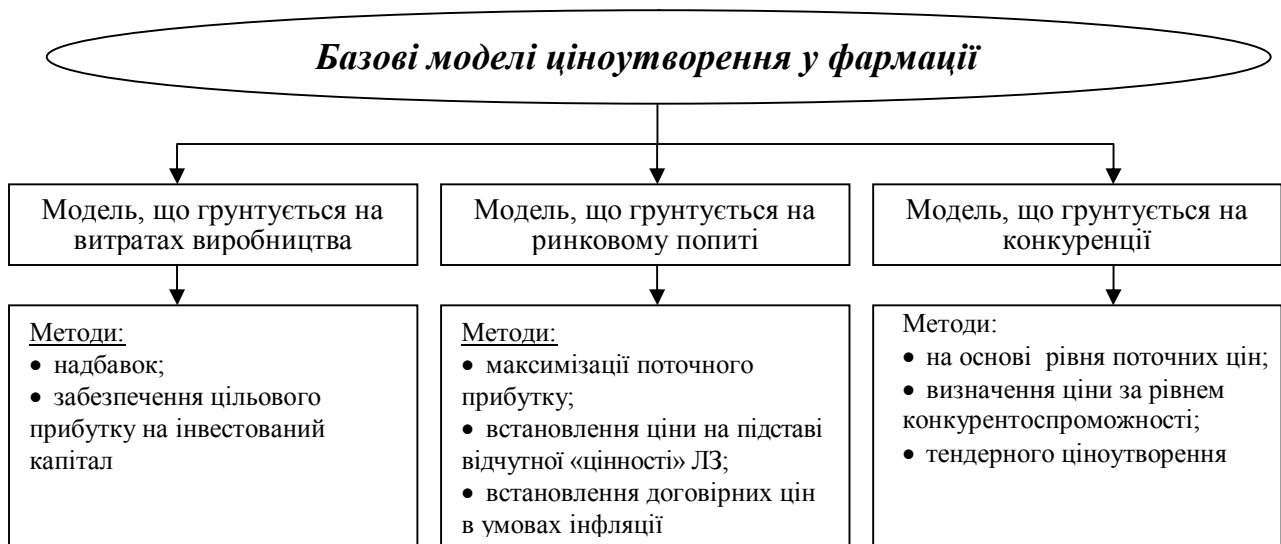


Рис. 1. Моделі та методи ціноутворення на лікарські засоби [4]

Сучасні підходи до формування цін на лікарські засоби значною мірою залежать від рівня розвитку фармацевтичного ринку, його прозорості, ринкової кон'юнктури і т.ін.

Аналізуючи сучасний стан українського фармацевтичного ринку, можна зазначити, що у 2008 р. в аптечному секторі домінували невеликі й середні аптечні мережі. Частка таких мереж (від 5 до 25 установ) — близько 51%. Майже 17% припадає на більші аптечні об'єднання і близько 32% — на частку невеликих мереж та індивідуальних аптек[5].

Найбільш активними серед операторів українського ринку є мережеві аптеки. Наявність мережі дозволяє розширювати асортимент, сервіс, передбачає оптові закупівлі у виробників із суттєвими знижками тощо.

На частину асортименту роздрібних фармацевтичних підприємств здійснюється державне регулювання цін, хоча, як засвідчує практика, це не дає ефекту. Обмеження торговельних надбавок на рівні 28-35% за регіональним принципом поряд з високими необґрунтованими знижками (20-30%) від оптових цін виробників не дало бажаних результатів. Протягом останніх років середня аптечна надбавка на ліки в Україні продовжувала знижуватися: середня націнка становила у 2004 р. 34%, у 2005 р. — 31%, у 2006 р. — 29,5%, у 2007 р. — 30,5%, першому півріччі 2008 р. — 26,9 %. Деструктивний вплив змін нормативно-правового регулювання, внесених у 2008 р. КМУ, спричинив спекулювання операторами роздрібного ринку, і наприкінці року середня націнка на лікарські засоби зросла до 33,2 % [6].

Аналіз інформації щодо цін в Україні свідчить, що рівень цін за регіонами України та його динаміка залежать від багатьох чинників: економічної зони, показників здоров'я населення, його чисельності, форми власності та розмірів мережі аптечних закладів. В Україні постійно здійснюється процес реформування ціноутворення та підходів до регулювання цін на медикаменти. Проте він не завжди є науково обґрунтованим, ефективним та виправданим з огляду на отримані результати. Світова практика підтверджує, що державне регулювання ціноутворення на лікарські засоби існує в усіх країнах, а суть та форми державного впливу на процеси ціноутворення залежать від стану економічного та соціального розвитку країни.

Нами була проаналізована доступність лікарських засобів населенню за загальноприйнятою методикою [7], і можна стверджувати, що її рівень протягом 1995 р. і до 2007 р. постійно зростав (рис. 2).

У 2008 р. внаслідок кризових явищ в економіці коефіцієнт доступності фармацевтичного забезпечення різко знизився — до 0,86.

Аналітичні огляди ринків і наші власні дослідження підтверджують значну варіацію оптових та роздрібних цін на ЛЗ у різних регіонах країни [8]. Аналіз цінових пропозицій роздрібних фармацевтичних підприємств засвідчив значне коливання відпускних цін на окремі лікарські засоби у різних аптеках.

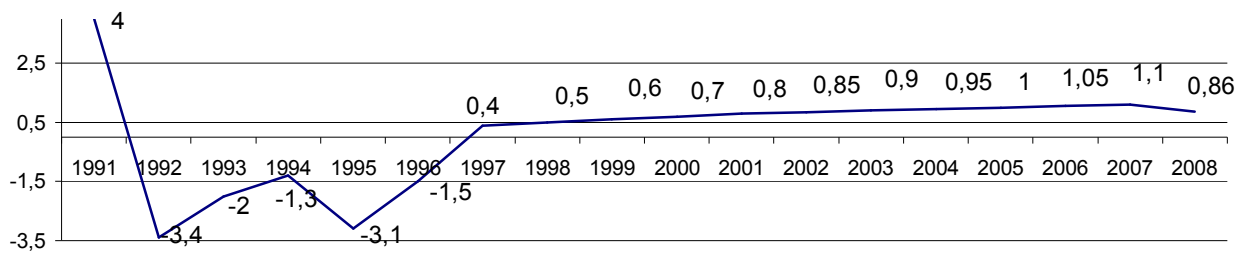


Рис. 2. Коефіцієнт доступності лікарських засобів населенню за 1992-2008 рр.

При цьому треба звернути увагу на специфіку фармацевтичної продукції, регламентацію випуску. Специфіка ліків як товару полягає у тому, що безпосередній споживач не має можливості його вибирати. Пацієнту ліки нав'язують у прямий чи прихований спосіб учасники лікувального процесу від фармацевтичної компанії, аптечного працівника, лікаря до журналіста через замовлені акції у ЗМІ.

Щороку зростає місткість українського ринку фармацевтичної продукції та обсяги реалізації лікарських засобів (рис. 3):

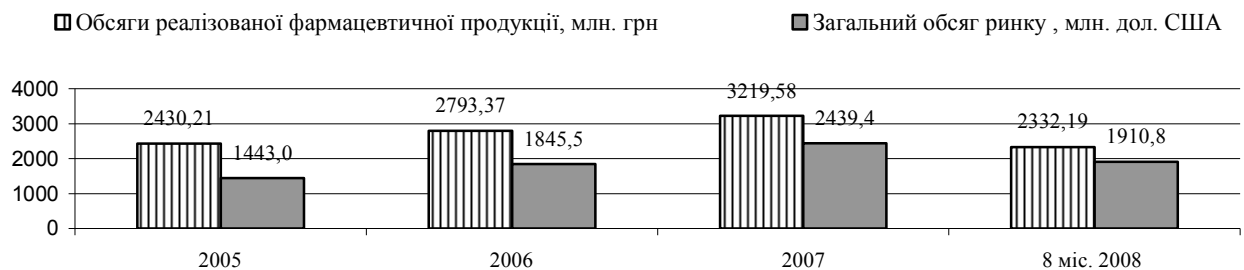


Рис.3. Місткість ринку фармацевтичної продукції та обсяги реалізації лікарських засобів у 2005-2008 рр.

Протягом 2008 р. спостерігалось постійне підвищення роздрібних цін на лікарські засоби, однією з основних причин якого було коливання курсу долара США та євро. Нами було проаналізоване коливання цін на фармацевтичну продукцію у 2008 р. порівняно із коливанням курсу основних валют (рис.4).

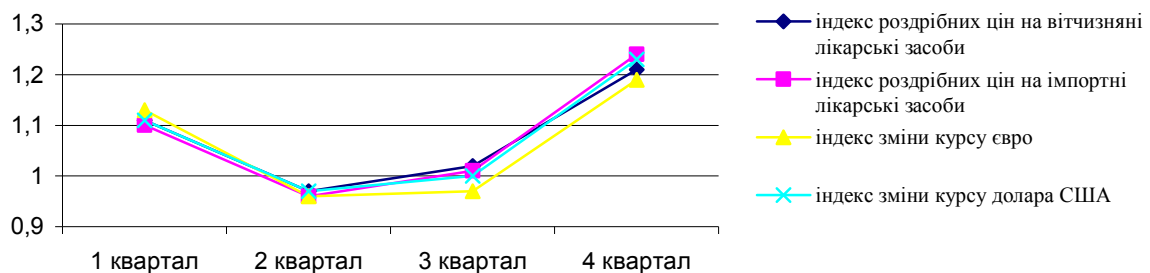


Рис. 4. Динаміка роздрібних цін на лікарські засоби порівняно зі зміною курсу основних валют у 2008 р.

Щодо цін на медичну продукцію, то викликають занепокоєння темпи їх зростання. Однією з основних причин такої тенденції є інфляційні процеси, але ціни на продукцію не лише закордонних, але і вітчизняних виробників корелюють зі зміною курсів основних валют.

Інформація про підвищення цін на лікарські засоби набула значного резонансу у суспільстві. Міністерство охорони здоров'я України визначило вирішення проблем у фармацевтичній галузі, як один з пріоритетів у своїй роботі. Державною службою лікарських засобів і виробів медичного призначення було проведено аналіз динаміки оптових цін більш ніж 9 тисяч найменувань лікарських засобів [9]. Станом на 31.07.2008 р. щодо 5499 лікарських засобів (а це близько 50% від загального асортименту зареєстрованих в Україні лікарських засобів) зауважувалось коливання цін. Зниження цін спостерігалось на 1490 лікарських

засобів. Зростали ж оптові ціни на лікарські засоби за період з 23.11.2007 р. по 31.07.2008 р. в середньому на 4,1%. За цей період щодо 3831 лікарського засобу зростання відбулося в межах: до 10% – на 2481 лікарський засіб; від 10% до 15% – на 578 лікарських засобів; від 15% до 20% – на 295; більше, ніж на 20% – на 477 лікарських засобів, з них вітчизняного виробництва - 243.

Детальний аналіз цінової політики підприємства дозволив зробити такі узагальнення і висновки.

За нашими дослідженнями роздрібного фармацевтичного ринку м.Львова було визначено, що існують три основні завдання, на які орієнтуються роздрібні фармацевтичні підприємства:

- забезпечення певного обсягу продажу, збільшення частки ринку;
- отримання максимального або задовільного прибутку, доходу від інвестицій, швидке надходження готівки;

- проведення цінової політики, яка забезпечує стабільне становище на ринку.

У львівських аптеках переважно застосовують такі методи ціноутворення:

- метод надбавок використовується для встановлення цін на ЛЗ з регульованою надбавкою. Рівень торговельної надбавка на препарати цієї групи у роздрібній мережі м. Львова коливається в межах 30-35%;

- метод максимізації поточного прибутку – для препаратів, на які ціни є вільними з метою отримати додатковий прибуток і компенсувати недоотриманий прибуток на препаратах з регульованою націнкою;

- метод ціноутворення на рівні поточних цін – використовують фармацевтичні підприємства, які відчувають жорстку конкуренцію або у випадках, коли обсяги збуту якогось із препаратів визначеної групи різко падають. Керівництво аптеки починає аналізувати ціни фірм-конкурентів і встановлює середньоринкову ціну.

Ми розглянули сезонність попиту на лікарські засоби однієї із фармакологічних груп препаратів - А 02ВА (агоністи H₂ – рецепторів). На прикладі цієї групи лікарських засобів проаналізували ціни та обсяги реалізації у ДКП «Аптека №1» (табл. 1).

Сезонність попиту на лікарські засоби залежно від фармакологічної групи є різною для кожної групи, і навіть для кожного окремого препарату її доцільно визначати окремо. Це дозволяє прогнозувати попит, визначати оптимальний розмір товарних запасів, а також планувати цінову стратегію.

Таблиця 1

Ціни та обсяги реалізації в асортиментній групі агоністів H₂ – рецепторів у ДКП «Аптека № 1» за 2007 р.

№ п/п	Назва групи і препаратів А 02ВА	форма	Дозування і кількість в упаковці	Роздрібна ціна, грн.		Середньомісячна реалізація за 2007 р., упаковок
				упаковки	1 таблетки*	
З групи ранітидин:						
1	Ранітидин Здоров'я	таблетки	0,15г, 20штг	4,27	0,21	17
2	Ранітидин Дарниця	таблетки	0,15г, 10штг	2,10	0,21	19
3	Риніт Kusum Healthcare	таблетки	0,15г, 100штг	16,10	0,16	11
4	Гістак Renbaxu	таблетки	0,15г, 100штг	15,40	0,15	13
5	Ранігаст Polfharma	таблетки	0,075г, 100штг	8,37	0,17	15
З групи фамотидин:						
6	Фамотидин Артеріум	таблетки	0,02г, 20штг	3,35	0,17	22
7	Ульфамід KRKA	таблетки	0,02г, 20штг	8,95	0,46	23
8	Квамател GR	таблетки	0,02г, 28штг	19,95	0,71	16
9	Квамател GR	таблетки	0,04г, 14штг	17,95	0,64	15

* - в перерахунку для групи ранітидин дози 0,15 г, для групи фамотидин –0,02г

Визначення індексу сезонності попиту за фармакологічними групами у львівських аптек практично не проводиться. Тому ми на прикладі групи препаратів групи А 02ВА визначили індекси сезонності за місяцями (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги реалізації(тис. грн) та індекси сезонності препаратів групи А 02ВА за місяцями, тис.грн

Роки	Місяці													Середньо місячний оборот за рік, тис.грн
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	ОР за 2005, тис. грн	0,56	0,51	0,53	0,53	0,55	0,58	0,62	0,56	0,52	0,51	0,49	0,50	0,54
2	Індекс сезонності 2005	1,04	0,95	0,98	0,98	1,02	1,08	1,15	1,04	0,97	0,95	0,91	0,93	-
3	ОР за 2006, тис.грн	0,54	0,52	0,54	0,58	0,60	0,59	0,63	0,57	0,53	0,52	0,50	0,49	0,55
4	Індекс сезонності 2006	0,98	0,94	0,98	1,05	1,09	1,07	1,14	1,03	0,96	0,94	0,91	0,89	-
5	ОР за 2007, тис. грн	0,53	0,57	0,55	0,57	0,59	0,60	0,67	0,58	0,53	0,52	0,51	0,51	0,56
6	Індекс сезонності 2007	0,95	1,02	0,98	1,02	1,05	1,07	1,19	1,03	0,95	0,93	0,91	0,91	-
7	Середнє значення обсягів реалізації	0,54	0,53	0,54	0,56	0,58	0,59	0,64	0,57	0,53	0,52	0,50	0,50	0,55
8	Індекс сезонності, сер. значення	0,99	0,97	0,98	1,02	1,05	1,07	1,16	1,04	0,96	0,94	0,91	0,91	-

Можемо узагальнити, що попит на ліки групи А 02ВА є нерівномірним і коливається протягом року: найвищим попит є влітку, коли зростає кількість кишково-шлункових захворювань, незначне підвищення попиту на цю групу препаратів є у січні та незначне навесні, що пояснюється традиційним загостренням кишково-шлункових хвороб. Тому під час розроблення цінової політики на ці препарати доцільно враховувати сезонність попиту.

Якщо співставити обсяги попиту на препарати цієї групи та коливання цін, можна встановити також коефіцієнт еластичності попиту (табл.3):

Таблиця 3

Цінова еластичність попиту препаратів групи А 02ВА у ДКП "Аптека № 1" за 2007 рік

Назва препарату	Ранітидин Здоров'я	Ранітидин Дарниця	Ринит Kusum Healthcare	Гістак Renbaxu	Ранігаст Polpharma	Фамотидин Аргеріум	Ульфамід KRKA	Квамател GR 0,02	Квамател GR 0,04
Коефіцієнт еластичності попиту	-1,23	-1,42	-1,01	-1,06	-1,09	-1,34	-1,18	-0,92	-0,83

Отже, загалом попит на цю групу препаратів є еластичним.

Ми запропонували диференціювати підходи до ціноутворення на ліки сезонного попиту, враховуючи коефіцієнти сезонності та еластичність попиту.

Для лікарських засобів сезонної потреби, попит на які є нееластичним, доцільно застосовувати модель ціноутворення, яка враховує конкурентоспроможність визначеного препарату:

- для фармацевтичних продуктів з вільним ціноутворенням:

$$C = \overline{C} * k \quad (1),$$

де \overline{C} – середня ціна аналогічного лікарського засобу основних конкурентів; k - інтегральний показник конкурентоспроможності лікарського засобу;

- для препаратів з регульованим ціноутворенням:

$$C = C * (1 + H_s / 100) \quad \text{або} \quad C = C * (1 + H_s / 100) * k, \quad \text{при } k < 1, \quad (2)$$

де C - собівартість лікарського засобу; H_s - надбавка у відсотках до собівартості (не повинна перевищувати встановлений нормативно-правовою базою рівень), k – інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності, який ураховуються лише, якщо його значення <1

Для сезонних лікарських засобів з еластичним попитом з метою збільшення обсягів реалізації необхідно враховувати індекс сезонності:

для фармацевтичних продуктів з вільним ціноутворенням:

$$Ц = \frac{\overline{Ц_c} * k}{i_{cj}}, \text{ при } i_{cj} > 1, \quad (3),$$

де i_{cj} – індекс сезонності попиту на j -тий препарат;

для препаратів з регульованим ціноутворенням:

$$Ц = \frac{C * (1 + H_s / 100)}{i_{cj}}, \text{ при } i_{cj} > 1 \text{ або } Ц = \frac{C * (1 + H_s / 100) * k}{i_{cj}}, \text{ при } i_{cj} > 1, k < 1 \quad (4)$$

Для дослідження ефективності цінової політики роздрібних фармацевтичних підприємств та оцінки значення фактора ціни при здійсненні купівлі ліків споживачами в аптеках м. Львова ми провели анкетне опитування покупців лікарських засобів 15 аптек, розташованих у центральній частині м. Львова, за результатами якого було встановлено, що: цінова політика підприємства не є ефективною і потребує удосконалення, у тому числі і під час формування цін на лікарські засоби сезонного попиту; ціна є одним із визначальних чинників у виборі споживачами аптеки та лікарських засобів; більшість відвідувачів приходять до аптеки уже з наміром купити ліки, а значна частина відвідує заклад, щоб отримати інформацію щодо цін та асортименту аптеки; існуюча система інформування споживачів про ціни та асортимент лікарських засобів у львівських аптеках потребує оптимізації; нижча ціна є стимулювальним фактором для більшості опитаних респондентів щодо зміни аптеки, де вони купують ліки, а також заміни рекомендованого лікарем препарату дешевшим аналогом.

Оптимізацію цінової політики роздрібних фармацевтичних підприємств доцільно проводити у кілька етапів (рис. 5):

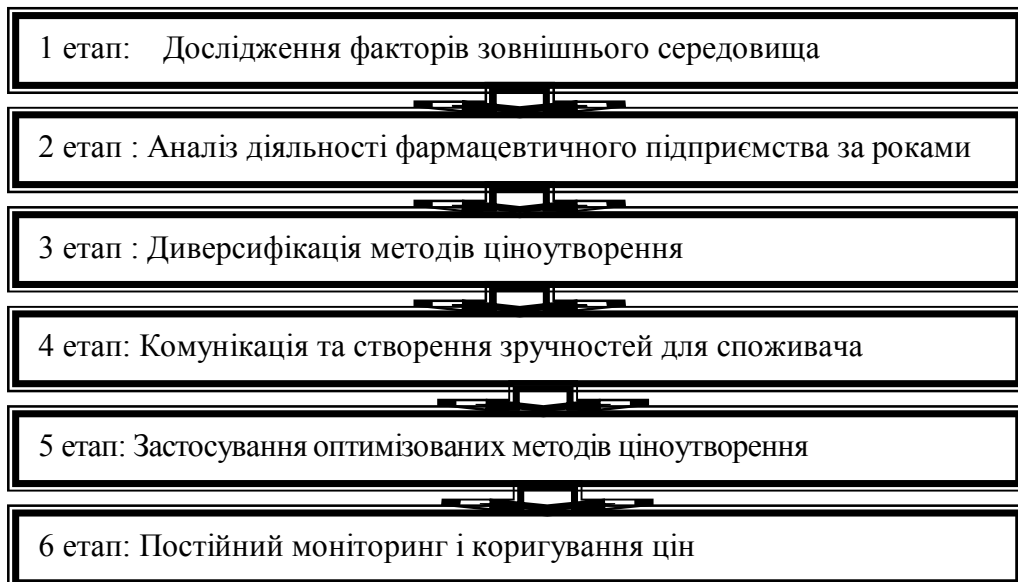


Рис.5. Схема оптимізації цінової політики аптек

Висновки. Цінова політика значної кількості роздрібних фармацевтичних підприємств є однією із причин зниження їх рентабельності і потребує удосконалення. Застосування запропонованих економіко-математичних моделей дозволить підвищити конкурентоспроможність аптек та значно збільшити обсяги реалізації, тим самим

стабілізувати діяльність роздрібних фармацевтичних підприємств, особливо в умовах фінансової кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Немченко А. С. Фармацевтическое ценообразование / А. С. Демченко. – Х. : Фирама «Радар», 1999. – 290 с.
2. Громовик Б. П. Організація роботи аптек / Б. П. Громовик. –Вінниця: Нова книга, 2003. – 240 с.
3. Усенко В. Методы анализа рынка в фармбизнесе / В. Усенко, Д. Олейников // Аптека. – 2002. - №4. – С. 7.
4. Государственное ценообразование на лекарственные средства в Украине: историография, приоритеты, перспективы / А. С. Немченко, К. Л. Косяченко, А. Л. Панфилова, И. В. Кубарева // Аптечный аудит. - 2007. - № 6. –С. 5-9.
5. Обухов С. Пути развития розничного фармацевтического рынка / С. Обухов // Провизор. – 2006. - № 5. – С.12-13.
6. Звіт управління статистики України про обсяги та рівень цін реалізованої продукції у розрізі галузей // www.ukrstat.gov.ua
7. Оцінка ефективності методів державного регулювання цін на лікарські засоби в Україні // Аптека. - №671. – 2008.
8. Изучение потребительских и врачебных предпочтений при выборе химиотерапевтических препаратов / 3. Н. Мнушко, И. А. Грекова, Т. В. Хижняк, Н. Н. Скрылева // Провизор. - 2000. - №1. - С. 12-14.
9. Минздрав и производители лекарств договорились о ценах на лекарства // Електронні вісті – 200811 листопада // <http://elvisti.com/node/75718>.

УДК 330.101. 54. (575.0104) + 338.742.7

Дацко О. І.

РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Висвітлено розвиток теорії кластеризації, визначено роль кластерів у формуванні конкурентоспроможності економіки держави та основні вектори розвитку кластерної політики Європейського Союзу, зокрема основні положення Європейського кластерного меморандуму. Окреслено необхідність розроблення кластерної політики в Україні та оцінено перспективи використання кластерних підходів для формування ефективної економічної політики України.

Ключові слова: кластер, конкурентоспроможність країни, економіка, кластерна політика, Європейський кластерний меморандум, ефективність.

Datsko O. I.

CLUSTERS' ROLE IN IMPROVEMENT OF ECONOMICAL SYSTEMS' EFFECTIVENESS

Development of clusterization theory is observed, clusters' role in national economics' competitiveness increasing and main vectors of European Union's cluster policy are overviewed in the article, including main points of European Cluster Memorandum. The necessity of Ukrainian cluster policy creating is described, the perspectives of cluster approaches for forming of effective economical policy.

Key words: cluster, country's competitiveness, economics, cluster policy, European cluster Memorandum, effectiveness

Вступ. Сьогодні для України одним з найбільш актуальних завдань є підвищення конкурентоспроможності економіки, яка визначається низкою мікро-, макроекономічних, соціокультурних показників та історичними передумовами розвитку.

Глобалізація світової економіки змінює вимоги до формування конкурентних переваг, оскільки стають доступними значна кількість засобів виробництва, інформаційних і фінансових ресурсів, людські ресурси завдяки міграційним процесам тощо, постійно змінюється ринкова кон'юнктура і ін. У зв'язку з цим спостерігається втрата багатьма світовими лідерами своїх позицій і формуються нові глобальні центри продукування окремих асортиментних груп товарів.

Надзвичайно гостро торкнулися ці процеси як розвинених країн, транзитивних економік, так і країн, що розвиваються. Тому дедалі частіше на загальнонаціональному рівні одним із найперспективніших ресурсів формування конкурентоспроможності розглядається регіональний потенціал, який неможливо перемістити в інше місце.

Однак наявність значного потенціалу не завжди обумовлює ефективність його використання. А тому необхідним є комплексний підхід до аналізу ресурсної бази, комунікацій та розроблення оптимальних векторів її використання з урахуванням довгострокової перспективи. Одним з найбільш ефективних у цьому аспекті є використання кластерних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дискусії з приводу розвитку кластерів отримали свій початок у працях М.Портера, а саме у «Конкурентних перевагах націй», де автор висунув теорію національної, державної і місцевої конкурентоспроможності в контексті світової економіки, обґрунтував інтелектуальні передумови кластеризації. У цьому дослідженні автор зазначає, що кластери – яскраво виражена особливість будь-якої національної, регіональної і навіть столичної економіки [1]. Згодом ця теорія знайшла своє відображення у працях значної кількості науковців, серед яких М. Дельгадо, О. Сольвелл, С. Стерн, К. Шваб та ін.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є окреслити історичну ретроспективу розвитку теорії кластеризації економіки та визначити роль кластерів у підвищенні ефективності функціонування економічних систем на сучасному етапі.

Для досягнення поставленої мети визначили такі завдання: охарактеризувати розвиток теорії кластеризації економіки; визначити роль кластерів у формуванні конкурентоспроможності економіки держави; деталізувати сучасну кластерну політику Європейського союзу у контексті розвитку європейських країн; окреслити основні положення Європейського кластерного меморандуму; оцінити перспективи використання кластерних підходів для розроблення економічної політики України; охарактеризувати роль кластерів у підвищенні ефективності функціонування економічних систем.

Виклад основного матеріалу. Найбільш узагальнено під кластером розуміють мережу незалежних виробничих і/або сервісних компаній (включаючи постачальників), розробників технологій і ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові компанії), посередницькі ринкові інституції (брокери, консультанти) і споживачів, які взаємодіють один з одним в межах єдиного ланцюжка створення вартості [1].

Сьогодні розрізняють 7 основних типів побудови кластерів: географічний; горизонтальний; вертикальний, латеральний, технологічний, фокусний і якісний [2]. Вперше кластерний підхід використовувався для формування промислової політики країни у 1991-1993 рр. у Фінляндії. За проведеними масштабними дослідженнями, результати яких опубліковані у 1995 р., було проаналізовано структуру, описані тенденції розвитку і перспективи фінських кластерів конкурентоспроможності. Використання кластерних підходів і формування ефективної кластерної політики дозволило Фінляндії стати одним із лідерів серед усіх країн світу за рівнем конкурентоспроможності національної економіки [3].

З огляду на позитивні результати фінського досвіду зі середини 1990-х рр. дослідженням, присвяченим аналізу кластерів конкурентоспроможності, почали приділяти увагу науковці у всьому світі.

Кластерний підхід спочатку використовувався у вивченні проблем конкурентоспроможності окремих груп підприємств, а згодом почав застосовуватися для вирішення більш широкого кола завдань:

- як основа стимулювання інноваційної діяльності;
- для аналізу конкурентоспроможності держави, регіону, галузі;
- як підґрунтя для формування державної промислової політики;
- під час формування програм регіонального розвитку;
- як напрям взаємодії великих і малих підприємств.

Значна кількість вітчизняних і зарубіжних вчених у своїх працях довела, що національна конкурентоспроможність суттєво залежить від рівня розвитку окремих кластерів, що має велике значення для створення цілеспрямованої урядової політики і стратегії компаній для забезпечення успіху на світовому ринку [4-5].

Система показників, що визначає можливість успішного формування кластерної політики, охоплює:

- систему факторів: людські і природні ресурси, науково-інформаційний потенціал, капітал, інфраструктура і якість життя;
- умови внутрішнього попиту: якість і обсяг попиту, відповідність тенденціям розвитку на світовому ринку;
- суміжні і сервісні галузі (галузеві кластери): джерела отримання сировини і напівфабрикатів, сфери використання сировини, обладнання, технології;
- стратегію і структуру фірм, внутрішньогалузеву конкуренцію, менеджмент компаній;
- випадкові події: політичні, соціально-економічні та інші явища, які значною мірою можуть впливати на становище у країні і не можуть контролюватися керівництвом компаній, а деколи і керівництвом країни;
- загальнодержавна соціально-економічна і технічна політика.

Сьогодні кластери є одним із чинників формування конкурентоспроможності економіки. Одним з індикаторів під час визначення комплексного показника глобального індекса конкурентоспроможності є показник стану розвитку кластерів країни. Рівень конкурентоспроможності країни визначають за наведеною схемою (рис. 1).

Серед показників, які враховуються при визначенні глобального індекса конкурентоспроможності, виокремлюють 13 груп базових індикаторів: інституції, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта, вища освіта і система підготовки фахівців, ефективність товарного ринку, ефективність ринку праці, ідеологія фінансового ринку, бізнесу, технологічний розвиток, обсяг ринку, інновації.

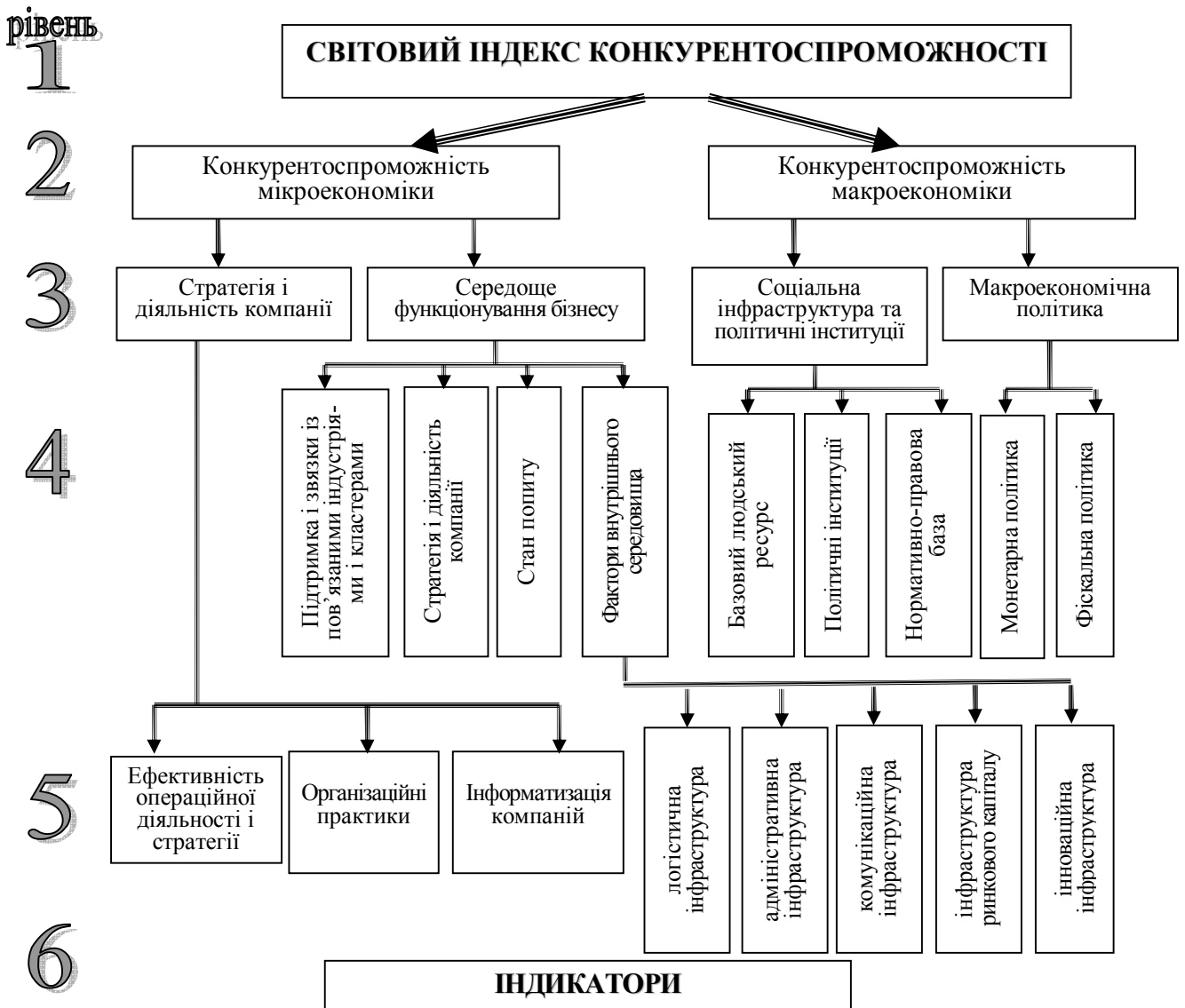


Рис.1. Рівні вимірювання глобального індекса конкурентоспроможності [6]

За даними Світового економічного форуму рівень конкурентоспроможності, розрахований за окресленою методикою, для країн-лідерів рейтингу та України на 2008-2009 р.р. становив (рис. 2)^

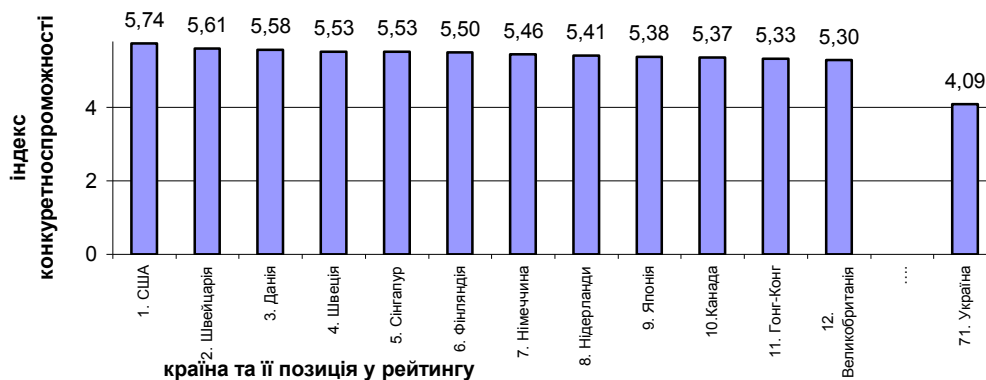


Рис.2. Ранжування країн за індексом конкурентоспроможності за 2008-2009 рр. [7]

Порівняно з 2007-2008 рр. світові лідери практично не змінилися, а Україна піднялася у рейтингу з 73 на 71 позицію.

Ефективність умов для формування кластерів, розроблення та впровадження ефективної кластерної політики визначається ресурсним потенціалом і станом розвитку

країни. За оцінками Світового банку станом на 2008 р. країни світу за рівнем розвитку розмістилися таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень розвитку країн світу за оцінками Світового банку

Рівень розвитку країн						
Високий		Середній	Низький			
Австралія	Німеччина	Бахрейн	Албанія	Гондурас	Литва	Румунія
Австрія	Нова Зеландія	Бруней	Азербайджан	Грузія	Лівія	Сенегал
Барбадос	Норвегія	Йорданія	Алжир	Домініканська республіка	Мавританія	Сербія
Бельгія	Португалія	Корея	Аргентина	Еквадор	Мадагаскар	Сирійська АР
Великобританія	Сінгапур	Коста Ріка	Бангладеш	Ель Сальвадор	Македонія	Сурінаме
Гонгконг	Словенія	Кувейт	Бенін	Ефіопія	Малаві	Таджикістан
Греція	США	Латвія	Болгарія	Єгипет	Малі	Тайланд
Данія	Тайвань, Китай	Маврикій	Болівія	Замбія	Марокко	Танзанія
Естонія	Туніс	Малайзія	Боснія і Герцоговина	Зімбабве	Мексика	Тімор-Лесте
Ізраїль	Фінляндія	ОАЕ	Ботсвана	Індія	Мозамбік	Тринідад і Тобагго
Ірландія	Франція	Оман	Бразилія	Індонезія	Молдова	Туреччина
Ісландія	Швейцарія	Пуерто Ріко	Буркіна Фасо	Казахстан	Монголія	Уганда
Іспанія	Швеція	Саудівська Аравія	Бурунді	Камбоджія	Нігерія	Україна
Італія	Японія	Словацька республіка	Венесуела	Камерун	Пакистан	Філіппіни
Канада		Угорщина	В'єтнам	Кенія	Панама	Хорватія
Катар		Уругвай	Вірменія	Киргизстан	Парагвай	Чад
Кіпр		Чехія	Гамбія	Китай	Перу	Шрі-Ланка
Люксембург		Чилі	Гана	Колумбія	Півд. Африка	Ямайка
Мальта		Чорногорія	Гаяна	Кот д'Вуар	Польща	
Нідерланди			Гватемала	Лесото	РФ	

Джерело: [7]

Одним із показників, який впливає на рівень конкурентоспроможності країни сьогодні, є стан розвитку кластерів (рис. 3)

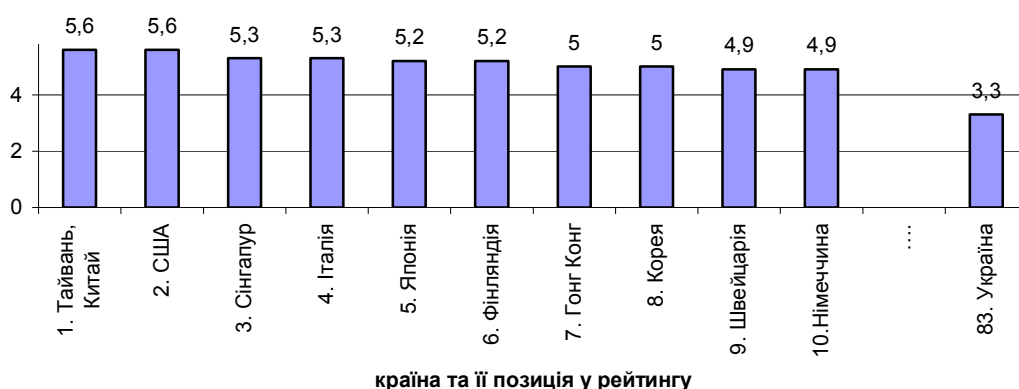


Рис.3. Рейтинг та показники розвитку кластерів за 2007-2008 рр. [8]

Ще донедавна лідером за розвитком кластерів були європейські країни та США. Однак протягом останніх двох років використання ефективної кластерної політики та кластерних підходів у розвитку економіки дозволило країнам азійського регіону також завоювати позиції лідерів, зокрема, Китай і Тайвань у 2007-2008 рр. витіснили США з першого місця рейтингу, третє та сьоме місце у рейтингу посіли Сінгапур та Гонгконг, відповідно.

Зважаючи на порівняно недостатньо динамічний розвиток економіки сьогодні і відповідно, незадовільний стан щодо розроблення і запровадження кластерної політики, Україна у 2007-2008 рр. посіла у рейтингу розвитку кластерів лише 83 місце із показником 3,3.

На думку російського дослідника В.М. Ніколаєва, «найважливішим фактором конкурентоспроможності кластерів є високий рівень розвитку системи інститутів і галузей, а для формування національної інноваційної системи і припливу кваліфікованих кадрів – державна політика» [7].

При утворенні кластера відбувається обмін інформацією щодо потреб у технологіях, матеріалах, послугах між виробниками, постачальниками, покупцями і спорідненими галузями. Взаємообмін інформацією надає конкурентні переваги на ринку всім фірмам кластера в їх конкурентній боротьбі, завоювання позицій на ринку. Такому обміну сприяє єдність завдань, координація і спільність інтересів горизонтально і вертикально пов'язаних у кластері компаній, а також неформальні відносини окремих керівників і фахівців, їх спільна участь у наукових заходах, асоціаціях, часто – територіальна близькість, намагання налагодити між структурними елементами кластера довгострокові відносини.

Саме тому актуальність формування кластерів з метою підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів країн, а також міждержавних об'єднань відображається у створенні значної кількості асоціацій, робочих груп, а також конференцій та тематичних семінарів щодо формування кластерів на міждержавному рівні. Зважаючи на те, що країни Європи сьогодні відчують надзвичайно жорстку конкуренцію з боку країн азійського регіону, ведеться активна робота щодо підвищення рівня конкурентоспроможності європейських країн як на рівні окремих держав, так і Євросоюзу загалом.

Перспективність і необхідність запровадження кластерної політики на регіональному, загальнонаціональному та міжнародному рівні сприяє налагодженню тісної співпраці країн Європи щодо формування єдиної кластерної політики. За останні 10 років відбулася значна кількість спеціалізованих міжнародних семінарів, конференцій, зустрічей, присвячених створенню та розвитку кластерів у Європі. Зокрема, у Стокгольмі 22-23 січня 2008 р. у міжнародній конференції «Інновації і кластери», організованій Європейською президією Інновацій і кластерів, взяли участь представники урядів Швеції, Словенії, Італії, Чехії, Франції, Норвегії, Іспанії. На цій конференції був підписаний Європейський кластерний меморандум (промоція європейських інновацій через кластери: рекомендації для формування активної політики) [8], підтриманий національними та регіональними інституціями інновацій та економічного розвитку країн-учасниць. Меморандум адресований до установ та інституцій, які формують економічну політику на національному та європейському рівнях, а також окреслюють основні вектори її розвитку. Цим документом визначено пріоритети формування європейської, національної та регіональної кластерної політики.

У 2006 р. Європейська рада з конкурентоспроможності визначила кластери одним із дев'яти пріоритетів для посилення інновацій в Європі і зміцнення конкурентоспроможності європейської економіки [9, 11]. Загалом Європейською кластерною політикою і, зокрема, Меморандумом визначено, що Європа сьогодні потребує ефективнішої кластерної політики, аніж її інтенсифікації.

Активно проводяться дослідження кластерів у Росії, інтенсивно почали використовуватися кластерні підходи щодо розроблення стратегій регіонального розвитку.

Вітчизняна кластерна політика представлена низкою нормативно-правових актів, якими визначено організаційно-правові форми об'єднань підприємств та окреслені передумови для створення кластерів у різних сферах господарської діяльності, однак на державному рівні досі не визначене поняття "кластера", його типологію, не сформована комплексна програма кластеризації економіки України. Наприкінці 2008 р. Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності Міністерства економіки України підготував проект «Концепції створення кластерів в Україні», яка окреслює основні види кластерів, передумови та необхідність їх створення, комплекс заходів щодо інтенсифікації кластеризації [12].

Зважаючи на проєвропейську орієнтацію, для України сьогодні одним із факторів, які дозволяють формувати стійкі конкурентні переваги регіонів і економіки країни загалом, є

створення конкурентоспроможних кластерів. Доцільність застосування концепції кластерів є безсумнівною, оскільки:

- на території України історично є велика кількість виробничих підприємств, сфери послуг, значний людський, природний, історико-рекреаційний, культурний потенціал, який у зв'язку із негативними явищами в економіці залишається незадіяним, спостерігається зниження обсягів виробництва, зникають великі підприємства, які були підґрунтям економічного розвитку багатьох регіонів;

- експортно-сировинна орієнтація економіки не відповідає економічним та національним інтересам України. Зовнішньоекономічна політика сьогодні спрямована на імпорт готової продукції та експорт сировини. Внаслідок цього не задіюються значні людські, природні, фінансові та інші ресурси, що спричинює появу великої кількості депресивних регіонів;

- різко зменшується технологічний потенціал, знижується ефективність роботи промислового сектора, відбувається відплив з держави висококваліфікованих кадрів;

- відсутня сформована інноваційна політика, що не дозволяє створювати конкурентоспроможну на світових ринках продукцію і т.д.

Кластери краще, ніж галузі охоплюють важливі зв'язки, взаємодоповнюючи галузі, забезпечуючи розвиток технологій, запровадження інновацій, більш повне залучення людських, фінансових, природних, рекреаційних, культурних та інших ресурсів, тим самим сприяючи розвитку окремих регіонів.

Створення кластерів нині є надзвичайно важливим для формування інноваційного розвитку економіки України, що потребує постійних комунікацій учасників цього процесу, дозволяє окреслювати пріоритетні напрями наукових досліджень, інженерно-технічних розробок і виробничих процесів.

Запровадження кластерних підходів і формування ефективної кластерної політики розглядається як один із пріоритетів економічного розвитку України.

Важливим для формування ефективної кластерної політики є також активна участь і партнерство лідерів бізнесу, великих підприємств та промислових груп регіонів.

Висновки. Таким чином, кластери сьогодні можна вважати однією з рушійних сил розвитку економіки європейських країн і, зокрема, України. Їх роль у підвищенні ефективності функціонування економічних систем є однією з основних, оскільки дозволяє стимулювати на рівні країни та окремих регіонів науково-технічне та соціально-економічне зростання, активізувати, залучати та розвивати ресурсний, науково-технічний, інтелектуальний, організаційний потенціал країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. – New York: The Free Press, 1992.
2. Mills K., Reynolds E., Reamer A.. Clusters and Competitiveness: A New Federal Role for Stimulating Regional Economies. Metropolitan Policy Program/ - Washington, DC: Brookings, 2008. – 369 p.
3. Сутырин С. Ф. Кластеры конкурентоспособности Финляндии / С. Ф. Сутырин, П. Н. Филиппов // Вестник Санкт-петербургского университета. - 2004. - Вып. 1 (№ 5). – С.71-78.
4. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – М.:Асми, 2005. – 272 с.
5. Doeringer P., Tekla D. Business Strategy and cross-industry clusters // Economic Development Quarterly, 1995. - Vol. 9. – P. 225 – 237.
6. Porter M., Schwab K. The Global Competitiveness Report 2008 –2009 // http://www.weforum.org/GCR0809_Browser
7. Николаев М.В. Экономическая глобализация и проблемы национальной безопасности/ М.В. Николаев // Проблемы современной экономики. - 2005. - № 1(13). – С.32-36.
8. The European Cluster Memorandum. Promotion European Innovation through Clusters: An agenda for Policy Action // http://www.proinno-europe.eu/European_Cluster_Memorandum_Final/pdf
9. Cluster policy and the Lisbon Process/ European Competitiveness Council Report. – Harvard Business school: Polus, 2009. – 46 p.

МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ВИРОБНИЦТВО ДРУКОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглянуто проведення внутрішньогосподарського попереднього та оперативного контролю витрат з оплати праці керівниками структурних підрозділів поліграфічних підприємств, що сприяє підвищенню економічної ефективності виробництва зниженням рівня виробничих витрат.

Ключові слова: витрати на оплату праці; норми трудових витрат; здійснення внутрішньогосподарського контролю; контроль за відхиленнями від норм витрат на заробітну плату; попередній та оперативний контроль.

Dolganskij A. M.

METHODS INSIDE CONTROL CONSUMPTION REMUNERATION WORK IN PRODUCTION TO PRINT PRODUCTION

Leading inside economic(al) previous operative control consumption remuneration works to realize leader constitutional subdivision polygraphic company how to help increase economic effectiveness production by means lowering an equal production consumption.

Key words: consumption in remuneration works; regulation working consumption; realization inside economic control; control declining from norm cost on wages precursor And operative control.

Вступ. У структурних підрозділах поліграфічного підприємства здійснюється основна частина контрольних операцій за розміром витрат на оплату праці, оскільки ця топологічна ділянка обліку та контролю вважається однією з основних в оптимізації заходів з організації контрольних процесів з огляду на значну частку витрат у питомій вазі собівартості поліграфічної продукції (37%). Тому важливо підвищити ефективність здійснення внутрішньогосподарського контролю витрат на оплату праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У працях вітчизняних і зарубіжних вчених підкреслюється необхідність системного підходу до розгляду цієї проблеми та залучення для її розв'язання спеціалістів з різних структурних підрозділів підприємства з врахуванням технологічних особливостей галузі [1, с.16-18; 2 с.92-93; 5 с.56-58; 3 с.73-74; 7 с.42-44].

Так, з цього приводу В.П. Савін зазначає, що використовуючи "...дані обліку виробітку можна здійснювати контроль за рівнем норм трудових витрат, виконанням виробничих планів цехів та дільниць, ефективністю технологічних процесів, завантаженням обладнання" [8, с.61].

На важливості внутрішньогосподарського контролю витрат на оплату праці наголошує у своїх працях З.В. Гуцайлюк та рекомендує "...в бригадних або індивідуальних нарядах, рапортах виробітку та інших первинних документах, які є підставою для нарахування заробітної плати, ввести окремий розділ "Облік роботи обладнання", який заповнюється безпосередньо на робочому місці. Відповідальність за правильність показників несе майстер, який, крім цього, фіксує простой з вини працівника" [4, с.17-18].

Ефективним методом підвищення рівня організації виробництва та праці, якості технологічної документації вважається маршрутна система. Доцільність застосування маршрутного первинного обліку визначає багато науковців: "Маршрутний лист побудований

як комплексний документ, призначений для обліку напівфабрикатів та деталей і для розрахунку заробітної плати. Таке об'єднання дає можливість скоротити потік первинної документації, досягти повного взаємозв'язку обліку виробітку, а також ліквідувати одночасне ведення змінних рапортів” [9, с.68]. Проте, варто звернути увагу на низку недоліків цієї системи, які свідчать про недоцільність її використання на малих поліграфічних підприємствах. Основними з них вважаємо збільшення чисельності персоналу за рахунок додаткового штату контролерів та необхідність оснащення робочих місць сучасною контрольно-вимірювальною технікою, що призведе до порівняно значного збільшення витрат.

Отже, огляд літературних джерел з досліджуваної проблеми свідчить, що існують різні погляди на пріоритетні методи контролю за заробітною платою. Так, серед інших важливих методів у сучасних джерелах виокремлюють: застосування бригадних або індивідуальних нарядів [4, с.17-18], здійснення контролю за рівнем норм трудових витрат [8, с.61], застосування маршрутного первинного обліку [9, с.68].

Постановка завдання. Метою статті є побудова моделі здійснення внутрішньогосподарського контролю витрат на оплату праці із залученням фахівців структурних підрозділів.

Виклад основного матеріалу. За результатами досліджень встановлено, що оперативно визначити відхилення за статтями витрат на заробітну плату практично неможливо, відхилення можна простежити лише за допомогою наступного контролю, а отже, існує необхідність підвищення оперативності здійснення контролю з врахуванням технологічних особливостей галузі.

Під час проведених досліджень визначено, що нормативний метод є найбільш доцільний для використання на підприємствах поліграфічної галузі. З позиції оперативного обліку та внутрішньогосподарського контролю згаданому методу властиві переваги. В умовах застосування нормативного методу значна частина первинних документів та облікових реєстрів, за якими здійснюється облік і контроль витрат, формується на попередній стадії (до початку процесу виробництва), що в свою чергу сприяє здійсненню попереднього контролю, а решта первинних документів оформляється в процесі виробництва та сприяє проведенню оперативного контролю у місцях здійснення операцій, наступному контролю підлягає документація, яка узагальнює попередньо отриману інформацію. Поряд з цим, необхідно звернути увагу на характерну рису означеного методу обліку та контролю, підкреслену Ю.Я. Литвиним, що “...нормативним обліком повинні займатися не тільки бухгалтери, плановики і економісти, але і спеціалісти підрозділів і навіть виробничі працівники” [6, с.123].

Особливе значення в системі внутрішньовиробничого контролю надається цехам та їх низовим підрозділам – дільницям, бригадам, робочим місцям. Таким чином, поточний контроль діяльності цехів здійснюється керівництвом середньої ланки. Основним методом оперативного контролю визнано співставлення фактичних результатів із нормами для виявлення відхилень, причин і винуватців їх виникнення та визначення величини спричинених збитків.

При організації контролю за трудовими витратами необхідно врахувати об'єкти й суб'єкти внутрішньогосподарського контролю та систему взаємозв'язку з визначенням відповідних їх функцій і видів за топологічною ділянкою обліку, наведеною у табл. 1. Основними факторами впливу на рівень заробітної плати є забезпечення потреб підприємства в кадрах за чисельністю та структурою, ритмічність виробництва, раціональне використання робочого часу, достовірне визначення обсягу випуску продукції, рівень організації оплати праці та нормування трудових витрат, обчислення заробітку кожного працівника.

Ефективний контроль за використанням фонду заробітної плати сприяє здійсненню належного обліку виробітку кожного працівника. У сучасних умовах на досліджуваних підприємствах найбільш застосовуваним первинним документом з обліку заробітної плати є наряд (індивідуальний, бригадний). Це зумовлює нагромадження значної кількості первинних документів, що певною мірою впливає на зниження якості контролю за обсягом випуску продукції, виявлення фактів дописок до фактичного обсягу робіт, приховування браку тощо. Тому доцільно здійснювати щоденний контроль за відхиленнями від норм витрат на заробітну плату. Для цього низка вчених пропонують нарахування заробітної плати за виконання

виробничих операцій, не передбачених у технологічних процесах, оформляти спеціальними листами на доплату, за якими можна розраховувати величину відхилення фактичних витрат на заробітну плату від встановлених норм [11, с.199].

На наш погляд, доцільно нагромаджувати інформацію в одному первинному документі – виробничому звіті. Це забезпечить можливість одночасно здійснювати контроль за позмінним виконанням технологічних процесів і за величиною нарахованої заробітної плати.

Враховуючи пропозиції згаданих авторів, ми рекомендуємо відображати у четвертому розділі змінного виробничого звіту в спеціально передбаченому реєстрі інформацію про фактично відпрацьований час на відповідному устаткуванні. Таким чином, забезпечується можливість визначення коефіцієнтів інтенсивності та змінності використання обладнання.

За результатами досліджень виявлено, що оперативно визначити відхилення за всіма статтями практично неможливо. Відхилення можна простежити лише за допомогою наступного контролю, а отже, існує необхідність поділу статей витрат.

За даними оперативного контролю діяльності структурних підрозділів забезпечується можливість прийняття належних управлінських рішень і підвищується рівень керівництва організаційно-технологічними процесами. Оскільки загальна величина відхилень за кожним показником складається з багатьох окремих відхилень, спричинених впливом різних факторів, і від'ємні відхилення можуть компенсуватись додатніми, виникає необхідність окремого узагальнення від'ємних і додатніх відхилень. Пропонуємо розробити первинні документи та реєстри обліку витрат. На підприємствах оперативне узагальнення відхилень практично не проводиться. Це пояснюється використанням ручного способу обробки інформації, значна тривалість якого негативно впливає на оперативність її підготовки та подання менеджерам відповідних рівнів управління. Тому необхідно впровадити автоматизовану обробку інформації з обліку витрат виробництва на поліграфічних підприємствах із використанням програмного забезпечення.

Висновки. У ринкових умовах господарювання провідне місце в системі управління витратами на оплату праці в поліграфічних підприємствах повинно бути відведено попередньому та оперативному контролю, які сприяють підвищенню економічної ефективності виробництва зниженням рівня виробничих витрат. При цьому основними вихідними умовами застосування оперативного контролю оплати праці є її нормування, чітка організація технологічної та виробничої дисципліни.

Таблиця 1

Схема організації контролю за фондом оплати праці структурними підрозділами

Сфери діяльності підприємства	Суб'єкти контролю	Види контролю						Об'єкти контролю
		Попередній	Поточний	Наступний	Систематичний	Періодичний	Суцільний	
Технічна підготовка	Економічна служба	+			+		+	Визначення норми часу та розцінки
	Керівники структурних підрозділів				+			
	Технолог	+						
	Головний інженер	+						
	Керівник підприємства	+				+	+	
	Економічна служба	+						
	Технолог	+						
	Головний інженер	+						
	Керівник підприємства	+						
	Економічна служба	+						
	Технолог	+						
	Головний інженер	+						
Виробництво	Керівники структурних підрозділів	+						Визначення розрахункового нормативу чисельності працівників та фонду заробітної плати
	Керівники структурних підрозділів	+						
	Бухгалтерська служба	+						
	Робочі місця	+						
	Керівник підприємства	+						
	Керівники структурних підрозділів	+						
	Бухгалтерська служба	+						
	Керівник підприємства	+						
	Керівники структурних підрозділів	+						
	Бухгалтерська служба	+						
	Технолог	+						
	Головний інженер	+						
Керівник підприємства	+							
Керівники структурних підрозділів	+							
Технолог	+							
Керівник підприємства	+							
Керівники структурних підрозділів	+							
Головний інженер	+							
Керівник підприємства	+							

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бавдей А. Л. Аудит и ревизия: справ. пособие / А. Л. Бавдей, И. Н. Белый, Н. П. Дробошевский. – Минск : Мисанта, 1994. – 221с.
2. Білуха М. Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: підручник / М. Т. Білуха. – К.: ПП “Влад і Влада”, 1996. – 320 с.
3. Валуев Б.И. Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / [Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В.В. Муравская и др.]. –М.: Финансы и статистика, 1987. –239 с.
4. Гуцайлюк З. В. Учет и контроль показателей эффективности производства в пищевой промышленности / З. В. Гуцайлюк. – М.: Агропромиздат, 1985. – 156 с.
5. Контроль і ревизія: [підр. для студ. вузів спеціал. 7.050106 “Облік і аудит”] / [Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко] – [вид. 2-е, перероб.]– Житомир: ЖІТІ, 2000. –512 с.
6. Литвин Ю. Я. Нормативный метод учета в сельском хозяйстве / Ю. Я. Литвин. –К.: Вища школа, 1985 – 157 с.
7. Онуфрійчук М. Я. Сучасний стан та перспективи розвитку видавничо-поліграфічної галузі України / М. Я. Онуфрійчук //Друкарський кур’єр. –1999. – №2. – С.5–9.
8. Савин В. П. Оперативный учет затрат на производство. (Некоторые вопросы) / В. П. Савин. – М.: Финансы, 1970. – 88 с.
9. Mala Encyklopedia Rachunkowości. PWE. – Warszawa, 1971. – S.123–126.

УДК 657.1:65.014.1+004

Досій Т. І.

ОРГАНІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ З МЕТОЮ ОПЕРАТИВНОГО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Розглянуто основні завдання організації автоматизованого обліку витрат і управління ними на підприємствах з метою оперативного прийняття управлінських рішень. Описані і схематично наведені задачі обліку витрат на виробництво, які розподілені на окремі комплекси, що допомагає керівництву виявляти ті підрозділи, які відповідальні за понесені витрати, приймати відповідні управлінські рішення.

Ключові слова: витрати, облік витрат на виробництво, вхідна інформація, організація, автоматизований облік.

Dosiy T. I.

ORGANIZATION OF THE AUTOMATED ACCOUNT OF CHARGES IS WITH PURPOSE OF OPERATIVE ACCEPTANCE OF ADMINISTRATIVE DECISIONS

In this article basic tasks organization of the automated account of charges and management are considered on enterprises with the purpose of operative acceptance of administrative decisions. Described and the tasks of account of charges on a production, which are distributed on separate complexes, are schematically resulted, that in the turn helps guidance to find out those subsections, what accountable for borne charges, to make proper administrative decisions.

Key words: charges, account of charges on a production, entrance information, organization, an account is automated.

Вступ. Однією з головних ланок діяльності підприємств є процес виробництва продукції (робіт, послуг), що потребує певних витрат і відповідно правильного їх

відображення в обліку. Для цього доцільно застосовувати автоматизовану форму обліку. Правильно організований автоматизований облік витрат сприятиме оперативному прийняттю управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що більшість науковців мають різні погляди на організацію автоматизованого обліку. Зокрема, В. Сопко, В. Завгородній стверджують, що важливою рисою витрат у виробничій сфері є характер їхнього зв'язку з певним об'єктом – продуктом, підрозділом, проектом і від цього залежатиме правильна організація автоматизованого обліку [7, с. 62].

І. Буфатіна вважає, що правильно організований облік витрат за статтями калькуляції, місцями їх виникнення, видами продукції дає керівництву достатній обсяг інформації для прийняття ефективних управлінських рішень [2, с. 14].

Постановка завдання. Метою статті є розглянути основні завдання організації автоматизованого обліку витрат і управління ними на підприємствах з метою оперативного прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Визначення витрат дається у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", а методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати".

Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [5, с. 12].

Облік витрат на виробництво — зведена ділянка обліку щодо інших ділянок. Він ґрунтується майже на всіх документах первинного та зведеного обліку діяльності підприємства, і його документація повинна забезпечувати розподіл витрат за економічними елементами, місцями виникнення, статтями та об'єктами калькуляції [6, с. 79].

Переважає більшість виробничих підприємств сьогодні обліковує витрати за допомогою ЕОМ (електронно – обчислювальних машин), проте необхідна правильна організація їх автоматизованого обліку.

На нашу думку, правильно організований автоматизований облік витрат надасть ще більше достовірної інформації для оперативного прийняття управлінських рішень. Це пояснюється тим, що комп'ютеризація обліку витрат охоплює широке коло трудомістких операцій. До них відносять: групування виробничих витрат за напрямками витрачання, визначення нормативної (планової) та фактичної собівартості продукції, напівфабрикатів і незавершеного виробництва, облік відхилень від норм витрат, зведений облік витрат на виробництво, відображення на рахунках синтетичного обліку кореспонденції рахунків. В умовах автоматизації розрахунків і групування нормативів існує можливість для переходу від складання нормативних калькуляцій на перше число місяця, кварталу, року до розроблення їх на будь-яку дату поточного місяця. Це дозволяє відмовитися від щомісячного перерахунку залишків незавершеного виробництва у зв'язку зі змінами норм на початок місяця і точніше обчислювати фактичну собівартість товарного відпуску продукції.

У комп'ютерній бухгалтерії через розширені можливості аналітичного обліку можлива побудова багаторівневих статей витрат, необхідних для потреб управління, а також облік витрат за центрами відповідальності [4, с. 86]. Така схема калькуляції дозволить отримати інформацію про витрати певного виду ресурсів на одиницю окремого виробу за конкретним розділом; витрати за видами і групами продукції; витрати за підрозділами; витрати за видами або за групами (використовуючи різні рівні аналітичного обліку).

Вхідна інформація обліку витрат на виробництво — це сформована на машинних носіях інформація, яка є результатом розв'язання задач з обліку основних засобів, запасів, заробітної плати, фінансово-розрахункових операцій, обліку готової продукції, її відвантаження й реалізації (рис. 1).

Отже, основними завданнями автоматизації обліку витрат на виробництво є:

- своєчасне, повне й достовірне відображення в обліку фактичних витрат на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг), а також невиробничих витрат і втрат, які допускають на окремих ділянках діяльності підприємства;
- контроль за правильним використанням сировини, матеріалів, палива, енергії, фондів заробітної плати тощо, за дотриманням установлених кошторисів витрат на обслуговування виробництва, управління, надання послуг;
- обґрунтування калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг), правильне складання звітних калькуляцій;
- перевірка виконання планів собівартості (планів кошторисів витрат) і виявлення резервів скорочення витрат;
- виявлення результатів собівартості цехів та інших підрозділів підприємства;
- виявлення й усунення недоліків організації виробництва та матеріально-технічного забезпечення, спрямованого на максимальну економію матеріальних і трудових витрат і на підвищення продуктивності праці.

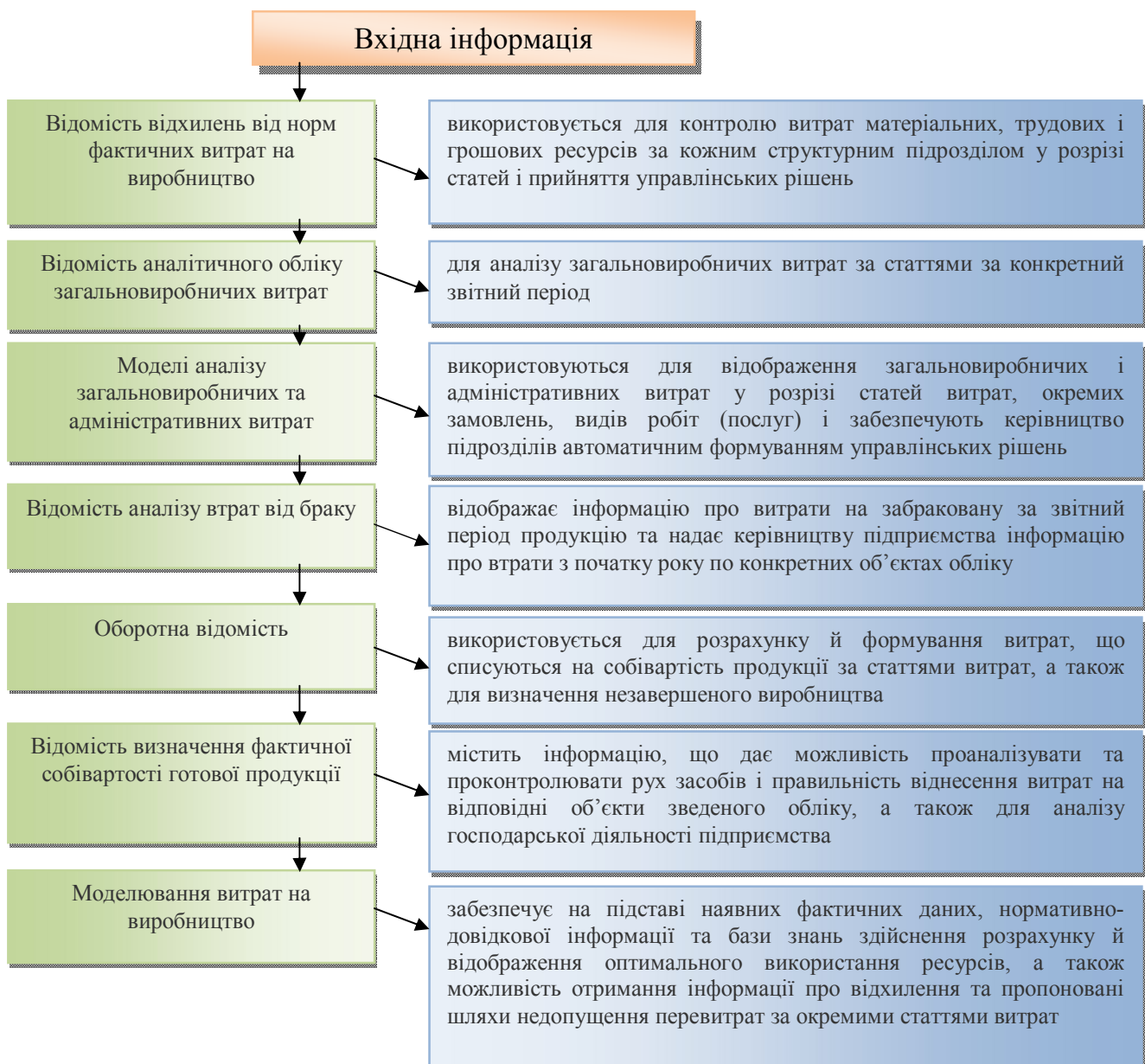


Рис. 1. Вхідна інформація обліку витрат на виробництво

Автоматизоване оброблення відомостей з обліку витрат на виробництво, як правило, виконується після автоматизації інших ділянок обліку і передбачає групування витрат за аналітичними й синтетичними рахунками, що забезпечується формуванням відповідних реєстрів або виконанням розрахунків за окремими елементами витрат: відомостей розподілу нарахованої заробітної плати та витрат матеріалів за шифрами аналітичного обліку й синтетичними рахунками; розрахунків сум на соціальне страхування, резервів відпускних та ін. [3, с. 116].

За послідовністю виконання всі задачі обліку витрат на виробництво розподіляють на окремі комплекси: виявлення та розподіл прямих витрат, облік та розподіл комплексних витрат, облік витрат у виробництві, облік незавершеного виробництва, облік витрат основного виробництва, складання зведених реєстрів, розрахунки калькуляції собівартості продукції.

Ці комплекси задач входять до складу АРМ бухгалтера з обліку виробничих витрат відповідних рівнів (рис. 2), використання яких характерне для великих і середніх підприємств.

На першому рівні формуються й готуються первинні дані з обліку витрат на виробництво, які утворюються в місцях виникнення інформації. Обліковуються витрати на виробництво в окремих підрозділах, що передбачає організацію систематичного та своєчасного виявлення відхилень від нормальних умов, проведення оперативного обліку та внутрішнього аудиту.

Другий рівень забезпечує контроль інформації I-го рівня, виконує регламентні та запитові задачі загалом по підприємству.

На третьому рівні забезпечується аналіз роботи структурних підрозділів і підприємства загалом, узагальнюються зведені дані витрат на виробництво, здійснюється оперативний контроль за використанням трудових, матеріальних і грошових ресурсів, організація внутрішнього аудиту.

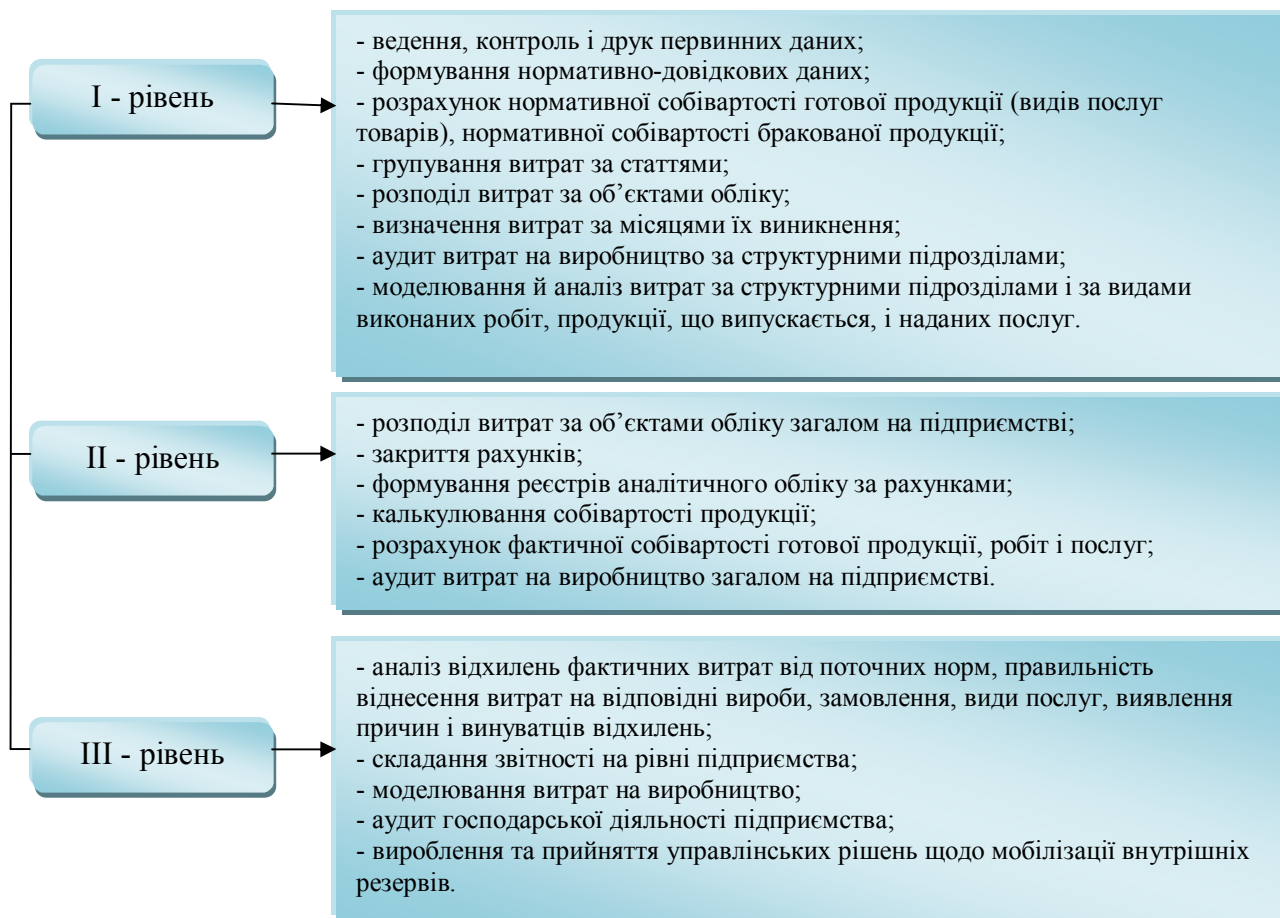


Рис. 2. Функції працівників різних рівнів управління з обліку витрат на виробництво

Висновки. Стандарні підходи до оброблення даних дають можливість взаємозамінювати бухгалтерів на різних ділянках роботи. Завдяки цьому скорочується кількість часу працівників бухгалтерії на виконання облікових функцій, зростають можливості для аналізу, статистичної обробки та підготовки аналітичної інформації, призначеної для ефективного управління підприємством та прийняття оперативних управлінських рішень.

На нашу думку, правильна організація автоматизованого обліку витрат допоможе скоротити витрати порівнянням фактичних витрат з витратами, передбаченими в кошторисі, збалансувати виробництво за підрозділами, щоб підтримувати рівномірний потік матеріалів (сировини), розподілити накладні витрати, забезпечити повні, достовірні дані про діяльність підприємства для прийняття відповідних управлінських рішень.

Використання засобів автоматизації дозволяє практично повністю вирішити проблему точності і оперативності інформації. Протягом декількох хвилин можуть бути підготовлені різноманітні і деталізовані дані, необхідні для прийняття ефективних рішень. Правильний вибір засобів автоматизації та програмного забезпечення дозволяє легко і миттєво адаптувати роботу бухгалтерії до правових норм, які часто змінюються.

Основними перевагами автоматизованого обліку витрат є те, що він точно відображає, де були здійснені витрати, і створює передумови для їх скорочення, що допомагає виробити певну стратегію управління витратами для поліпшення діяльності підприємства. Облік витрат допомагає керівництву виявляти ті підрозділи, які відповідальні за понесені витрати, приймати управлінські рішення. На основі наведених висновків і пропозицій в подальшому розглянемо методику обліку та значення витрат на підприємствах з виробництва мінеральних вод і особливості управління ними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник / [Ф. Ф. Бутинець, С. В. Іваненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук]. – Житомир: Рута, 2002. – 187 с.
2. Буфатіна І. Облік у виробництві / І. Буфатіна // Все про бухгалтерський облік. – 2001. – №57.
3. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту / В. П. Завгородній. – К.: А.С.К., 1999. – 768с.
4. Кузьмінський А. М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: підручник / А. М. Кузьмінський. – К.: Вища школа, 1993. – 223с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 бер. 1999. №87 (зі змінами і доповненнями) // Все про бухгалтерський облік. – 2009. – №10.
6. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: від 16 липня 1999 № 996 // Галицькі контракти. – 1999. – № 36.
7. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу / В. Сопко, В. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2000. – 453 с.

УДК 323.28

Канцір В. С.

ПОЛІТИЧНИЙ ТЕРОРИЗМ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ФЕНОМЕН СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ РЕАЛЬНОСТІ

Досліджено негативний феномен міжнародного політичного тероризму, що ставить за мету дестабілізацію державних режимів, формування в населення стурбованості через свою беззахисність перед насильством, зміну державної влади в країні та здійснення інших політичних, національних чи релігійних сподівань.

Ключові слова: тероризм, терор, соціально-політичний феномен, міжнародний тероризм, політичний тероризм, політична мотивація терору, терористична організація, суб'єкти політичного тероризму.

Kantsir V. S.

POLITICAL TERRORISM AS SPECIFICALLY PHENOMENA OF MODERN SOCIAL REALITY THIS RESEARCHING IS DEVOTED TO UNCOVERING THE PROBLEM OF INTERNATIONAL TERRORISM.

The aim of political terrorism is destabilization of the state regime, the forming in population an anxiety opposite the violent, changing the state power in the country and accomplishing other political, national and religion relies.

Key words: are terrorism, terror, the social-political phenomena, international terrorism, political terrorism, political motivation of terrorism, terroristic organization, subjects of political terrorism.

Вступ. Сучасний тероризм можна визначити, як систему використання насильства для досягнення політичної мети за рахунок примушення державних органів, міжнародних і національних організацій, державних і громадських діячів, окремих громадян або їх груп до здійснення тих або інших дій на користь терористів з метою запобігання реалізації погроз стосовно конкретних осіб або груп, об'єктів життєзабезпечення суспільства, джерело підвищеної небезпеки для людей або навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу політичного тероризму, його місця та ролі в сучасному світі були присвячені праці Ю. Авдєєва, І. Дементьєва, Н. Лазарева, Є. Примакова та ін. Значну увагу проблемам міжнародного політичного тероризму приділяли українські науковці, серед яких можна назвати проф. В. Антипенка, С. Білоконя, О. Богданова, Н. Дрьоміну, Ю. Іванова, А. Кузьменка, С. Мохончука, Л. Машкову, І. Рижова та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні політичного тероризму, який у сучасних умовах постійно трансформується, активно використовуючи нові форми і методи протиправних дій. Нині він представлений не лише бойовиками - одинаками, але й, головним чином, злочинними організаціями з надзвичайно потужним оснащенням і великим економічним потенціалом. Така ситуація вимагає наукового аналізу особливостей еволюції політичного тероризму як соціального явища, поглибленого вивчення динаміки його форм і методів, без чого неможлива його ліквідація.

Виклад основного матеріалу. Діяльність терористичних організацій має за мету не просто загострення чи дестабілізацію обстановки в тому чи іншому регіоні світу, спрямовану на вирішення конкретних, локальних завдань, а захоплення або перерозподіл влади, територіальний переділ, насильницьку зміну конституційного ладу в тих чи інших країнах.

Поняття "терор" і "тероризм" увійшли в політичний лексикон трохи більше двох століть назад, але самі ці явища існували і в глибоку давнину. Насиллям супроводжувалась уся історія людства, в тому числі й у тих формах, які нині характеризуються як терор і тероризм.

На сучасному етапі розвитку людської цивілізації виявляється багатоманітність форм терористичної діяльності, яка все більше пов'язується з міжнаціональними і міжрелігійними конфліктами, з діяльністю організованих незаконних формувань, що спеціалізуються на торгівлі наркотиками, нелегальній торгівлі зброєю та в інших сферах. Проблемою протидії тероризму нині стурбоване все міжнародне співтовариство і, безумовно, співробітники правоохоронних органів, зокрема органів внутрішніх справ, що здійснюють роботу щодо профілактики та безпосередньої боротьби з тероризмом.

На початку ХХІ ст. тероризм змінив стратегію та тактику партизанської війни, яка застосовувалась у ХХ ст., на стратегію та тактику терористичної війни. Саме така модифікація може вважатися більш ніж оперативною інновацією з боку тих, хто не може дозволити собі ні

високі військові технології, ні утримання складного військового апарату. Партизанська війна – це переважно оборонна стратегія, а сучасний тероризм, за своєю суттю – це стратегія наступальна. Чверть сторіччя тому американський дослідник Д. Фромкін запропонував таку відповідь на питання про суть тероризму: „Тероризм – це насильницький акт, здійснений для того, щоб породити страх; але він спрямований на те, щоб викликаний ним страх спонукав когось іншого – не терориста – на дії, які створять насправді те, чого терорист у реальності бажає” [1, с.429].

За оцінками експертів нині у світі нараховується від 100 до 500 терористичних організацій [2, с.39-53]. Вони підтримують між собою постійні контакти, що спрямовані на підготовку та здійснення терористичних актів, обмін інформацією і фінансове забезпечення злочинної діяльності.

Нещодавно вступивши у XXI ст., людство змушене визнати, що надзвичайно гостра проблема тероризму так і не знайшла свого практичного вирішення.

Слово “терор” латинського походження (terror – страх, жах). Аналогічне значення мають слова *terror* (англ.), *terreur* (фр.). Існує також вислів “терористичний акт” (*acte de terreur*). В українській мові з’явилися і широко вживаються такі поняття, як “терор”, “тероризм”, “терористичний акт”, “міжнародний тероризм” тощо.

У великому тлумачному словнику сучасної української мови подається таке визначення поняття “терор”, як: 1) найгостріша форма боротьби проти політичних і класових супротивників із застосуванням насильства аж до фізичного знищення; 2) надмірна жорстокість стосовно до кого-небудь; залякування [6, с.1445].

Сучасних дефініцій тероризму нараховується немало, визначень – більш ніж достатньо, і такий стан речей для науки є закономірним процесом.

Для розуміння сучасної терористичної діяльності цікавим є висловлювання російського кримінолога І.І. Артамонов щодо терміну “тероризм”: “будь-який акт насильства (вбивство, ушкодження, захоплення заручників, матеріальних об’єктів та їх руйнування) або загроза його застосування, що здійснюється умисно різноманітними способами, із застосуванням будь-яких засобів з метою припинення політичної діяльності, порушення громадської безпеки, залякування населення або справляння впливу на прийняття рішень органами державної влади, місцевого самоврядування, адміністрацій підприємств, установ, екіпажами транспортних засобів, що створює в суспільстві атмосферу страху, паніки, розгубленості”. Уточнюючи ознаки тероризму, він зазначає: “тероризм являє собою протиправне застосування сили або загрози силою; тероризм спрямований на створення залякувального впливу, залякування більш широкого кола осіб, аніж безпосередні жертви; метою терористичних акцій виступає спонукання влади, населення, окремих осіб до відповідних дій або відмови від їх здійснення на користь терористів” [7].

Ще один дослідник цієї проблеми А. Кара-Мурза зазначає, що “Тероризм – це дії, спрямовані на урівноваження шансів або на перелом гри ... З точки зору самих терористів, їх дії – це форма поновлення порушеної справедливості” [5]. Це спотворене уявлення про справедливість, однак важливо зазначити, що тероризм – завжди асиметрична відповідь слабшої сторони на дії сильнішої.

Глибоке і змістовне формулювання поняття “тероризм” запропонував В. Петріщев: “Тероризм – це систематичне, соціально і політично вмотивоване, ідеологічно обумовлене використання насильства або погроз застосування такого, за допомогою якого через залякування фізичних осіб здійснюється управління їх поведінкою у вигідному для терористів напрямку, і досягається визначена терористами мета” [12].

В одному з останніх видань “Великого енциклопедичного словника” наводиться таке визначення: “Терор (тероризм) (лат. *terror* – страх, жах), насильницькі дії (переслідування, руйнування, захоплення заручників, вбивства тощо) з метою залякування, придушення політичних опонентів, конкурентів, нав’язування відповідної лінії поведінки. Розрізняють індивідуальний і груповий терор (наприклад, дії екстремістів політичних угруповань) і державний терор (репресії диктаторських і тоталітарних режимів). У 70-х – 90-х роках XX століття отримав розповсюдження міжнародний тероризм (вбивства або викрадення глав

іноземних держав і урядів, їх дипломатичних представництв, мінування приміщень посольств, місій, міжнародних організацій, вибухи в аеропортах і на вокзалах, викрадення повітряних суден)” [5, с.1197].

Є. Кожушко пропонує своє визначення: “Тероризм – це тактика політичної боротьби, що характеризується систематичним застосуванням ідеологічно мотивованого насильства та виражається у вбивствах, диверсіях, саботажі, викраденнях та інших діях, які становлять загрозу життю і безпеці людей” [8, с.17-18].

Темпи вироблення власних дефініцій терміна “тероризм” та їх закріплення в національному законодавстві багато в чому залежать від того, як давно окремі держави зіткнулися з цією проблемою, і як далеко зайшло протистояння між власними владними структурами та суспільством, з одного боку, і терористичними організаціями – з іншого.

Прикладом подібного підходу може бути досвід США, що намагаються детально регламентувати своє законодавство в розділах, пов’язаних з протидією терористичній діяльності. Однак, як зазначає відомий американський аналітик, який займається проблемами тероризму, Б. Хоффман, навіть у межах окремо взятої країни процес формування єдиної дефініції терміна “тероризм” нашттовується на досить значні труднощі.

Основними з них є розбіжності у визначенні самого поняття “тероризм”, зумовлені різноманітними функціями, що покладаються на державні відомства, які покликані боротися з терористичними проявами усередині країни та за її межами. Дослідник виокремлює деякі дефініції, прийняті Державним департаментом США, Федеральним бюро розслідування (ФБР) і Міністерством оборони США.

Офіційне визначення тероризму, сформульоване Державним департаментом США, звучить таким чином – це “Завчасно обдумане, політично мотивоване насильство, що застосовується проти мішеней, які не беруть участі у воєнних діях (non-combatant targets) субнаціональними групами або підпільними державними агентами” [9].

У цьому трактуванні виокремлюється насамперед політична мотивація терору, що дозволяє зразу ж відокремити, наприклад, мафіозні “розборки”, гангстерські війни, навіть якщо вони за характером застосовуваних у них методів боротьби нічим не відрізняються від політичних акцій. Зазначається також груповий характер терористичної діяльності, тобто якщо керуватися цим критерієм, то вбивця-одинак, який не входить у терористичну організацію, не підходить під визначення терориста.

Багатоманітні трактування поняття “тероризм” запропоновані знаними зарубіжними вченими. Так, спеціаліст з Ізраїлю Б. Ганор подає свій варіант визначення тероризму: “Тероризм – це інтенсивне застосування або загроза застосування насильства стосовно цивільних осіб або цивільних об’єктів з метою досягнення політичної мети” [12, с.9-10]. Суть цієї дефініції полягає в об’єднанні трьох ознак, без яких насильство не може бути кваліфікованим як тероризм: по-перше, насильницький акт або загроза його (психологічний фактор впливу на об’єкт); по-друге, мета теракту завжди і виключно носить політичний характер; по-третє, мішенями терористів виступають цивільні особи, що докорінно відрізняє тероризм від інших видів політичного насильства, наприклад, партизанської війни.

Згадуваний нами дослідник, проф. Б. Хоффман стверджує: “По суті, будь-який відкритий прояв насильства визнається суспільством як антисоціальне явище, – не важливо чи здійснений він налаштованими проти уряду дисидентами або самим урядом, злочинними угрупованнями або окремими злочинними особами, натовпом, що вчиняє безпорядки, або озброєними терористами, особами з психічними відхиленнями або вимагачами, – називається тероризмом” [13, с.6].

Відомий американський спеціаліст з міжнародного права, професор Р. Фальк пропонує два визначення: “будь-який тип політичного насильства, що не має адекватного морального і юридичного виправдання, незалежно від того, хто до нього вдається – революційна група або уряд” і “політичний екстремізм, що вдається до насильства без розбору або до насильства стосовно невинних осіб” [11, с.71].

У сучасних історичних та соціально-економічних умовах тероризм, безперечно, став одним із методів політичної боротьби.

На думку відомого спеціаліста Г. Вардлоу, “політичний тероризм – це застосування або загроза застосування насильства з боку особи або групи осіб, які діють як на підтримку, так і проти існуючої влади, коли подібного виду акція спрямована на створення атмосфери крайнього занепокоєння і/або створення залякувального впливу на відповідну групу населення (мішень), яка чисельно перевищує кількість безпосередніх жертв (тобто осіб, які потерпіли від терористичної акції), з метою примушення цієї групи піти на відповідні поступки політичним вимогам, що висувуються терористами” [14, с.16].

Тобто суть політичного тероризму полягає в застосуванні крайніх заходів насильства або загрози таких з метою залякування політичних опонентів, примушення владних структур до відповідних дій або ж – відмови від них. Тероризм може виявлятися у шантажі державних діячів, убивствах людей та нанесенні їм тілесних ушкоджень, знищенні різноманітних об’єктів (житлових будинків, адміністративних будівель, військових об’єктів, транспортних засобів тощо), захопленні заручників, злочинному втручанні в роботу транспортних засобів та інших насильницьких дій.

Нині, по суті, на історичну сцену виходить новий, “системний” тероризм як система точкових, але високоефективних акцій, що характеризуються ефектом резонансу – широкого, довготривалого, добре прорахованого наслідку. Йдеться, по суті, про специфічний інструмент приватного управління суспільством зі сторони впливових, але безликих організацій – цієї аморфної та еkleктичної “влади без держави”, оперуючи транснаціональними “ескадронами смерті”. Він набуває все більшого політичного звучання. Це пояснюється цілим комплексом обставин:

–тероризм знижує ефективність управління суспільством і, як наслідок, регулювання соціально-політичними процесами;

– послаблюючи державні та суспільні структури, тероризм виступає живильним середовищем для утворення та посилення впливу в суспільстві опозиційних антиконституційних утворень;

– активізуючи морально-психологічний вплив на населення, тероризм викликає хаос, безпорядки, озлобленість людей стосовно один одного, що використовується ним у своїх політичних цілях;

– виходячи за межі державних кордонів, створюючи транснаціональні злочинні структури, тероризм набуває міжнародного характеру і становить небезпеку для всього міжнародного співтовариства.

Суб’єктами політичного тероризму виступають як політичні партії радикального спрямування або окремі політичні угруповання та організації екстремістського характеру, що заперечують або вважають недостатньою для себе легальну політичну боротьбу і такі, що роблять ставку на “збройне насильство” (наприклад, “червоні бригади” в Італії), так і спеціальні органи державної влади або створені ними “самодіяльні” організації, що призначені для розправи над опонентами існуючого режиму (наприклад, “ескадрони смерті” в Латинській Америці).

Існує декілька обставин, що сприяють виникненню та розповсюдженню тероризму. Головне – це відповідне соціально-політичне та економічне середовище в країні. Оцінюючи вплив економічних факторів, відомий політолог Е. Паін вважає, що в економічно бідних, нерозвинутих країнах, які перебувають на найнижчих рівнях економічного і соціального розвитку, проявів політичного екстремізму і тероризму у чистому вигляді практично немає. Разом з тим, у країні, де багатству незначної меншості населення протиставляється злиденність більшості людей і панує зневіра у те, що можливо що-небудь змінити законними засобами, існують усі передумови для його виникнення [14].

Незважаючи на велику кількість праць із проблем тероризму, сьогодні ми ще не маємо тієї узагальнювальної праці, яка б виключно з наукового погляду пояснювала цей феномен соціального життя.

Специфіка досліджуваного явища, багатоманітність його форм і виявів, відсутність чітких його меж істотно перешкоджають створенню доступної та зрозумілої парадигми його тлумачення. “Достатньо, наприклад, поставити завдання визначитися в тому, чим є на

сьогодні політичний тероризм, – відзначає відомий російський дослідник тероризму С. Ефіров, – щоб переконатися, що визначення цього поняття не така вже й легка справа” [10, с.6].

Висновки. Підсумовуючи наведене, можемо зробити висновок, що політичний тероризм відомий здавен, а сучасна його форма – це продовження історичної традиції, коли до терору підходять як до крайнього засобу досягнення політичної мети в період загострення кризових, конфліктних ситуацій політичного, соціально-економічного, етно - релігійного чи іншого характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Falk R. Revolutionaries and Functionaries. The Dual Face of Terrorism / R. Falk. – N.Y., 1988. – P. 71.
2. Ganor B. Defining Terrorism: Is One Man’s Terrorist Another Man’s Freedom Fighter? / B.Ganor // IST Papers on Terrorism. – Jerusalem, Israel: The International Polisy Institute for Counter-Terrorism, The Interdisciplinary Center, Herzliya, Israel. 2002, P. 9–10.
3. U.S. Department of State, Office of the Ambassador at Large for Counter-Terrorism, Patterns of Global Terrorism. –Wach., 1988.
4. Wardlaw G. Political Terroris: Theory, tactics, and counter measures. – N.Y.: Press Syndicate of the University of Cambridge. – 1986. – P. 16.
5. Большой энциклопедический словарь. – М., 1997. – С. 1197.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
7. Артамонов И.И. Терроризм: способы предотвращения, методика расследования / И. И. Артамонов. – М.: изд-во И. И. Шумилова, 2002.
8. Ткаченко Л. Г. Терроризм: духовно-нравственный аспект / Л. Г. Ткаченко // Современный терроризм: состояние и перспективы. – М.: Эдиториал УРСС, 2000. – С. 140.
9. Грушин Б. Слабость, которую не победить силой. Как быть большинству, если меньшинство желает уравнять шансы ценой терроризма / Б. Грушин, М. Делягин, А. Кара-Мурза, А. Тарасов // Общая газета. – 2001. – № 38.
10. Эфи́ров С. А. Предисловие. Терроризм в современном капиталистическом обществе / С. А. Эфи́ров. – Вып. 1. – М., 1980. – С. 6.
11. Илларионов С. И. Террор и антитеррор в современном мироустройстве / С. И. Илларионов. – М.: ООО „Риц „Проф Эко”, 2003. – 592 с.
12. Петрищев В. Е. Заметки о терроризме / В. Е. Петрищев. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – С. 11.
13. Печенюк І. С. Сутність і витоки міжнародного тероризму / І. С. Печенюк, М. М. Шевченко // Воєнна історія. – 2004. – № 46. – С. 39-53.
14. Паин Э. А. Социальная природа терроризма и экстремизма / Э. А. Паин // Общественные науки и современность. – 2002. – № 4.
15. Хоффман Б. Терроризм: взгляд изнутри / Хоффман Б. – М.: Ультра. культура, 2003. – С. 6.
16. Бельков О. Международный терроризм – слова и смыслы / О. Бельков // Власть. – 2002. – № 2. – С. 17–18.

УДК 336.22

Кашпрук Ю. А., Корягін М. В., Гринкевич С. С.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ ТА ЕКОНОМІЧНУ ПРИРОДУ ПОДАТКІВ

Розглядається еволюція теоретичних поглядів на економічну природу, функції та роль податків в економічній системі. Запропоновано визначення фіскальної політики, окреслено співвідношення податкових і позичкових надходжень у формуванні державного бюджету, наведено підходи до оптимізації рівня оподаткування.

Ключові слова: податки, податкові та кредитні надходження до державного бюджету, фіскальна політика, рівень оподаткування, оптимізація рівня оподаткування.

© Кашпрук Ю. А., Корягін М. В., Гринкевич С. С.

EVOLUTION OF THEORETICAL VIEWS ON ECONOMIC NATURE AND ROLE OF TAXES.

Evolution of theoretical views on economic nature, functions and role of taxes in economic system is covered. Broad and narrow definition of fiscal policy is suggested. Correlation of tax and credit incomes into state budget is defined, approaches to optimize taxation level are considered.

Key words: taxes, tax and credit state budget incomes, fiscal policy, taxation level, optimization of taxation level.

Вступ. Світова фінансова криза безпосереднім чином відбилася на податкових надходженнях до бюджетів усіх рівнів, що викликало низку спроб збільшення податкового тягара з метою наповнення бюджету, проте такі зміни не сприяють розвитку та детінізації підприємницької діяльності, її підтримці в складних умовах загострення кризових явищ в економіці. Тому проблематика суті та функцій податків є актуальною в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі питання реформування та оптимізації податкової системи розглядаються в працях Т. Єфименко, А. Капітанчук, О. Квасовського, О. Ковалюка, Т. Меркулової, С. Міщенко [1-5]. При цьому необхідно зазначити, що усі пропонувані у цих працях зміни, реформування фіскальної системи повинні відбуватися так, щоб податки виконували дійсно свої функції. А для цього необхідним вважаємо ретроспективний огляд теоретичних поглядів в означеній сфері економічної думки.

Постановка завдання. У зв'язку з викладеним метою даної статті є розгляд еволюції наукових поглядів на економічну природу, функції та роль податків в економічній системі. При цьому ставиться завдання узагальнити спадщину теоретичної економічної думки в аспекті трактування й оптимізації фіскальної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Фіскально-економічна політика – це діяльність держави у сфері встановлення і справляння податків. Податкова політика ґрунтується на критеріях оптимального поєднання інтересів держави і платників у процесі нарахування й сплати обов'язкових платежів і зборів до бюджету та цільових державних фондів. З одного боку, податки повинні забезпечувати сталу фінансову базу держави, а з іншого – залишати достатньо коштів підприємствам і домогосподарствам для максимальної зацікавленості останніх у результатах господарської діяльності. Вся історія фіскально-економічної політики зводиться до пошуків ідеалів оптимального оподаткування. При цьому держава не лише змінює пропорції розподілу ВВП, а й безпосередньо втручається у фінансово-господарську діяльність платників податків.

Фіскально-економічну політику можна розглядати у широкому й вузькому аспектах. У широкому – вона охоплює питання формування доходів бюджету за рахунок постійних (податкових) і тимчасових (позик) джерел. Кожна держава встановлює такий рівень оподаткування, який дозволяє суспільство. Тому за дефіцитності бюджету уряду доводиться залучати на фінансування поточних видатків різні форми державного кредиту. Разом з тим використання державних позик обмежене, оскільки вони підлягають поверненню і є платними; по суті, тимчасові запозичення до бюджету – це відкладені на майбутнє податки, які виступають основним джерелом погашення державного боргу.

Проблему оптимальної фіскальної політики можна розглядати глобальніше: який з методів формування державних доходів – податки чи позики – відповідає вищій меті розвитку суспільства, забезпечує раціональний розподіл наявних і завжди обмежених ресурсів між приватним сектором і державою? Наукова думка і фінансова практика здавна шукають відповідь на питання: як податки і позики окремо або загалом впливають на соціально-економічні параметри (особистий добробут, суспільне багатство, фінансовий стан державної скарбниці), якими є державно-фінансові й одночасно економічні, господарсько-майнові

ефекти фіску? У зв'язку з цим у фінансовій науці введені поняття “податкові фінанси” і “позичкові фінанси” [6, с. 49].

У вузькому значенні фіскально-економічна політика охоплює діяльність держави тільки у сфері оподаткування – встановлення видів податків, платників, об'єктів, ставок, пільг, термінів і механізму зарахування до бюджету. Проаналізуємо детальніше наукові погляди щодо визначення суті і функцій окреслених понять. Податок – це універсальна категорія, яка виражає основні риси та властивості всієї сукупності доходів у будь-якій економічній системі ринкового типу [7, с. 37]. Розгляд та аналіз податків вказує правильний напрям для дослідження доходів бюджетів держави у чіткій послідовності щодо розвитку економічного процесу. Природно, що за умов функціонування ринкової економіки податкова форма одержавлення ВВП в системі фінансових відносин стає провідною. Проте, одними з перших науково обґрунтовану характеристику податків дали ще представники англійської класичної політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо. А. Сміта часто називають фундатором наукової теорії податків. Одним з перших він вивів чотири основоположні принципи оподаткування, суть яких полягає у такому:

1. Піддані держави повинні брати участь у її підтримці відповідно до своєї політичної спроможності, тобто пропорційно доходу, яким вони користуються під заступництвом держави.

2. Податок, який кожен платник платить, повинен бути чітко визначений, а не довільний. Повинні бути визначені час, місце і обсяг платежу.

3. Податки повинні стягуватися у найвигідніший час і найвигіднішим способом для особи, що їх сплачує.

4. Кожний податок повинен бути так побудований, щоб він брав із кишень населення якомога менше понад те, що він приносить до скарбниці держави [8, с. 588-589].

На думку Д. Рікардо, “податки складають ту частку продукту землі та праці країни, яка надходить у розпорядження уряду: вони завжди сплачуються або з капіталу, або з доходу країни” [9, с. 87]. Він ще чіткіше, ніж А.Сміт, визначив завдання та особливості податків і довів, що податкове регулювання повинно заохочувати нагромадження та розширення виробництва. Д. Рікардо, як і А. Сміт, підкреслював необхідність звільнення капіталу від оподаткування і виступав проти непрямих податків, як таких, що збільшують витрати виробництва, зменшують прибуток і скорочують споживання.

Вагомий внесок у розвиток наукової теорії податків вніс А. Вагнер. Він один з перших зазначив, що “податки як примусові платежі окремих господарств стягуються державою частково для державних видатків, частково - для змін у розподілі суспільного продукту” [10, с.42]. А. Вагнер до суто фіскального призначення податків додає і регуляторну спрямованість цих обов'язкових платежів.

На відміну від професора А. Вагнера, який природу податків обґрунтовував обов'язком особи сплачувати тій державі, в якій ця особа проживає, кошти для виконання покладених на державу функцій, Е. Сакс обґрунтовує суть податку з огляду на лише економічні явища. “Держава задовольняє визначені потреби особи, а особа, своєю чергою, за це сплачує їй певну суму грошових коштів у вигляді податків” [10, с. 64]. Отже, Е. Сакс суть податків виводить з поняття обміну між державою та юридичними й фізичними особами, наголошуючи при цьому на безеквівалентності такого обміну. На рубежі ХІХ–ХХ ст. в економічній теорії набув широкого розвитку новий напрям – суб'єктивно-психологічний або маржиналістичний. Представники цієї школи будували свої теорії оподаткування на суб'єктивно-психологічних концепціях.

Істотний внесок у розвиток фіскальної науки зробили представники шведської школи – К. Віксель і його учень Е. Ліндаль. К. Віксель у своїй праці “Новий принцип справедливого оподаткування” розглядає податки не лише як канали поповнення доходів бюджету, як це робили представники маржиналістичної теорії, а й як засіб фінансування державних видатків. Він, зокрема, зазначає: “Я застосовую сучасну концепцію граничної корисності та суб'єктивної вартості до суспільних послуг і податків індивідуальних осіб на ці послуги” [10, с. 72]. На наш погляд, відкриття К. Вікселя полягає в тому, що він уперше пов'язав податкові

принципи з формою податкового управління, й насамперед із процесом затвердження податків парламентом. У працях Е. Ліндаля податки розглядаються як своєрідна плата за державні суспільні послуги. Так само, як і К. Віксель, він вважав, що головною проблемою оподаткування є досягнення справедливості. В основу економічної рівноваги Е. Ліндаль поклав суб'єктивну корисність суспільного товару. Завдання фінансової політики, на його думку, полягає в підтриманні пропозиції суспільних товарів на певному рівні попиту за допомогою раціональної податкової структури [10, с. 170-185]. Фіскальна теорія, долучена до концепції добробуту та справедливості, найповніше розкривається в працях англійського економіста А. С. Пігу. Він вважав, що справляння податків відбувається поза ринковими відносинами і в оподаткуванні не можна використовувати поняття граничної корисності. Основний принцип податків – принцип найменшої сукупної пожертви [10, с. 85-104].

З'ясовуючи суть податків, не можна не зупинитися на дослідженні поглядів основоположника російської фінансової науки І. Х. Озерова. У своїй фундаментальній праці “Основи фінансової науки” він зазначає: “...податки – це обов'язкові платежі, що сплачуються підданими держави для виконання покладених на неї функцій” [11, с. 42].

Світова економічна криза 1929-1933 рр. заперечила ідеї багатьох економістів, що підтримували саморегулювання економічної системи. Усі докейнсіанські теоретичні концепції брали за основу тезу про достатність внутрішніх сил для саморозвитку ринкового господарства, наявність “автоматичного саморегулятора” для налагодження економічних проблем. Дж. Кейнс одним з перших довів, що теорія “автоматичного саморегулятора” не завжди дієва. На його думку, виправити становище, підвищити ефективність виробництва можна було лише за допомогою державного втручання. Це “єдиний практично можливий засіб уникнути повної руйнації існуючих економічних форм”, “умова для успішного функціонування особистої ініціативи” [12, с. 156]. Дж. Кейнс розробив принципово нову фіскальну теорію, спрямовану на державне регулювання економіки за умов ринкових відносин. Це регулювання відбувається за допомогою різних економічних інструментів, у тому числі й податків, які Дж. Кейнс розглядає як “вбудовані механізми гнучкості”, що амортизують кризові явища і рівномірно розподіляють податковий тягар залежно від доходів [12, с. 156-157].

На підставі дослідження співвідношення між споживанням та заощадженням Дж. Кейнс дійшов висновку про необхідність державного втручання, спрямованого на вилучення за допомогою податків доходів, поміщених у заощадження, й фінансування за рахунок цих коштів інвестицій, а також поточних державних видатків. Формами втручання держави в економіку кейнсіанцями вважалися насамперед бюджетна й податкова політика, скеровані на реалізацію концепції ефективного попиту. В основу останньої покладено аналіз динаміки макропоказників – національного доходу, інвестицій, фондів нагромадження та споживання, тобто досліджується процес розширеного відтворення загалом. Це дозволило залучити рух податків у рух макроекономічних показників.

До 70-х рр. ХХ ст. переважну більшість ринкових теорій податків становили кейнсіанські положення. Проте в 70-ті рр. розвиток виробничих відносин у країнах з ринковою економікою виявив суперечності кейнсіанських методів дослідження фіскально-економічних систем і методів державного регулювання. У цей час посилюється внутрішня нестабільність економіки, сповільнюються темпи економічного зростання, збільшується число безробітних, зростає бюджетний дефіцит і державний борг, прискорюються темпи інфляції. Більше того, циклічні кризи 1974-1975 рр. і 1980-1982 рр. тісно переплелися з валютно-фінансовою, сировинною, енергетичною, екологічною та продовольчою кризами на фоні структурних змін у продуктивних силах. За таких умов економічна і фінансова політика країн з розвиненими ринковими відносинами насамперед спрямована на структурну перебудову фінансово-господарського механізму; застосовуються принципово нові методи державного втручання в економіку. Особливої актуальності набуває один з неокласичних напрямів – неоконсерватизм. Розквіт неоконсерватизму припадає на 70–80-ті рр. ХХ ст. Основні відмінності між кейнсіанством і неоконсерватизмом як науковими течіями полягають у такому:

1. Кейнсіанська теорія ґрунтується на “ефективному попиті”, у формуванні якого істотну роль відіграє держава; неоконсерватори основну увагу звертають на концепції “пропозиції ресурсів” і стверджують, що приватний ринок, ринкове господарство не повинні обмежуватися державним втручанням, оскільки конкуренція створює кращі можливості для забезпечення економічної рівноваги.

2. Різним є підхід двох шкіл до визначення економічної ролі заощаджень. Згідно з теорією Дж. Кейнса заощадження визначаються інвестиціями, тобто в їх основі лежить схильність до інвестування. Згідно з теорією неоконсерваторів заощадження визначають рівень грошових нагромаджень, обсяг капіталовкладень, темпи економічного зростання.

3. Кейнсіанці трактують безробіття з двох позицій: залежне від попиту та примусове, неоконсерватори вважають його суто добровільним процесом.

4. Кожна з досліджуваних шкіл пропонує свої практичні рекомендації в галузі економічної й соціальної політики. Зміна в методах державного регулювання економіки пов'язана насамперед із суттєвою переорієнтацією пріоритетів бюджетної та податкової, кредитної і грошової політики [10, с. 20-21].

Представниками неоконсерватизму, як наукової течії, є відомі американські економісти М. Уейденбаум, А. Бернс, Г. Стайн, У. Фелнер, Г. Уоліч, А. Лаффер; англійські – К. Джозеф, Дж. Хау, А. Селдон. Фіскально-економічну політику вони розглядають з позицій послаблення податкового пресу. На їхню думку, податки повинні сплачувати ті особи, які одержують від держави суспільні товари та послуги. Трансферти населенню з державного бюджету мають бути формою повернення податків. Податки, які сплачують підприємці, призводять до зростання витрат виробництва, інфляції, зниження продуктивності праці. Тому, на думку неоконсерваторів, необхідно звільнити приватну активність та ініціативу від державного фіскального тягаря.

Найбільшу популярність у фінансовій літературі неокласиків отримала фіскальна теорія А. Лаффера. Він дослідив пряму залежність між прогресивністю оподаткування, доходами бюджету й обкладенням податками частки національного виробництва. Крива А. Лаффера показує, що підвищення податків до певного рівня сприяє зростанню доходів бюджету, оскільки воно не підриває стимулів до економічної діяльності та інвестиційної активності приватного сектора. За цією межею починається “заборонена” зона шкали оподаткування. Тобто, податки, що нараховуються за підвищеними ставками цієї шкали, призводять до низки негативних наслідків. По-перше, суттєво скорочується обсяг бюджетних надходжень; по-друге, податки таких масштабів пригнічують підприємницьку ініціативу, обмежують нагромадження та інвестиції, знижують обсяги випуску продукції, звужують податкову базу.

Висновки. Шкала податкових ставок повинна бути розроблена таким чином, щоб не підривати ділову активність і підприємницьку ініціативу. Зниження податкових ставок до певного, науково обґрунтованого рівня і розширення на основі цього бази оподаткування може сприяти ліквідації дефіциту державних фінансових ресурсів і зменшенню величини державного боргу. На наш погляд, податкові методи регулювання економіки, запропоновані неоконсерваторами, не є універсальними. Зокрема, вони неприйнятні в умовах нестабільної економіки, коли неможливо окреслити довгострокові фінансові пріоритети, а, навпаки, потрібне оперативне перегрупування фінансових ресурсів за різними напрямками державних видатків. Тому для сучасної фіскальної теорії характерне взаємопроникнення двох основних напрямів у фінансовій науці – кейнсіанства і неоконсерватизму, прикладом чого може бути питання необхідності тісного поєднання бюджетної, податкової, монетарно-кредитної політики. Полеми для подальших досліджень можуть виступити особливості справляння податків у контексті інституційного аналізу регуляторної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єфименко Т. І. Концептуальні підходи до реформування податкової системи України / Т. І. Єфименко // Формування ринкових відносин в Україні – 2004. – №1. – С. 9-16.

2. Квасовський О. Р. Моделювання вибору оптимального оподаткування для малих підприємств / О. Р. Квасовський // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 102-111.
3. Ковалюк О. М. Важливий крок до зменшення податкового тягаря в Україні / О. М. Ковалюк // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 55-63.
4. Меркулова Т. В. Оцінка впливу параметрів податкового контролю на раціональну поведінку платників податків / Т. В. Меркулова, А. В. Капітанчук // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 127-140.
5. Міщенко С.Г. Моделі оцінки стимулюючого ефекту оподаткування / С.Г. Міщенко // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 3. – С. 99-109.
6. Податкова система України / [В. М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятаченко та ін.]. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
7. Юрій С. І. Бюджетна система України / С. І. Юрій, Й. М. Бескид – К.: НІОС. – 2000. – 400 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
9. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – С. 50-120.
10. Суторміна В. М. Держава – податки – бізнес: [із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки] / В. М. Суторміна, В. М. Федосов, В. Л. Андрущенко. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.
11. Озеров И. Х. Основы финансовой науки / И. Х. Озеров. – М.: тип. т-ва Сытина, 1914. – 364 с.
12. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс – М.: Прогресс, 1978. – 548 с.

УДК – 336.148:338.435+338.5+621.3

Костів М. А.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК АСПЕКТ КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто деякі підходи до формування зведеного бюджету електролампового підприємства як основи контролю доходів і витрат.

Ключові слова: бюджет, доходи, витрати, система бюджетування „знизу-вгору”.

Kostiv M. A.

BUDGETING AS ASPECT OF THE CONTROL OF INCOMES AND COSTS AT THE ENTERPRISES OF ELECTRICAL ENGINEERING INDUSTRY

Some approaches are considered to the formation of a master (consolidated) budget of electrical engineering enterprises as basis of the control of incomes and costs.

Key words: budget, incomes, costs, “bottom-up” budgeting system

Вступ. В умовах динамічної ринкової кон'юнктури вирішення проблеми ефективного розвитку й економічного зростання промислових підприємств неможливе без оновлення насамперед системи управління доходами та витратами на виробництво продукції, переосмислення і реформування методології їх обліку та контролю. Вивчення і застосування передового світового й вітчизняного досвіду є основою успіху таких реформ і одним з найважливіших завдань сучасної теорії й практики. Створення якісно нової концепції бухгалтерського обліку й контролю тісно пов'язане з впровадженням у практику міжнародних стандартів фінансової звітності та системи управлінського (внутрішньогосподарського) обліку, інтегрованого з чинною методологією фінансового обліку. Особливої актуальності набувають пошукові роботи, що системно враховують специфіку галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню обліку доходів і витрат, калькулювання собівартості продукції, аналізу й контролю присвячені праці українських вчених: М. Т. Білухи, О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, Ю. А. Вериги, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В. І. Єфіменка, Я. Д. Крупки, М. В. Кужельного, А. М. Кузьмінського, В. О. Ластовецького, В. Г. Лінника, Ю. Я. Литвина, Є. В. Мниха, Л. В. Нападівської, В. О. Озерана, М. С. Пушкаря, В. С. Рудницького, В. В. Сопка, Б. Ф. Усача, М. Г. Чумаченка, С. Г. Шкарабана та інших, а також-зарубіжних вчених: С. Ансарі, І. А. Басманова, П. С. Безруких, А. Бімані, М. А. Вахрушиної, Т. П. Карпової, К. Друрі, В. Б. Івашкевича, Р. С. Каплана, В. Є. Керімова, Р. Купера, Б. Є. Нідлза, В. Ф. Палія, Т. Скоуна, В. І. Ткача, А. Ентоні, А. Яругової та ін. Проте, питання раціональної організації та методики обліку операційних доходів і витрат на підприємствах з виробництва електролампової продукції вимагають додаткового дослідження та з'ясування низки теоретичних і практичних проблем, оскільки зарубіжний досвід не може бути прямо перенесений у діяльність вітчизняних підприємств, а власний - вимагає адаптації до сучасних ринкових умов. Серед таких проблем можна виокремити питання формування бюджетів діяльності підприємств електротехнічної галузі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз бюджетування як аспект контролю доходів і витрат на підприємствах електротехнічної галузі.

Виклад основного матеріалу. У широкому розумінні управлінська система обліку генерує та використовує інформацію для того, щоб допомогти особам, які приймають рішення, оцінити, наскільки підприємство досягає поставленої мети. Управління – це послідовне виконання таких функцій:

- планування (визначення прогнозних значень очікуваних результатів);
- обліку (реєстрація фактичних значень отриманих результатів);
- контролю (співставлення плану з фактом та виявлення відхилень);
- аналізу (з'ясування причин відхилення факту від плану);
- регулювання (прийняття заходів щодо ліквідації відхилень) [4, с.170].

Якщо одна з перерахованих функцій не реалізується, то можна стверджувати, що управління не відбулося.

На рис. 1 показана послідовність прийняття рішення у середині підприємства. Одними з найважливіших функцій системи управлінського обліку, поряд з функціями збирання й обробки відомостей, є планування стратегічних і поточних завдань підприємства та контроль за процесом їх реалізації. Інформація, яка є в межах системи планування і контролю, не тільки забезпечує порівнянність мети та завдань, які вирішуються на різних рівнях менеджменту підприємства, але також є основою для прийняття оптимальних управлінських рішень щодо формулювання внутрішньовиробничих відносин на підприємстві.

Планування – це опис завдань, проектування можливих результатів та вибір способів їх досягнення (рис. 1).

На нашу думку, планування є здійсненням вибору серед альтернативних варіантів і дій з прийняття рішень. Всі інші дії управлінської діяльності спрямовані на те, щоб або забезпечити прийняття правильного планового рішення, або своєчасно і точно його виконати. Від якості планування істотно залежить якість управління підприємством.

Процес планування нерозривно пов'язаний з процесами контролю і регулювання – діями, які допомагають виконанню запланованих рішень з метою визначення відхилення та коригування розбіжностей. На думку провідних дослідників управлінського обліку [2, с.546], термін “контроль” в управлінському обліку означає сукупність процедур, інструментів (технічних прийомів), показників оцінки виконання та систем, які організація використовує для того, щоб спрямовувати та мотивувати всіх співробітників у досягненні мети організації.

Для того, щоб успішно управляти, керівник повинен знати результати свого управлінського впливу на об'єкт управління. Суть управлінського (внутрішньогосподарського) контролю полягає в тому, що суб'єкт управління здійснює облік і перевірку того, як керований об'єкт виконує його розпорядження. Управлінський контроль дозволяє отримати оперативну інформацію, об'єктивно відображаючи стан справ на підконтрольних

об'єктах, відповідність їх діяльності наміченій програмі, виявити недоліки у змісті рішень, що приймаються, організації їх виконання, способах і засобах їх реалізації. За допомогою контролю визначають причини і винуватців відхилень з метою усунення негативних явищ і недопущення їх у майбутньому.



Рис.1. Процес планування, контролю і прийняття рішення

Оскільки кількісним результатом діяльності підприємства є фінансовий результат, управлінський контроль повинен зосереджуватися на тих аспектах господарсько-фінансової діяльності, які стосуються досягнення максимального прибутку. Тому, основними об'єктами контролю на підприємствах необхідно вважати доходи і витрати.

Зазначене визначає необхідність у регулярному складанні планових варіантів основних бухгалтерських (фінансових) документів з наступним контролем та аналізом виконання цих планів.

Внаслідок поєднання функцій планування і контролю виникла система бюджетування, яка оптимізує процес прийняття управлінських рішень та дає можливість оцінювати наслідки цих рішень.

На наш погляд, перед бюджетуванням ставляться такі завдання: планування фінансово-господарської діяльності з розрахунком отримання бажаного результату; чітке визначення мети та контролюючих показників діяльності; створення основи для оцінки і контролю виконання; виокремлення центрів відповідальності і розподіл функцій управління між керівниками цих центрів (підрозділів); мотивація працівників з метою орієнтації на досягнення мети підприємства. Продуктом бюджетування виступає бюджет. Економічна література і практика обліку виокремлюють п'ять основних переваг системи бюджетування для підприємства (рис. 2).

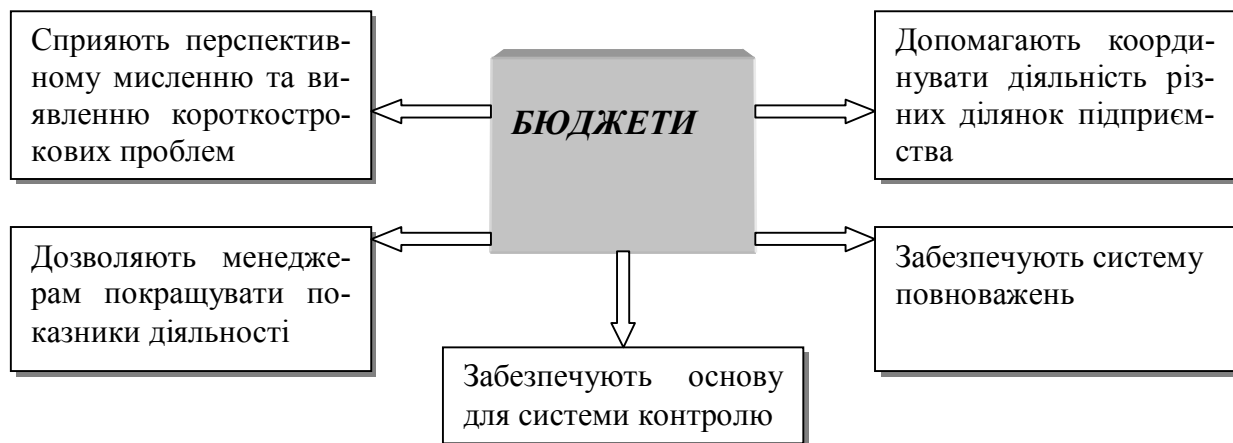


Рис. 2. Основні переваги системи бюджетування

Для успішного бюджетування необхідно враховувати, що бюджетування є частиною системи управлінського обліку і що для впровадження системи бюджетування необхідно спочатку провести бізнес-діагностику підприємства.

Як показали проведені дослідження, більшість підприємств розробляють фінансові плани (бюджети) терміном на рік. Як правило, річний бюджет розбивається на квартальні та місячні бюджети, що визначають планові показники на більш короткі періоди. У процесі складання бюджету необхідно дотримуватися принципу безперервності, або ковзання. Це означає, що у першому кварталі повинні готуватись місячні кошториси другого кварталу, а у другому - місячні кошториси на третій квартал.

Альтернативою бюджетуванню на безперервній основі є періодичне бюджетування, за якого бюджет складається на конкретний період, зазвичай на рік, і не переглядається протягом бюджетного періоду.

Прихильники періодичного бюджетування стверджують, що безперервне складання бюджетів потребує більших витрат часу та зусиль і що періодичне складання бюджетів забезпечує такі самі вигоди за менших витрат.

Бюджетування являє собою певну технологію, яка вимагає управління. Тому ми пропонуємо розглядати систему бюджетування у трьох аспектах: методологічному, організаційному і автоматизованому.

Генеральний бюджет електролампового підприємства повинен складатись із двох частин: операційного бюджету; фінансового бюджету (рис. 3).

У процесі бюджетування можна виокремити такі основні етапи: доведення основних напрямів політики підприємства до осіб, що відповідають за підготовку бюджетів, визначення обмежувальних чинників, підготовка бюджету продаж, встановлення очікуваного обсягу виробництва, оцінка виробничих та поточних витрат, визначення потоків руху коштів, розроблення прогнозних фінансових звітів, обговорення бюджетів з вищим керівництвом, затвердження бюджетів.

На рис. 3 зображений процес складання зведеного (генерального) бюджету електролампового підприємства.

При складанні зведеного (генерального, основного) бюджету необхідно визначитися з методикою його заповнення. Виокремлюють два варіанти складання бюджетів: бюджетування “згори вниз” і “знизу вгору”.

Бюджетування “згори вниз” – це визначення деякого стратегічного показника, який і кладуть в основу бюджетування. За значенням цього показника на більш низькому рівні визначають умови бізнесу, які необхідні для досягнення бажаної величини стратегічного показника. Якщо за певних умов не вдається досягти бажаного результату, то вони переглядаються. Таким чином, здійснюється процес коригування, який необхідний для того, щоб бюджети були виконані. Розробка стратегічних показників потребує стратегії

підприємства, яка полягає у складанні стратегічних планів і збалансованої системи діяльності [1, с.327].

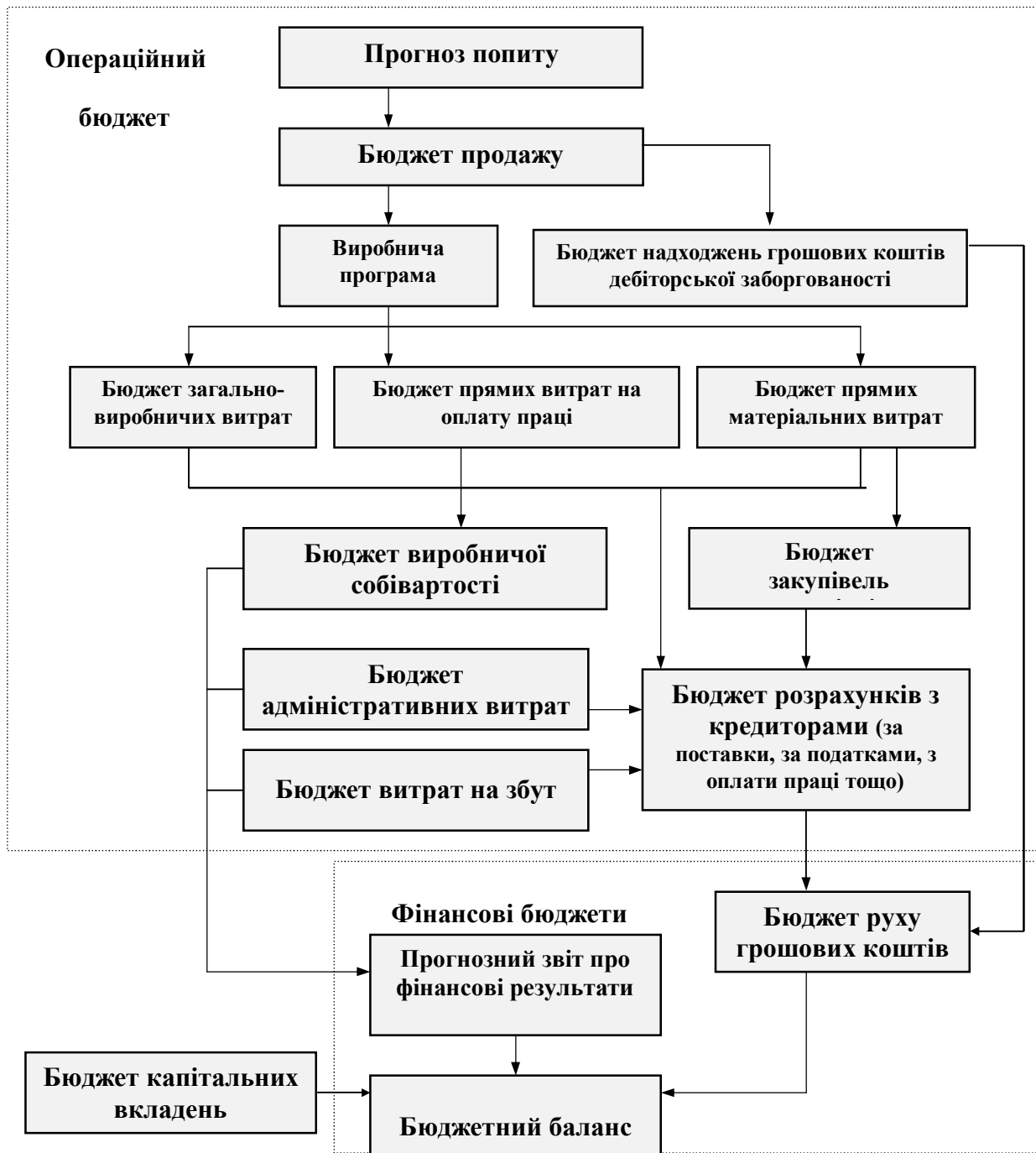


Рис. 3. Процес складання зведеного бюджету електролампового підприємства

Як фінансові стратегічні завдання можна вибрати різні фінансові показники діяльності підприємства, наприклад, показники прибутковості (чистий прибуток або чистий прибуток на акцію). Досить часто використовуються грошові потоки, які характеризують ліквідність. Інвестиційна діяльність оцінюється за допомогою показника прибутковості на інвестиційний капітал (Return on Investment, ROI), який зв'язує прибуток, отриманий підприємством, із залученими активами і вираховується як відношення прибутку до інвестиційного капіталу. Поряд з ROI використовується чистий прибуток до акціонерного капіталу (Return on Equity, RON). Показник економічного прибутку обчислюється як співвідношення майбутньої вартості грошових потоків на початок і кінець періоду за мінусом чистих інвестицій, вкладених у підприємство.

Бюджетування “знизу вгору” полягає в побудові системи бюджетування, яка починається із складання бюджету продажу [3, с.450]. Головною проблемою у складанні бюджету продажу є прогнозування попиту.

На етапі складання зведеного (генерального) бюджету аналізується і уточнюється цінова і кредитна політика підприємства, стратегія управління запасами, виявляються ризики і оцінюється можливість прийняття наступних управлінських рішень.

Висновки. За результатами дослідження методів складання бюджетів пропонуємо на електролампових підприємствах використовувати систему бюджетування „знизу-вгору”. Тобто складання бюджетів електролампових підприємств здійснюється у такій послідовності: спочатку керівники різних підрозділів (відділів, ділянок, цехів, служб) складають бюджети своєї діяльності, а далі ці бюджети послідовно узагальнюються та координуються на вищому рівні управління. На основі бюджетів витрат і продаж визначаються окремі фінансові показники діяльності підприємства. Завершальним етапом бюджетування є формування зведеного (генерального) бюджету підприємства, який охоплює операційний (постачання, виробництво, продаж) і фінансовий (капітальних вкладень, грошових потоків) бюджети.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вахрушина М. А. Бухгалтерський управленческий учет: учеб. пособие ВЗФЭИ / М. А. Бахрушина. – М.: ЗАО „Финстатинформ”, 2000. – 359 с.
2. Голов С. Ф. Фінансовий та управлінський облік / С. Ф.Голов, В. І.Єфіменко. – К.: ТОВ Автоінтерсервіс, 1996. – 544 с.
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: [учебн. пособие для вузов] / К. Друри; [пер. с англ. ; под ред. С.А. Табалиной]. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
4. Нападівська Л. В. Управлінський облік: монографія / Нападівська Л. В. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

УДК 330 341.1: 330.35

Коцупей В. М., Добрева Н. Ф.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Розглянуто та досліджено основні фактори впливу на інноваційну діяльність, висвітлено питання державної підтримки інноваційного розвитку, виявлено окремі напрями активізації інноваційної діяльності в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційні технології, інноваційне підприємництво, конкурентоспроможність, інноваційний потенціал.

Kotsupej V. M., Dobryeva N. F.

FACTORS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATION ACTIVITY IN UKRAINE

The tendencies of innovative are considered in the article, probed basic factors of influence on innovative activity, the question of state support of innovative development is reflected, found out the separate ways of innovative activity.

Key words: innovation, innovation technologies, innovation entrepreneurship, competitive ability, innovation potential.

Вступ. Рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності. В умовах трансформації економіки України інноваційна діяльність перетворюється на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграє провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. Інноваційний фактор набуває значення особливого політико-економічного інструментарію в конкурентній боротьбі національних економік. Кожна держава, яка прагне стати конкурентноспроможною, має підтримувати на високому рівні власний науковий та інноваційний потенціал, демонструвати швидкі темпи нововведень. Інновації виступають матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості продукції(послуг), зниження витрат, вони є найважливішою умовою економічного зростання, що відбувається на платформі якісного оновлення виробничого процесу.

Сьогодні інноваційна діяльність в Україні не відповідає сучасним вимогам, не забезпечує нормальне функціонування вітчизняного виробництва. Відсутність в Україні чіткої і послідовної інноваційної політики як невід'ємного складника загального економічного розвитку можна пояснити невисоким рівнем демократичних перетворень і відсутністю у країні певних умов, що здатні стимулювати інноваційну діяльність. Кількість підприємств, на яких успішно впроваджені інноваційні технології, становить незначну частку від їх загального числа, і тому правомірно зробити висновок, що інноваційна діяльність не приносить поки що підприємствам відчутних у соціально-економічному аспекті результатів. За час реформування української економіки інноваційний напрям практично не реалізовувався. Наслідком цього стала відірваність підприємництва від інноваційної діяльності. Виникла ситуація, коли за наявності достатнього науково-технічного потенціалу впровадження інноваційних розробок є мінімальним. За відсутності державної підтримки лише великі підприємства використовують вартісні інновації, а середній та малий бізнес майже вилучені з цього процесу.

Отже, актуальним є визначити фактори, які впливають на розвиток інноваційної діяльності в Україні, та виявити напрями її активізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему інноваційної інфраструктури досліджували у своїх працях П. Бубенко, А. Гальчинський, В. Геєць, Д. Карамішев, А. Кінах, О. Лапко, А. Мазур, І. Матюшенко, І. Павленко, В. Пинзеник та ін. [1 – 7]. Водночас, недостатню увагу приділено питанням організації інноваційної інфраструктури, визначення її складових елементів та чинників регулювання.

Однією з головних умов будь-якої економічної діяльності, і інноваційної зокрема, є наявність відповідної законодавчої та нормативно – правової бази. Варто зауважити, що в Україні створена певна законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності. В Законі України «Про інноваційну діяльність» вказано, що інноваційна діяльність здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу і охоплює: випуск та розповсюдження нової техніки, технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм; фінансування фундаментальних досліджень для забезпечення якісних змін у виробничих силах; розроблення і впровадження нових ресурсощадних технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного стану підприємства.

Основна функція держави в реалізації економічної та інноваційної політики – мобілізувати та ефективно використовувати національні ресурси. Крім того, аналіз прийнятих нормативно-правових актів, зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на інноваційний процес, свідчать про те, що навіть незважаючи на прийнятий Закон України «Про інноваційну діяльність», конкретної державної програми у цій сфері поки що немає.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем функціонування інноваційної системи, виявлення причин та інструментів впливу на розвиток інновацій, пошук напрямів активізації інноваційної діяльності.

Основні завдання дослідження полягають у визначенні факторів, які впливають на розвиток інноваційної політики, виявленні напрямів ефективно економічної підтримки інноваційних процесів на рівні держави.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна політика втілюється в практику під впливом багатьох факторів. На впровадження нововведень на підприємстві впливають результати фундаментальних наукових досліджень і вимоги конкуренції, яка є важливим засобом контролю в ринковій системі і рушійною силою в розвитку підприємництва. Конкуренція, ризик стати банкрутом змушують підприємства найповніше впроваджувати науково-технічні досягнення, використовувати ефективну техніку, технологію, сучасні методи організації праці і виробництва з метою поліпшення якості товару, притягнення якомога більшої кількості покупців і отримання завдяки цьому максимальної вигоди.

Основними факторами, що впливають на здійснення інноваційної діяльності, є нестача власних обігових коштів, недостатність державної фінансової підтримки, вартісність нововведень, недостатність інформації про нові інноваційні продукти, можливі ринки збуту, високий рівень ризику, недосконалість законодавства, податкове регулювання, корупція тощо. Це потребує підтримки урядом фундаментальних досліджень і стимулювання впроваджень. Представники Державного агентства з інвестицій та інновацій презентують проект Стратегії розвитку національної інноваційної системи, що передбачає здійснення цілеспрямованих структурно-функціональних змін в економіці і збільшення частки інноваційного чинника у прирості ВВП (за перші 5 років не менше 30%). Рівень інноваційної активності підприємств у промисловості має досягти 60%.

Щоб досягти макроекономічної стабільності і, відповідно, мати можливість інтегруватися у світові економічні процеси, Україні необхідно досягти і утримати темпи зростання економіки на рівні 5 – 6 % нововведень у виробництво. Перехід до динамічної науково-технічної політики передбачає надання пріоритету специфічним інвестиціям, що об'єднують нові технології і продукцію з новими знаннями, менеджментом, кадровою політикою і технологічними ринками, включаючи комунікаційну та інформаційну інфраструктуру. Основним виробничим фактором повинні стати творчі, інноваційні здібності людей – інтелектуальний капітал.

На інноваційну діяльність впливають також різні фактори, які за своїм характером поділяться на основні та розвинуті. Основні фактори – це географічне положення країни, кліматичні умови, природні ресурси, некваліфікована робоча сила, фінансові ресурси. За їх допомогою можна отримати конкурентні переваги, але вони не стійкі і не можуть триматися тривалий час.

Розвинуті фактори – це інфраструктура (загальна, промислова і ринкова), науковий потенціал, система загальної та спеціальної освіти, висококваліфіковані кадри. За їх допомогою можна отримати стійкі конкурентні переваги більш високого рівня.

Розвинуті фактори поділяють на загальні та спеціалізовані. Загальні - це транспортна сітка, державна фінансова система загальної освіти, кваліфікована робоча сила. Спеціалізовані фактори – це кадри з вузькою спеціалізацією, інфраструктура специфічних типів.

Міцна основа для активної інноваційної діяльності та досягнення стійких конкурентних переваг на ринку може бути створена тільки в разі використання спеціальних факторів, тому що загальні фактори допомагають вирішувати обмежене коло питань у сфері інновацій.

Одноразових капітальних вкладень стає недостатньо для отримання відчутних і стабільних результатів від інновацій. Крім того, наявні фактори постійно знецінюються. Вкладення в дослідницьку діяльність загального характеру важливі, оскільки вони створюють можливості для оновлення обладнання. Прямого ж ефекту для поживлення інновацій не буде, якщо результати загальних досліджень не впровадити на підприємствах для практичного використання. Повільність функціонування державних структур, їх нездатність швидко реагувати на нові напрями у розвитку науки та техніки з урахуванням потреб конкретних галузей зумовлюють низьку ефективність зусиль уряду.

Продуктивність – основний критерій, що визначає рівень життя в країні, а зростання продуктивності тісно пов'язане з постійним удосконаленням техніки і технології. А це неможливо без активізації інноваційної діяльності, яка скоріше впроваджується на маленьких підприємствах, ніж на великих. Необхідна урядова підтримка підприємництва та малого

бізнесу. Це створить конкурентне середовище та забезпечить розвиток інноваційної діяльності. Найкращі результати від інноваційної діяльності досягаються тоді, коли підприємства інвестують кошти у розвиток загальних і спеціалізованих факторів, а уряд – у розвиток основних факторів, тобто за умови тісного співробітництва державного та приватного секторів в їх фінансування.

Для проведення успішної інноваційної політики необхідні умови зовнішнього та внутрішнього характеру.

Зовнішні умови полягають у розробленні та реалізації цілеспрямованої державної інноваційної стратегії, яка повинна містити:

- визначення основних завдань і пріоритетів державної інноваційної стратегії та визначення типу інновацій, якому надається перевага: технічний або технологічний;
- розроблення правового, технологічного і фінансового забезпечення інновацій і впровадження їх у виробництво;
- посилення фундаментальних наукових досліджень, які є основним підґрунтям державної інноваційної політики.

Для створення внутрішніх умов, які б сприяли піднесенню в сфері інноваційної діяльності, необхідно заохочувати персонал підприємства. Ці заохочення можуть носити як моральний, так і матеріальний характер, механізм їх дії повинен бути зафіксований у відповідному положенні. Кошти на це повинні відраховуватись із прибутку у спеціально створений для цього фонд.

Економічний добробут країни залежить не тільки від виробничих факторів, але і від їх технічного рівня та ефективності використання. Для цього доцільно створити об'єктивні передумови: сприятливі соціально-економічні умови, виробничі відносини, правове підґрунтя та ін. Необхідним є дійовий механізм створення факторів, який більше потрібний для активізації інноваційної діяльності підприємств, ніж наявність у державі тих чи інших факторів, необхідних для цієї діяльності.

При створенні необхідних для інноваційної діяльності факторів у кожній країні формується певний механізм, що складається з таких елементів: державні та приватні навчальні заклади, програми професійно-технічного характеру, дослідницькі інститути, організації, інфраструктура.

Створювати та вдосконалювати одразу всі типи і різновиди факторів неможливо. Особливу увагу треба приділяти несприятливим факторам. Їх вплив на розвиток економіки можна нейтралізувати з допомогою інновацій. Несприятливі фактори є орієнтиром для інноваційної діяльності підприємств. Несприятливий стан підприємства за основними факторами змушує їх використовувати фактори більш високого порядку. І навпаки, їх велика кількість діє заспокійливо і не стимулює до використання нових технологій. Для спонукання підприємства до активних дій необхідне певне сполучення несприятливих факторів.

Фактори, що можуть впливати на інновації, діють на всіх рівнях управління: державному, регіональному, на рівні підприємств. За цим розподілом факторів формують практичні механізми регулювання інноваційної діяльності.

Уряд повинен висунути стратегічну мету інноваційної політики – досягнення високої продуктивності, яка є основою національного процвітання. Роль уряду полягає у здатності за допомогою відповідної політики використовувати природні фактори конкурентоспроможності, створювати фактори більш високого порядку та нейтралізувати чи компенсувати вплив несприятливих факторів.

Вирішення проблем інноваційного розвитку є складним і тривалим процесом, подолання якого потребує негайних заходів, залучення фінансових ресурсів, що обумовлює актуальність дослідження проблем фінансування інноваційної діяльності.

Висновки. Питання формування національної інноваційної системи в Україні є важливим і актуальним. Інноваційна система держави – це новий вимір економічних і соціальних відносин, який ґрунтується на пріоритетному розвитку знань і технологій їх використання. Це перехід у новий вимір суспільних цінностей, коли знання стають матеріальною основою існування людини, а технології їх застосування створюють якісно

новий вимір благополуччя цілого суспільства. Створення такої системи є прерогативою держави, проявом політичної волі її керівництва, консолідованих дій усіх органів державної влади. Головна мета таких перетворень – підвищення конкурентоспроможності економіки та поліпшення життя людей.

З метою активізації інноваційної діяльності було б доцільно:

- розробити і запровадити механізм надання суттєвих пільг підприємствам, що впроваджують інновації і реалізують інноваційну продукцію, наприклад, встановлення податкових канікул, фінансування частини науково – прикладних досліджень за рахунок бюджету;

- поширити практику надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки;

- реформувати систему управління інноваційною діяльністю, забезпечити підвищення кваліфікації державних службовців з питань організації інноваційної діяльності;

- поширити практику прямого державного фінансування інноваційних інвестицій у межах реалізації програм модернізації (створення інноваційних підприємств, підтримка розвитку технопарків), але фінансувати треба тільки ті інвестиції, ефективність яких можна спрогнозувати, оцінити і проконтролювати;

- усунути можливість неоднозначного трактування вимог нормативно–правових актів щодо регулювання інвестиційної та інноваційної діяльності.

Державна інноваційна політика повинна бути системною, тобто лише за рахунок комплексної підтримки всіх ланок інноваційної сфери можна очікувати вагомих результатів.

Перспективними напрямками подальших розвідок є необхідність дослідження створення сприятливого інноваційного клімату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: монографія / П. Т. Бубенко. – Х. :НТУ «ХП», 2002. – 316 с.
2. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, А. К. Кінах, В. П. Пинзеник. – К.: Знання України, 2002. -336 с.
3. Карамішев Д. В. Основні напрямки реалізації державної інноваційної політики соціально – економічних перетворень / Д. В. Карамішев // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. – Х.: Магістр, 2005. – Вип. 3(26). – С. 141 – 148.
4. Качала Т. Особливості формування та реалізації інноваційного потенціалу регіону / Т. Качала // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 46-47.
5. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О.Лапко. – К.: ІЕПНАНУ, 1999. – 254 с.
6. Мазур А. А. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / А. А. Мазур, И. Б. Гагауз, Б. В. Гринев. – Х.: Харьков. Технологии, 2003. – 352с.
7. Федулова Л. Технологічна конкурентоспроможність економіки: виклики та шляхи для України / Л. Федулова // Економіст. – 2007. – № 12. – С. 30-33.(12)
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» від 21 липня 2006 р. № 1001.
9. Концепції Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008-2012 роки», схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6 червня 2007 року №381 – р: [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/>

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена обґрунтуванню забезпечення соціальної безпеки нашої країни в умовах фінансово-економічної кризи. Проаналізовано співвіднесення понять „економічної”, „соціальної” та „соціально-економічної” безпеки з погляду вітчизняної та західної науки. Наведено пропозиції з удосконалення та розвитку концептуальних основ соціальної безпеки, забезпечення співвідношення соціальних інтересів, соціальних загроз та напрямів їх подолання.

Ключові слова: соціальна безпека, національна безпека, соціально-економічний розвиток, механізм державного та регіонального управління, соціальні інтереси, соціальні загрози, концептуальні основи.

Lapshyna I. A.

PROVIDING OF SOCIAL SECURITY IN UKRAINE IN THE TERMS OF GLOBAL CRISIS

The article devoted to the grounding of social security providing in the terms of financial-economic crisis. Concept of economic, social and social-economic security is analyzed from the point of view Ukrainian and foreign science. Propositions concerning improvement and development of the conceptual basis of social security are given.

Key words: social security, national security, socio-economic development, regional disparities, mechanism of state and regional administration, social interests, social threats, conceptual framework.

Вступ. В умовах фінансово-економічної кризи в Україні питання забезпечення національної безпеки набувають особливої актуальності і гостроти. Упродовж останніх років вони виступають не лише предметом широких теоретичних і прикладних дискусій, але й досить суттєво впливають на діяльність державних органів влади.

Об'єктивний аналіз соціального стану українського суспільства свідчить про те, що головні соціальні ризики (бідність, майнова диференціація населення, відчуженість значної кількості громадян від суспільного життя, звуження їхнього доступу до освіти, медицини і культури) досягли масштабів, які можуть становити реальну загрозу національній безпеці держави. За даними уповноваженого Верховної Ради з прав людини Н. Карпачової за грудень 2007 р. 70% українців живуть за межею бідності за критеріями Всесвітнього банку. У жовтні 2007 р. 84,5% громадян України вважали себе бідними [1]. Така суб'єктивна бідність набагато небезпечніша, ніж об'єктивна, заснована на офіційних даних. Практично за всіма найважливішими соціальними показниками світового цивілізаційного розвитку Україна залишається на небезпечній межі. З огляду на це, проблематика дослідження має підвищену актуальність. Метою статті є обґрунтування забезпечення соціальної безпеки нашої країни в умовах фінансово-економічної кризи.

На початку 1990-х рр. в процесі роботи над проблемами національної безпеки розпочалися дослідження феномена, відомого як економічна (або соціально-економічна) безпека. Дослідження розвивалися на межі політологічної, економічної та меншою мірою соціологічної й юридичної наук. Сьогодні соціально-економічна безпека є важливою науковою, навчальною та прикладною дисципліною, пріоритетним складником національної безпеки держави. Серія наукових досліджень, присвячених зазначеній проблемі, проводиться вченими Національного Інституту проблем міжнародної безпеки, які здійснюють фундаментальні розвідки з актуальних проблем глобальної і регіональної безпеки і

стабільності, міжнародних відносин та зовнішньої політики, зовнішніх впливів на розвиток внутрішніх процесів в Україні, Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту економіки промисловості НАН України (виконано НДР „Дослідження проблем соціальної безпеки та шляхи їхнього вирішення”) тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем економічної безпеки займаються такі провідні вітчизняні вчені, як В. Андрійчук, З. Варналій, О. Власюк, Б. Губський, Я. Жаліло, В. Ліпкан, О. Малиновська, А. Мокій, В. Мунтян, В. Паламарчук та ін. [2-7]. Разом з цим, сьогодні в Україні, крім названих ґрунтовних спеціальних досліджень, концептуальні розробки з проблем соціальної безпеки практично відсутні. Це дає підстави погодитися з думкою О. Новікової, яка вважає, що соціальна безпека, незважаючи на гостроту та значущість, не набула відповідного розвитку як самостійний науково-практичний напрям ні в системі національної безпеки, ні в системі державного управління, ні в системі соціальної та економічної політики [8].

Виклад основного матеріалу. Національна безпека є головним імперативом існування будь-якого суспільства, нації, держави. Основною ж функцією національно-державного утворення виступає регулювання суспільних відносин, яке спрямовується на узгодження та всебічне задоволення різноманітних інтересів людини, суспільства й держави. Однак, незважаючи на виняткову важливість (якими причинами не зумовлювалася б нестабільність у державі, а криза, як наслідок завжди стає соціальною), соціальні фактори не знаходять належного відображення у результатах дослідження проблем національної безпеки.

Виокремлюють такі структурні аспекти системи національної безпеки:

- державно-політичний – полягає у забезпеченні територіальної цілісності України, недоторканості її кордонів, внутрішніх і міжнародних інтересів Української держави та її впливу на світовій арені, захисту державно-політичного ладу від спроб ліквідувати чи змінити його неконституційними методами, прав та свобод громадян, виживання у випадках катастроф, стихійного лиха та мінімізації їх наслідків;

- соціально-економічний – гарантує сталість соціально-економічної системи держави, вдосконалення структури народного господарства, захищеність його від зовнішніх і внутрішніх загроз, подолання кризових явищ в економіці і соціальній сфері;

- національно-культурний – забезпечує погодження інтересів української нації та інших національностей, які проживають на території України, запобігання конфліктам і ворожнечі на національному ґрунті, реалізацію демографічної і міграційної політики як засобу гармонізації національних і соціальних відносин, відродження та примноження національної духовної і матеріальної культури народу, підвищення рівня його освіти;

- екологічний – створює механізми для запобігання деградації і оздоровлення навколишнього середовища, піклування про здоров’я народу, формування соціально-правових та економічних умов, що унеможливило б завдання збитків навколишньому середовищу з боку інших країн світу, їх державних структур, підприємців та окремих громадян.

- інформаційний – зумовлений насамперед тим, що сучасний світ рухається до глобального інформаційного суспільства. Будь-яка країна, що своєчасно та енергійно не відреагує на інформаційні виклики цього новітнього світу, буде приреченою реагувати на них «навздогін», навряд чи розраховуючи на повноцінну реалізацію власних національних інтересів [9].

Довготривала невирішеність соціальних проблем у переважній частині українського суспільства сьогодні виступає як один з головних чинників виникнення та розвитку низки загроз в різних сегментах національної безпеки. У переважній більшості наукових праць соціальні фактори національної безпеки України об’єднуються поняттям „соціальна безпека”. Узагальнюючи існуючі підходи до визначення соціальної безпеки, можна виокремити такі: захист прав і свобод людини, духовних і матеріальних цінностей суспільства, забезпечення офіційно встановлених нормативів, що визначають якісний рівень життя людини і суспільства, захист життя, психічного здоров’я людей, захист життєво важливих соціальних інтересів особи і суспільства від внутрішніх і зовнішніх загроз. Соціальна безпека – це безпека людини, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз.

На сучасному етапі динамічного розвитку української держави поступово загострюються суперечності та диспропорції у питаннях реформування економіки та соціальної сфери суспільства, що зрештою веде до творення комплексу відповідних загроз національній безпеці та створює нагальну необхідність формування дієвого механізму соціальної безпеки. Соціальна безпека держави та суспільства у сучасних умовах набуває пріоритетності у питанні забезпечення національної безпеки. Під її впливом усі сфери життя, у тому числі основна – економічна – набувають нових якостей - гнучкості, динамічності, стійкості, але одночасно зростає й потенційна залежність суспільних процесів від соціальної безпеки та соціальної сфери. Сьогодні соціальну безпеку держави дедалі частіше розглядають як одну з основних складових компонентів національних ресурсів, багатства нації і держави та подальшого стабільного розвитку суспільства.

Соціальна політика держави має забезпечувати суспільство від соціальних вибухів, відкритих і прихованих виявів громадянської непокори та інших конфліктних ситуацій, забезпечити цивілізовані стандарти життя людини та умови відтворення робочої сили, сприяти підвищенню конкурентоспроможності українського працівника за європейськими і світовими гатунками.

Соціальна безпека України – це і науково обґрунтовані розрахунки мінімального споживчого бюджету, адекватного уявленню про гідний людини спосіб життя, впровадження мінімуму заробітної плати, що дало б змогу реалізувати цей споживчий бюджет. Необхідне постійне інформування народу України про рівні зазначених соціальних параметрів та динамічну систему їх коригування, враховуючи зміни індексу цін та соціально-економічних критеріїв і можливостей суспільства.

Заслуговує на увагу співвіднесення понять „економічної”, „соціальної” та „соціально-економічної” безпеки. Вітчизняна і західна наукова, політична й практична традиції розв’язують його у діаметрально протилежні способи. Вітчизняна традиція виходить з того, що необхідно забезпечувати безпеку всіх основних соціальних учасників (держави, підприємств, громадян). До сфери економічної безпеки належить стан економічної стійкості держави та підприємств. Деякі джерела розглядають також економічний стан суб’єктів мезорівня – галузей та регіонів. Наслідком, похідною досягнення високого рівня економічної стійкості перелічених учасників є забезпечення умов відтворення окремих індивідів і родин, що становить зміст соціальної компоненти безпеки. За такого підходу безпека особи є другорядною щодо безпеки держави. У контексті соціальної безпеки розглядаються як якість життя особи, так і ті параметри діяльності держав і підприємств, що впливають на неї (наприклад, гарантування певного рівня доходів, система освіти, мінімальна та середня заробітна платня тощо [8, с. 18]). Таким чином, у загальному сенсі соціальна безпека – це синонім економічної безпеки особи. У свою чергу, механічне поєднання економічної безпеки держави, регіонів, галузей та підприємств із соціальною безпекою населення формує зміст соціально-економічної безпеки (рис. 1). Еклектизм цього поєднання полягає у відмінності основних параметрів соціальної та економічної безпеки. Якщо перша зосереджена на параметрах добробуту людини, то друга – на забезпеченні умов для економічного зростання й розвитку, тобто модернізації структури економіки, кількісного збільшення ВВП країни, прибутковості підприємств тощо. Ці завдання можуть суперечити одне одному (наприклад, високого економічного зростання можна досягти в умовах авторитарного владного режиму, коли порушуються й обмежуються права і свободи людини). Тому акценти цих двох вимірів безпеки є принципово різними, що є певною вадою такого тлумачення змісту соціально-економічної безпеки.

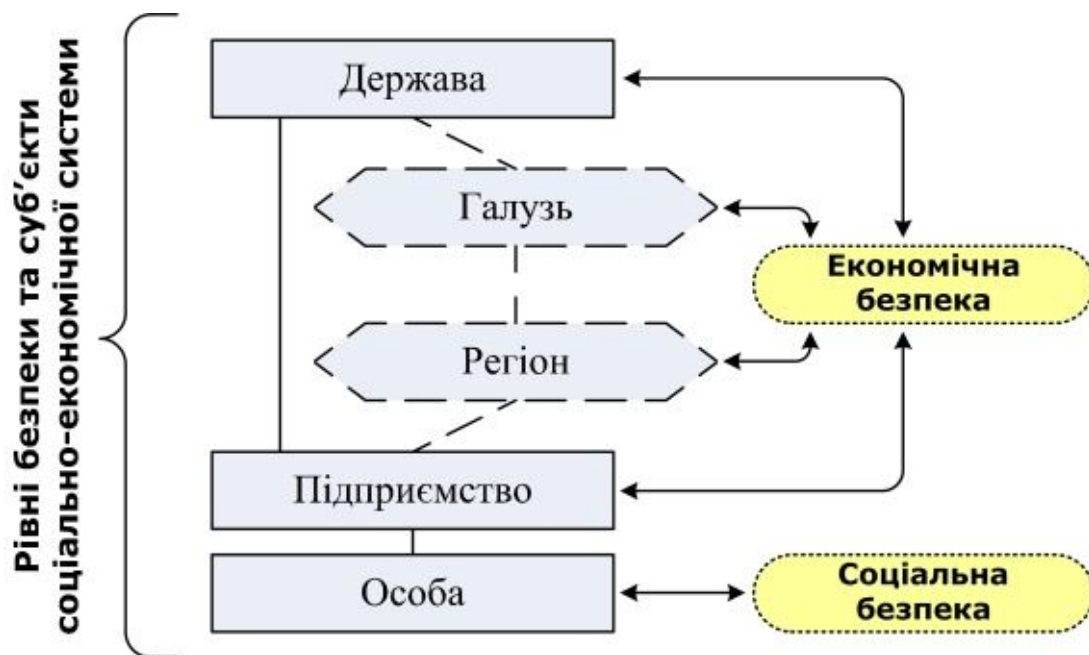


Рис. 1. Соціально-економічна безпека у вітчизняній науковій традиції [10]

Західна традиція дослідження проблем безпеки є якісно іншою. Як цільова функція розвитку суспільства в ній розглядається досягнення високого життєвого рівня населення, а отже, парадигма економічної безпеки починається з рівня окремої особи. Поняття економічної безпеки у деяких західних джерелах тлумачиться як таке, що сфокусоване на рівні життя особи. Воно містить такі складники, як рівень бідності, стан системи охорони здоров'я, безробіття, умови праці та загалом відбиває характеристики ринку праці. Найзагальнішим відображенням рівня економічної безпеки західні джерела називають поточний і прогнозований рівень доходів людини, що визначається місцем її роботи та законодавчими й інституційними перепонами, що заважають свавільному звільненню працівників.

Категорія „соціальна безпека” є синонімічною щодо „політики соціального захисту населення” та застосовується для характеристики існуючих в країні соціальних гарантій на випадки безробіття, хвороби, інвалідності, виходу на пенсію, а також рівня надання населенню соціальних послуг. Термін „соціально-економічна безпека” в такій парадигмі не вживається. Перевага цього підходу полягає в тому, що результати діяльності підприємств і держави оцінюються з погляду їх відповідності центральному завданню: забезпеченню високого рівня добробуту в суспільстві. Наголос зміщується з параметрів ринкової успішності суб'єктів мікро- та макrorівня на соціально важливі параметри (рис. 2).

Недолік полягає у тому, що в „антропоцентричну” систему економічної безпеки не вносяться деякі елементи, які аналізуються в межах попередньої, „державоцентричної” парадигми економічної безпеки, такі як фінансова, енергетична, інвестиційна, інноваційна, регіональна безпека. Таким чином, західна концепція економічної та соціальної безпеки є порівняно вужчою, що проте дозволяє їй чіткіше сфокусуватися на головній цільовій функції розвитку суспільства.

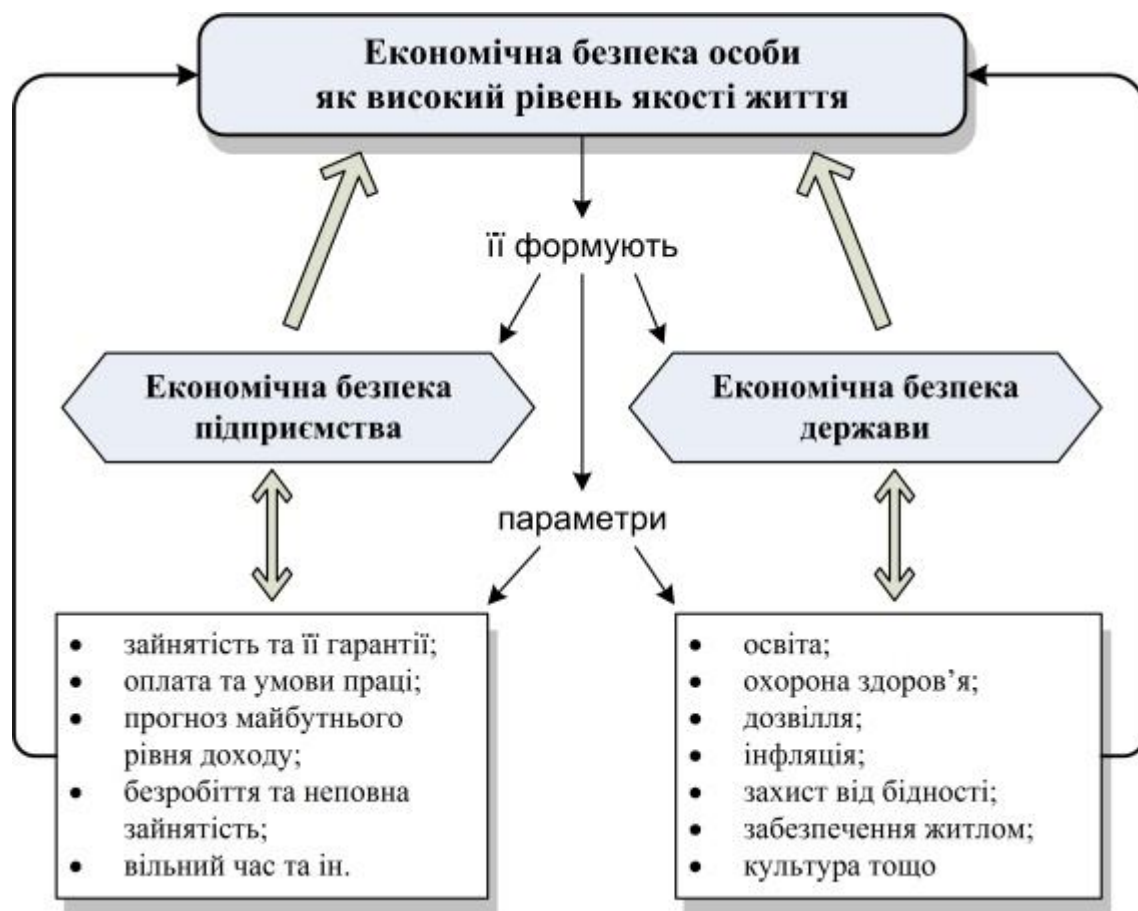


Рис. 2. Зміст економічної безпеки у західній традиції [10]

Висновки. Соціальна безпека потребує і відповідного розвитку неринкового сектора економіки, передусім докорінного перегляду традиційного ставлення до охорони здоров'я і освіти, від чого безпосередньо залежить майбутнє українського суспільства, збереження генофонду нації, підвищення якості людського капіталу, забезпечення здатності народу України сприймати і відтворювати найзначніші досягнення сучасної цивілізації. З огляду на зазначене, потрібна цілеспрямована і ефективна державна демографічна політика, підтримка молоді сім'ї. Очевидно, що соціальна безпека України тісно пов'язана з економічною безпекою. Для її забезпечення необхідно розробити і запровадити систему соціального моніторингу. Найважливішого значення тут набувають регулярні соціологічні опитування населення з доведенням проаналізованих та узагальнених результатів до органів державного управління.

Однак тема потребує подальших ґрунтовних досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Соціальна прірва в Україні поглиблюється: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://observer.sd.org.ua/news.php?id=14242>
2. Губський Б. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. Губський. – К., 2001. – 122 с.
3. Жаліло Я. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку / Я. Жаліло // Стратегічна панорама. – 2004. – № 3.
4. Ліпкан В. Національна безпека і національні інтереси України / В. Ліпкан. – К.: КНТ, 2006. – 68 с.
5. Кириленко В. Інвестиційна складова економічної безпеки / В. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
6. Мірошниченко О. Теоретичні аспекти дослідження питання національної економічної безпеки / О. Мірошниченко // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 110 - 115.
7. Мунтян В. Економічна безпека України / В. Мунтян. – К.: КВІШ, 1999. – 464 с.
8. Соціальна безпека: теорія та українська практика: монографія / [І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін. ; за ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового]. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.

9. Пирожков С. І. Концептуальні підходи до формування системи національної безпеки України [Електронний ресурс]: С. І. Пирожков http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=prnb0&issue=2003_1
10. Николаев С. Проблемы застосування категоріального апарату науки про національну та соціально-економічну безпеку [Електронний ресурс]: С. Николаев <http://www.politik.org.ua/vid/\magcontent.php3?m=1&n=87&c=2155>.

УДК: 657.6:006

Лозовицький С. П.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ І АУДИТ ЯК ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розглядаються тенденції розвитку внутрішнього контролю та аудиту на основі концепції контролю та оцінки ризиків розвитку підприємства.

Ключові слова: внутрішній контроль, внутрішній аудит, середовище контролю, оцінка і контроль ризиків.

Lozovyt'skiy S. P.

INTERNAL CONTROL AND AUDIT AS EFFECTIVE INSTRUMENTS OF MANAGEMENT ENTERPRISE

In the article progress of internal control and audit trends are examined on the basis of conception of control and estimation of risks of development of enterprise.

Key words: Internal control, internal audit, control environment, estimation and control of risks.

Вступ. У сучасних умовах господарювання успішна діяльність підприємства визначається не тільки і не стільки здатністю одержати прибуток у процесі поточної діяльності, а й вмінням адекватно реагувати на зміни у зовнішньому конкурентному середовищі. Це вимагає від менеджменту підприємства вчасно вносити зміни у стратегію розвитку підприємства для забезпечення його виживання у середньо- та довгостроковій перспективі. Для переважної більшості підприємств України ця проблема стала особливо актуальною під час теперішньої економічної кризи. Можливість її вирішення передусім пов'язана з ефективністю і якістю системи управління підприємства і її невід'ємного складника - підсистеми внутрішнього контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження внутрішнього контролю та аудиту присвячені праці таких вітчизняних вчених, як Г. М. Давидов, Н. І. Дорош, О. Ю. Редько, В. С. Рудницький, І. І. Пилипенко та інших. Незважаючи на значний науковий доробок у дослідженні внутрішнього контролю та аудиту залишаються недостатньо висвітленими питання особливостей організації внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту як інструментів управління підприємством. Особливо це актуально у зв'язку зі значними змінами у нормативній базі аудиту за останні роки. З квітня 2003 р. в Україні як національні стандарти аудиту прийняті і діють стандарти Міжнародної федерації бухгалтерів. У 2008 р. Рада з міжнародних стандартів аудиту та гарантій якості МФБ (International Auditing and Assurance Standards Board, IAASB) опублікувала виправлені версії семи міжнародних стандартів аудиту, зокрема:

- MCA (ISA) 320 "Materiality in Planning and Performing an Audit" ("Суттєвість у плануванні і проведенні аудиту");

- MCA (ISA) 450 "Evaluation of Misstatements Identified during the Audit" ("Оцінка викривлень у процесі перевірки");

- MCA (ISA) 530 “Audit Sampling” (“Аудиторська вибірка”);
- MCA (ISA) 610 “Using the Work of Internal Auditors” (“Використання роботи внутрішнього аудитора”);
- MCA (ISA) 705 “Modifications to the Opinion in the Independent Auditor’s Report” (“Модифікація незалежного аудиторського висновку”);

MCA (ISA) 706 “Emphasis of Matter Paragraphs and Other Matter Paragraphs in the Independent Auditor’s Report” (“Пояснювальні параграфи і інші питання незалежного аудиторського висновку”) [1-5].

У стандартах внесені суттєві зміни щодо розуміння сутності, особливостей організації внутрішнього контролю та аудиту.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні нових підходів та сучасних тенденцій розвитку внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту.

Виклад основного матеріалу. Внутрішній аудит як елемент системи управління динамічно розвивався в другій половині ХХ ст. і в кінці століття сформувався в теперішньому вигляді. На початковому етапі внутрішній аудит був зосереджений на аналізі ризиків, пов'язаних з бухгалтерською звітністю і оподаткуванням. Сьогодні внутрішній аудит охоплює широкий спектр аспектів діяльності компанії, допомагаючи виявляти ризики на різних етапах економічної активності.

Міжнародний інститут внутрішніх аудиторів (Institute of Internal Auditors, ІІА) — найбільша міжнародна організація внутрішніх аудиторів — дає таке визначення: внутрішній аудит — незалежна і об'єктивна діяльність з надання гарантій і консультацій, спрямована на досягнення конкретних результатів у роботі організацій; допомагає організації досягати поставленої мети через впровадження систематизованого, дисциплінованого підходу до оцінки і підвищення ефективності процесів керівництва, контролю і управління ризиками. У практиці діяльності іноземних фірм роль і місце внутрішнього аудиту визначалися такою схемою: при достатньому рівні підготовки управління ризиками менеджмент проводить роботу, спрямовану на впровадження деяких основних складників внутрішнього контролю, насамперед у сферах з високими ризиками (наприклад, управління грошовими коштами, закупівлі, склади, реалізація). При цьому компанія не має повноцінного внутрішнього контролю або ризик-менеджменту на всіх рівнях організації, і незважаючи на те, що деякі рівні контролю розроблені і ефективно впроваджені, формально вони не задокументовані. Іншою характерною рисою на цьому етапі є залежність контролю від людей, менше — від процесів. У свою чергу, внутрішній аудит розглядається як єдина служба в організації, здатна проводити оцінку ризиків, а її діяльність протиставляється діяльності менеджменту.

В українських компаніях до цих пір украй рідко існує повноцінна і незалежна служба внутрішнього аудиту. Її відсутність частково замінюється контрольно-ревізійним управлінням або службою внутрішнього контролю.

У загальному випадку контрольно-ревізійні управління (КРУ) зосереджуються на питаннях перевірки збереження товарно-матеріальних цінностей, ефективності використання ресурсів, виконання розпоряджень вищих органів, а також на розслідуванні шахрайств. Внутрішній аудит покликаний виконувати ширші завдання за оцінкою процесів внутрішнього контролю, управління ризиками, корпоративного управління. Проте залежно від рівня розвитку корпоративної культури (зокрема, середовища контролю) пріоритетним у внутрішньому аудиті може бути вирішення завдань, що зазвичай стоять перед КРУ. Так, завданням служби внутрішнього контролю може бути побудова системи внутрішнього контролю компанії (активне сприяння менеджменту в побудові системи), а завданням внутрішнього аудиту — проведення оцінки надійності і ефективності цієї системи, а також надання консультаційної підтримки на етапі розроблення систем і процедур. У більшості випадків вище виконавче керівництво схильне розглядати внутрішній аудит, як ресурс для вирішення управлінського завдання з побудови системи контролю, що є неправильно, оскільки призводить до прямого конфлікту інтересів.

Сьогодні питання, пов'язані з внутрішнім аудитом, не регулюються українським законодавством, за винятком окремих положень, що стосуються фінансово-кредитних організацій і професійних учасників фондового ринку.

У світовій практиці одним з основних завдань внутрішнього аудиту є оцінка системи внутрішнього контролю компанії. Існує декілька загальноприйнятих принципів побудови системи внутрішнього контролю. Найпоширенішою є модель, розроблена Комітетом спонсорських організацій - COSO (в яку входять такі організації, як AICPA, IIA). У моделі COSO Internal Control - Integrated Framework система внутрішнього контролю складається з п'яти взаємопов'язаних компонентів, кожен з яких причетний до всіх категорій бізнес-завдань (стратегічних, операційних, звітності і відповідності вимогам законодавства):

- контрольне середовище - Control Environment;
- система виявлення й оцінки ризиків - Risk Assessment;
- контрольні процедури - Control Activities;
- інформаційне середовище і система комунікацій - Information and Communication;
- система спостереження - Monitoring.

У жовтні 2004 р. була оприлюднена нова розробка COSO - модель COSO ERM - Integrated Framework (ERM - enterprise risk model), що об'єднала в собі як компоненти системи внутрішнього контролю, так і компоненти системи управління ризиками (рис. 1).

Ця модель показує, що перед службами внутрішнього аудиту будуть ставитись нові завдання. Важлива перевага внутрішнього аудиту перед будь-якими іншим службами підприємства полягає в його незалежності, яка забезпечується структурою підпорядкування і специфічними взаєминами з менеджментом, у тому числі і з вищим керівництвом, а також унікальною базою знань і досвіду, накопиченою за роки аудиту абсолютно різних підрозділів компанії. Ці переваги дозволяють внутрішнім аудиторам, як співробітникам компанії, що діють тільки в її інтересах і в той же час залишаються формально і фактично незалежними в оцінках і рекомендаціях, дивитися на компанію, як на єдиний організм і проводити звичну роботу з оцінки ризиків, уразливості системи, виявлення недоліків і підготовки незалежних і об'єктивних рекомендацій з їх усунення. У зв'язку з цим, основними завданнями служб внутрішнього аудиту будуть такі:

- проведення операційного аудиту: оцінка ризиків операційної діяльності;



Рис.1. Модель системи внутрішнього контролю COSO ERM

- проведення аудиту стратегічних планів та програм, включаючи розширення бізнесу, операції злиття і поглинання;

- виявлення і запобігання шахрайству всередині компанії. Аудит може виявити випадки шахрайства і інших порушень закону, проте передусім функцією аудиту залишається

оцінка ризиків і системи захисту від шахрайства, починаючи від потенційних конфліктів інтересів і закінчуючи загальною атмосферою в підрозділі компанії. У центрі внутрішнього аудиту буде контроль за розподілом обов'язків, горизонтальний і вертикальний фінансовий аналіз, контроль за дебіторською заборгованістю і списання безнадійних боргів, особлива увага повинна звертатися на споріднені і особисті зв'язки між співробітниками;

- аудит взаємин із споживачем (Customer Satisfaction Audit, CSA) – нова і складна сфера у внутрішньому аудиті. Складність полягає в тому, що на відміну від будь-якого фінансово або операційно орієнтованого аудиту цей аудит оперує невизначеними невеликими категоріями. Проте в основі цього є факти і докази існування проблеми. Аудит повинен зосереджуватись на тому, як організована система контролю якості загалом;

- вивчення етичної поведінки менеджменту. Внутрішній аудит, використовуючи свою незалежність від менеджменту, здатний об'єктивно оцінити, наскільки поведінка менеджменту на всіх рівнях відповідає місії і завданням організації.

Останнім часом щораз частіше йдеться про можливість організації системи постійного управління ризиками, аналізу і моніторингу, що має здатність самоудосконалюватися, і на цій основі - безперервного аудиту (continuous audit). Нова парадигма визначає безперервний аудит як методологію, що дозволяє аудиторів надавати безперервну оцінку ризиків і здійснювати контроль за допомогою постійного, але все таки дискретного потоку аналітичної аудиторської інформації про вибраний суб'єкт. Безперервний аудит передусім повинен ґрунтуватись на автоматизованих звітах, причому відомості повинні бути репрезентативні і порівнянні за всі періоди, що дозволяє провести аналіз тренда. Крім того, незважаючи на можливу глибину звітів, вони повинні бути зручними для сприйняття, тобто проблемна зона повинна бути чітко виділена на графіці або колірною гамою в збалансованій системі показників (balanced scorecard).

Передбачається, що в правильно організованому і технічно забезпеченому середовищі безперервного управління ризиками дискретність аудиторських проектів і звітів прагнучиме до нуля, а швидкість оновлення і обсяг інформації – до нескінченності. Таким чином, передбачається нівелювати сім типів тимчасових і ресурсних втрат в аудиті, а саме: час очікування збору інформації, затримки і порушення термінів, аналіз інформації, сам процес аудиту, узагальнення результатів, помилки і додаткову роботу.

Концепція безперервного аудиту припускає, що архітектура аудиторської інформації повинна бути побудована і інформатизована так, щоб максимально задовольнити попит користувачів (менеджменту, аудиторського комітету, акціонерів) на аналітику ризиків, проблемних зон і рівня контролю в режимі реального часу.

Висновки. На основі проведеного дослідження тенденцій розвитку внутрішнього контролю та аудиту можна зробити висновок, що основною тенденцією розвитку внутрішнього контролю є перехід до концепції контролю за ризиками діяльності підприємства та внутрішнього аудиту, як процесу безперервної оцінки ризиків за допомогою постійного, але все-таки дискретного потоку аналітичної аудиторської інформації про діяльність суб'єкта господарювання. Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з необхідністю дослідження організаційних і методичних аспектів формування системи внутрішнього контролю та аудиту підприємства на новій концептуальній основі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики; пер. з англ. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС", 2007. – 1172 с.
2. Handbook of international auditing, assurance and ethics pronouncements 2007 edition. International Federation of Accountants/ New York, New York 10017 USA.
3. IFRS for all (interview with Sir David Tweedie, chairman of the IASB). Strategic Finance, April, 2008, pp. 30-33.
4. PricewaterhouseCoopers (2007). Internal Audit 2012: A Study Examining the Future of Internal Auditing and the Potential Decline of a Controls-Centric Approach.
5. The Institute of Internal Auditors (2008). The IIA research Foundation's Common Body of Knowledge study, 2008.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Розглянуто проблеми формування інформаційного забезпечення, проаналізовано основні елементи використання системного підходу при його організації.

Ключові слова: системний підхід, інформація, торговельне підприємство, інформаційне забезпечення.

Макухіна Н.О.

SYSTEM APPROACH FOR INFORMATIVE PROVIDING ORGANIZATION OF TRADE ACTIVITY OF CONSUMERS COOPERATIVE SOCIETY

The problems of forming of the informative providing are considered, the basic elements of the use of systems approach are analysed during organization of the informative providing.

Key words: systems approach, information, trade company, informative providing.

Вступ. Основою для здійснення будь-якого виду господарської діяльності, в тому числі і торговельної, є раціональна організація інформаційного забезпечення. Цього можна досягти, використовуючи системний підхід. Він полягає в застосуванні сукупності методологічних принципів і теоретичних положень, які дають змогу розглядати кожен елемент в його зв'язку і взаємодії з іншими елементами системи. З його допомогою можна простежувати зміни, що відбуваються в системі внаслідок зміни окремих її складників, вивчати емерджентні властивості системи і визначити оптимальний режим її функціонування [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означеній темі присвячені праці таких вчених, як В. М. Гужва, А. Сидоров, Г. С. Коломієць та ін. Однак ці розвідки стосуються лише узагальненого підходу до поняття системності та системного управління.

Постановка завдання. Метою написання статті є теоретико-методологічне обґрунтування необхідності використання системного підходу у формуванні інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Характерною рисою системного підходу в організації інформаційного забезпечення є те, що всі інформаційні потоки ідентифікуються відносно загальної інформаційної системи [4].

На нашу думку, системний підхід має переваги перед логічним позитивізмом та аналітичною дедукцією насамперед під час дослідження організації інформаційного забезпечення, оскільки ні одна з підсистем (технічна, програмна, економічна, організаційна, соціальна), які утворюють загальну систему „торговельне підприємство”, не може функціонувати незалежно одна від одної.

Зміст системного підходу як методології організації інформаційного забезпечення полягає в такому:

- дані інформаційної системи певного підрозділу чи управлінської функції використовуються в потрібному обсязі, місці та часі у вирішенні економічних, технічних, соціальних, організаційних питань;

- системний підхід гарантує забезпечення цілісності інформаційних потоків, які формуються в системі;

- системний підхід забезпечує об'єктивність і повноту інформаційного відображення всіх статичних і динамічних процесів, які відбуваються в торговельному підприємстві;

- системний підхід дозволяє встановити відносну відособленість параметрів, що аналізуються, без чого неможливе інформаційне забезпечення аналітичних процесів розв'язання функціональних завдань.

Структурований таким чином зміст системного підходу обумовлює основні напрями формування інформаційного забезпечення торговельної діяльності, а саме:

- створення інформаційних ресурсів торговельного підприємства з урахуванням саме потреб управління;

- визначення оптимальних витрат на організацію інформаційного забезпечення системи управління;

- охоплення комп'ютерною обробкою різноманітної інформації із внесенням її у відповідні бази даних;

- впорядкування всіх видів документації відповідно до принципів уніфікації, стандартизації та регламентації;

- формування інформаційного ресурсу торговельного підприємства за принципами поєднання централізованого і децентралізованого ведення баз даних;

- розроблення програмно-технологічного забезпечення розв'язку управлінських функціональних задач торговельних підприємств.

В існуючій практиці торговельних підприємств (організацій) ССК обсяг інформації значно збільшився. Він охоплює сьогодні не тільки інформаційні потреби загального і функціонального управління комерційною діяльністю, а і обслуговування самого процесу оброблення управлінської інформації. Інтенсифікація зумовлює необхідність комп'ютеризації комунікаційних процедур ведення як інформаційної бази, так і процедур зберігання і розповсюдження комерційної інформації [3].

Системний підхід дозволяє якісно дослідити механізми виникнення, оброблення і передачі даних, а також співставити структурні компоненти інформаційного забезпечення з функціональним спрямуванням комерційної діяльності.

Відомо, що склад і властивості потоків інформації залежать від рівня управління. Разом з тим, для функціонування кожної ланки управління будь-якого рівня характерна своя схема руху потоків інформації (рис.1).

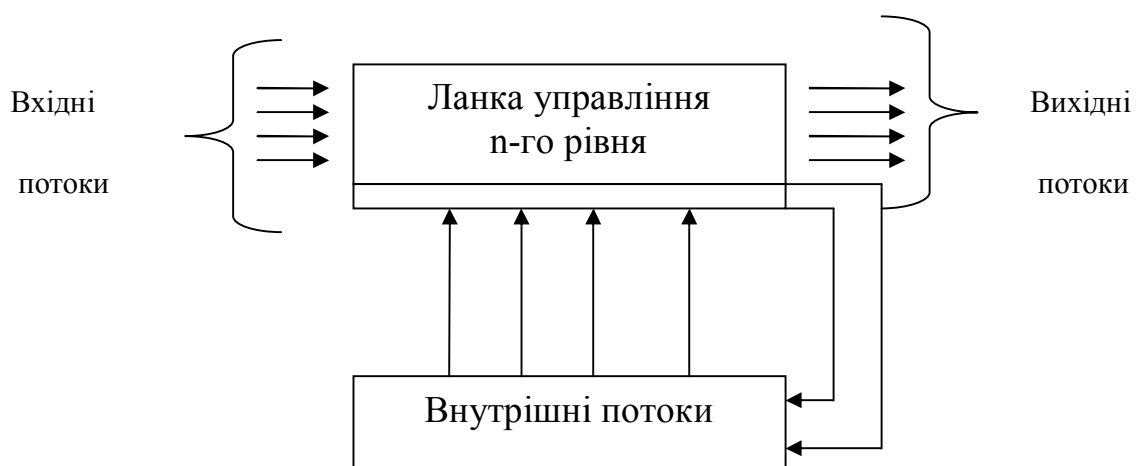


Рис.1. Рух потоків інформації

Тому інформаційні бюджети, як відображення інформаційного поля, повинні охоплювати різні рівні інформаційного забезпечення за відповідної інтеграції. У структурі інформаційного забезпечення прийнято виокремлювати його локальні види за комплексами і

блоками задач конкретного змісту, тобто за функціональним принципом. Саме згідно з цим системним підходом необхідне проектування основних компонент.

Виокремимо суттєві риси кооперативного торговельного підприємства, які в подальшому повинні бути враховані під час формування інформаційного забезпечення:

- торговельне підприємство є багатомірною і мультипросторовою системою, що виступає як комбінація структурованих просторів, або їх складників;
- двоїстість взаємозв'язків між торговельними підприємствами і суб'єктами зовнішнього середовища;
- структура і насиченість внутрішнього середовища. Як відомо, внутрішнє середовище торговельного підприємства достатньо насичене, містить різні компоненти, що структуровані в різні простори (поля);
- інформаційно-когнітивні аспекти взаємодії середовища і торговельного підприємства;
- завдання функціонування торговельного підприємства повинні конкретизуватися у вигляді створення оптимальних умов для поліпшення всього спектра діяльності.

Застосування концепції системності дозволяє дійти висновку про існування визначеної послідовності об'єктивних реакцій на зміни, тобто реалізацію превентивних управлінських дій, які потребують наявності відповідного інформаційно-методичного забезпечення, що відображається змінними інформаційними полями як на рівні окремої мікросистеми, так і поза її межами.

Послідовність реакцій на зміни інформаційних компонент СУ повинна здійснюватися за такою схемою: (1)- ідентифікація зміни; (2)- формулювання проблеми, що породжена зміною; (3)- розроблення механізму розв'язання проблеми. Згідно з цією схемою технологічна реакція суб'єктів управління полягає в отриманні відомостей (інформації) про зміни, їх аналізі та усвідомленні появи проблеми і загрози для існування підприємства (як конкретної господарської мікросистеми, в нашому випадку - ТП).

Таким чином, інформаційне забезпечення торговельного підприємства (надалі система S) розглядається нами як сукупність взаємопов'язаних підсистем (ПС_i), які функціонують за заздалегідь встановленими критеріями (КПС_i).

При цьому стан кожної підсистеми ПС_i описується даними (інформаційними полями) відповідної інформаційної підсистеми ІКПС_i, на основі яких відбувається аналіз відповідності (АДПС_i) роботи кожної з підсистем ПС_i критеріям (КПС_i) і встановлюються причини відхилень. Після зміни завдань і, відповідно, критеріїв функціонування підприємства (системи S_i) здійснюється перекомпонування складників системи S в нові (актуалізовані) підсистеми (НПС_i) і встановлюються нові зв'язки між підсистемами НПС_i, внаслідок чого досягається не тільки удосконалення системи S, а і її інформаційна трансформація (рис. 2).

Системний підхід дозволяє вирішувати проблеми побудови систем управління торговельних підприємств (що належать до складноутворених систем) і їх інформаційного забезпечення на основі врахування максимально можливої кількості факторів пропорційно їх значущості. Це дає можливість зробити висновки про те, що кожне торговельне підприємство є інтегрованим цілим, що включає в себе взаємопов'язану сукупність підсистем.

Інформаційні поля ТП ССК зміщуються в порядку насиченості інформацією таких рівнів: I рівень (ISPS 1) → II рівень (ISPS 2) → III рівень (ISPS 3) → IV рівень (ISPS 4) за умови, що для АДНС і (ПС_i) - КПС_i > 0.

Під час аналізу відповідності роботи ПС_i критеріальним показникам (КПС_i) визначаються відхилення $|\Delta|$:

$SD_1 = SD_1 \longrightarrow$ інформаційне забезпечення 1-го рівня;

$SD_1 \neq SD_1 \longrightarrow$ інформаційне забезпечення 1-го рівня + SD_2 ;

$SD_2 = SD_2 \longrightarrow$ інформаційне забезпечення 2-го рівня;

$SD_2 \neq SD_2 \longrightarrow$ інформаційне забезпечення 2-го рівня + SD_3 і т.д.;

Тоді, $SD_2 - SD_1 = |\Delta|$; $SD_3 - SD_2 = |\Delta|$.

Чим більше інформаційних одиниць бере участь в обґрунтуванні управлінського рішення в торговельному підприємстві, тим більш якісними будуть результати.

Розв'язання завдань з використанням системного підходу вимагає проходження двох етапів. На першому, враховуючи дані (статичну нормативну базу 1) про структури та процеси, що відбуваються в системі, та дані зовнішнього середовища (динамічну базу 2), для торговельного підприємства виконуються такі процедури:

- (1) – визначається стратегія господарювання торговельного підприємства (економічна поведінка);
- (2) – будується і приймається змодельований механізм функціонування залежно від умов зовнішнього оточення;
- (3) - виявляються ресурси і обмеження для конкретного торговельного підприємства;
- (4) - будується інформаційно-функціональна модель торговельного підприємства.

Другий етап залежить від конкретності постановки задачі. На цьому етапі встановлюються основні характеристики складників задачі і конкретні елементи її розв'язання, описується форма подання результатів і можливості її коригування [1].

Таким чином, можемо визначити основні принципи системного підходу щодо формування інформаційного забезпечення системи управління торговельного підприємства:

- пропорційно-послідовне просування етапами і напрямками збору, реєстрації, первинного формування та запису у відповідні бази даних внутрішніх і зовнішніх даних ;
- узгодження інформаційних характеристик з усього спектра видів і процесів діяльності торговельного підприємства;
- розрахунок співвідношення окремих рівнів ієрархії в організації даних;
- цілісність окремих етапів організації інформаційного забезпечення торговельного підприємства з позиції єдиної мети його функціонування.

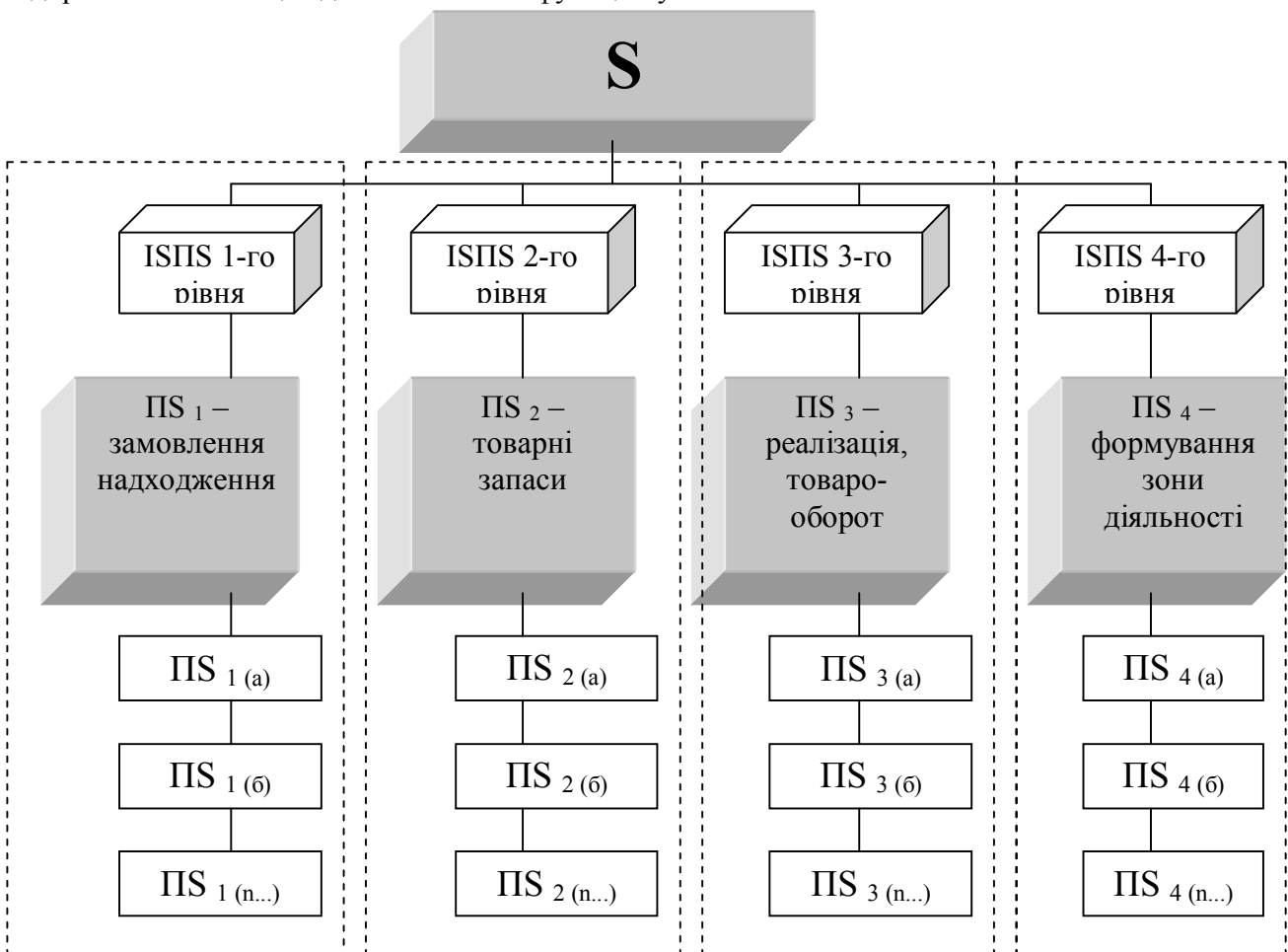


Рис.2. Схема організації рівневих баз даних за бізнес-процесами

Висновки. Системний підхід в організації інформаційного забезпечення торговельних підприємств повинен обов'язково використовуватися як основоположний. Тільки в цьому випадку торговельне підприємство може розглядатися як єдине ціле, створене з метою досягнення максимальної ефективності діяльності, а не лише для збільшення величини прибутку. Застосування системного підходу у кожному конкретному випадку вимагає враховувати загальні і структурні особливості торговельного підприємства. Але під час створення інформаційне забезпечення повинно розглядатися як єдине ціле. В цьому випадку управління торговельним підприємством повинно проводитись з позицій загальної ефективності, а не локальної оптимізації з обмеженими наслідками, що суперечить принципам системного підходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баранов О. А. Альтернативи інформаційному суспільству для України не існує / О. А. Баранов // Зв'язок. – 2000. – № 6. – С.7-12.
2. Гужва В. М. Інформаційні системи в міжнародному бізнесі : навч. посібник / В. М. Гужва, А. Г. Постевой. – [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 458 с.
3. Коломієць Г. С. Інформаційне забезпечення в стратегічному управлінні на підприємстві / Г. С. Коломієць, Г. В. Жаворонкова // Матеріали всеукр. наук. конф. Ч. 2. – Донецьк : ДонНУ, 2000. – С. 284-287.
4. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий / А. Сидоров // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №1. – С. 87-90.

УДК 657.474:338.46

Маринкевич М. В.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ СФЕРИ

Обґрунтовано необхідність визначення облікової політики на підприємствах санаторно-курортної сфери та запропоновано її основні складники.

Ключові слова: облікова політика, санаторно-курортна сфера, витрати, собівартість санаторно-курортних послуг.

Marynkevych M. V.

ACCOUNTING POLICY AS ELEMENT OF ORGANIZATION OF CHARGES ACCOUNT ON ENTERPRISES OF SANATORIUM SPHERE

In the article the necessity determination of registration policy described on the enterprises of sanatorium sphere and its basic constituents are offered.

Key words: accounting policy, sanatorium sphere, charges, prime price of sanatorium services.

Вступ. Ринкові умови господарювання суттєво вплинули на розвиток сфери послуг. Значні зрушення відбулися на підприємствах санаторно-курортної сфери, яка належить до важливого елементу соціальної інфраструктури держави.

Особливістю діяльності зазначених підприємств є використання великих обсягів природних ресурсів, що впливає на специфіку структури їх витрат. Тому діяльність підприємств санаторно-курортної сфери має певні відмінності від інших суб'єктів ринкових

відносин, що потребує глибоких наукових досліджень. Насамперед це стосується удосконалення методів управління витратами, оскільки результати роботи таких підприємств та їх конкурентоспроможність залежать не тільки від якості санаторно-курортних послуг, а й від обсягів понесених ними витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у висвітлення питань теорії, методології обліку та контролю витрат зробили вітчизняні вчені, зокрема: О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валуєв, А. С. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, В. І. Єфименко, З. В. Задорожний, Г. Г. Кірейцев, М. В. Кужельний, А. М. Кузьмінський, В. О. Ластовецький, Б. М. Литвин, Л. В. Нападівська, П. П. Німчинов, Ю. І. Осадчий, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Л. К. Сук, І. Д. Фаріон, М. Г. Чумаченко. В їхніх працях ґрунтовно досліджені проблеми обліку витрат на промислових підприємствах.

Проте, більшість загальноприйнятих для промислових підприємств методів і процедур обліку витрат і калькулювання послуг не зовсім прийнятні для процесу формування вартості санаторно-курортних послуг. Загалом специфіка діяльності підприємств санаторно-курортної сфери суттєво позначається на організації та методиці обліку і контролю здійснюваних операцій [1-4].

Особливе місце в організації обліку витрат на підприємствах санаторно-курортної сфери займає облікова політика.

Постановка завдання. Необхідність розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо вдосконалення теорії і практики обліку і контролю витрат діяльності підприємств санаторно-курортної сфери з урахуванням напрацювань вітчизняної та світової науки визначили актуальність теми.

Виклад основного матеріалу. Під обліковою політикою підприємства розуміють “комплекс методичних прийомів, способів та процедур організації та ведення бухгалтерського обліку, що обирається підприємством з числа загальноприйнятих або розробляється самостійно, виходячи з особливостей його діяльності, з метою захисту прав інтересів власника” [1, с.27].

На нашу думку, І. А. Білоусова вдало визначає основні підходи до розуміння поняття “облікова політика”, а саме:

- облікова політика підприємства є важливим засобом формування величини основних показників діяльності, податкового планування, цінової політики;
- від її правильного розуміння, оформлення, розкриття багато в чому залежить економічна ефективність діяльності підприємства;
- ретельно продумана облікова політика визначає ефективність бухгалтерського обліку на підприємстві;
- зміст та напрями облікової політики підприємства повинні бути такими, щоб можна було одержати оптимальні фінансові результати, підтримуючи ліквідність, внаслідок чого підприємство стане привабливим для інвесторів [1, с. 27].

Незважаючи на те, що вчені виокремлюють різні напрями застосування положень облікової політики підприємства, все ж таки важливість її розроблення визначається всіма дослідниками.

Положення облікової політики підприємства потребують адаптації до специфіки діяльності, яку воно здійснює.

Формування облікової політики необхідно проводити з урахуванням результатів прогнозування діяльності підприємства санаторно-курортної сфери з метою виконання таких завдань:

- поліпшення фінансового стану підприємства, досягнення його стабілізації;
- економічно обґрунтоване зниження витрат на надання санаторно-курортних послуг;
- формування оптимальної ціни на путівки в межах ринкової;
- забезпечення ефективності використання наявних ресурсів;
- мотивація керівників структурних підрозділів щодо результатів їх роботи.

Доцільно виокремити розділ наказу про облікову політику підприємства, тобто положення щодо обліку витрат та організації контролю за ними, в якому б затверджувалася класифікація витрат, адаптована до діяльності підприємства, та їх склад, база розподілу загальновиборничих витрат.

Деякі науковці виокремлюють ще такі статті наказу про облікову політику, які прямо або опосередковано впливають на облік витрат на підприємстві, а саме:

- порядок нарахування зносу основних засобів;
- метод обліку і нарахування амортизації за іншими необоротними матеріальними активами;
- метод оцінки запасів;
- облік витрат майбутніх періодів;
- перелік створюваних резервів і платежів;
- порядок обліку ремонтів основних засобів;
- робочий план рахунків.

Крім того, наказ про облікову політику підприємства санаторно-курортної сфери повинен містити низку специфічних статей, які відображають особливості організації господарської діяльності на таких підприємствах.

Тому до наказу про облікову політику необхідно додати таке:

- розмежування витрат за кожною класифікаційною групою відповідно до видів діяльності підприємства з метою аналізу результатів за кожним видом та управління діяльністю підприємства загалом;
- методику калькулювання собівартості наданих санаторно-курортних послуг, визначення вартості ліжко-днів у звітному періоді;
- систему рахунків аналітичного обліку за видами діяльності підприємств санаторно-курортної сфери та порядок їх застосування. Причому така система повинна відповідати передусім об'єктам обліку витрат підприємства, інформаційним потребам користувачів та створювати умови для отримання оперативної та повної інформації про витрати діяльності підприємства та їх структурні підрозділи;
- перелік та порядок складання і подання внутрішніх звітів і додатків з бланками форм та методичними рекомендаціями щодо їх заповнення.

Висновки. Ретельно сформована облікова політика підприємства прямо впливає на собівартість санаторно-курортних послуг, розмір витрат і фінансовий стан підприємства. Саме тому положення облікової політики повинні бути чітко визначені, обґрунтовані та враховувати особливості діяльності підприємств санаторно-курортної сфери.

Перспективою подальших досліджень є ґрунтовне вивчення окремих аспектів організації обліку витрат на підприємствах санаторно-курортної сфери з метою його удосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білоусова І. А. Облікова політика в управлінському обліку / І. А. Білоусова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – №3 (25). – С. 27-30.
2. Верига Ю. А. Облікова політика підприємства - основа ведення фінансового обліку і складання фінансової звітності / Ю. А. Верига // Удосконалення обліку та аналізу господарської діяльності на основі впровадження нових П(С)БО в Україні: Тези доповідей міжн. наук.-практ. конф. 16-18 жовтня 2000 р. – К. : КНЕУ, 2000. - С. 10-12.
3. Загальне положення про санаторно-курортний заклад, затверджено постановою КМУ від 11.07.2001, № 805 // Правова система "Інфодиск". – 2007. – №8.
4. Кисилевич Т. И. Бухгалтерский учет в санаторных организациях / Т. И. Кисилевич, О. И. Шарыпова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 336 с.

ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Висвітлено проблеми, які виникають у діяльності підприємств в умовах фінансової кризи. Запропоновано основні першорядні антикризові заходи, які необхідно реалізувати суб'єктам господарювання для ефективного здійснення господарської діяльності.

Ключові слова: фінансова криза, вітчизняна економіка, від'ємне сальдо, прострочена заборгованість, девальвація, оборотні кошти, податкове навантаження, антикризові заходи, кадрова політика, диверсифікація діяльності.

Matkivskiy A.J.

ACTIVITY OF ENTERPRISES IS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

In the article problems are reflected in relation to activity of enterprises in the conditions of financial crisis. Basic primary ant crisis measures which must be realized the subjects of manage for effective realization of the economic activity are also indicated.

Key words: financial crisis, domestic economy, subzero balance, outstanding, devaluation, circulating assets, tax loading, ant crisis measures, skilled policy, diversification of activity debt.

Вступ. Сьогодні однією з найактуальніших проблем в українській економіці є проблема фінансової кризи, яка охопила весь сектор національної економіки і відчутно вплинула на ефективність діяльності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методам діяльності підприємств в умовах кризи присвячено низку досліджень як в зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі. Вивчали означену тему такі вчені, як Н. Блюм, М. Флетотто, А. Гальчинський, Ю. Губеня, В. Пинзенік, Б. Данилишин, А. Марковська та ін. На державному рівні прийнято низку нормативних документів задля виходу національної економіки з кризи [1-4].

Проте аналіз джерел показав, що деякі аспекти означеної теми потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення проблем діяльності підприємств в кризових умовах, пошук напрямів її поліпшення.

Виклад основного матеріалу. Сучасна глобальна фінансова криза— це найбільша криза з часів великої депресії. Розпочавшись з банкрутства великих фінансових установ в США, вона швидко розрослась у глобальну світову кризу, призвела до банкрутства декількох європейських банків, падіння біржових індексів та значного падіння вартості акцій та товарів у всьому світі. Політичні лідери, міністри фінансів та керівники центральних банків координували свої зусилля для зниження рівня впливу фінансової кризи на світову економіку, але криза все ще продовжується, перетворюючись у валютну кризу, викликану бажанням інвесторів перевести свої капітали в стабільніші валюти, спонукаючи багато національних економік шукати допомоги в Міжнародного валютного фонду.

В умовах світової фінансової кризи, яка поширюється національними ринками, особливої уваги потребує економічна діяльність кожної окремої країни. Особливо це актуально для країн з недостатньо розвинутою економікою, яка носить відкритий характер. Саме до таких країн можна віднести Україну. Висока залежність від постачання енергоносіїв, кон'юнктури світових ринків робить вітчизняну економіку дуже чутливою до змін чинників зовнішнього середовища.

Про відкритість економіки свідчить те, що обсяг щорічного експорту українських підприємств становить 60% від валового внутрішнього продукту країни, з яких 37% - продукція металургійної галузі. У той же час більша частина українського імпорту – це постачання енергоносіїв (природного газу), найбільшим споживачем яких є металургійні підприємства.

Світова економічна криза сприяла вияву всіх проблем, що були нагромаджені в українській економіці протягом останніх двох десятиріч. Варто окреслити основні економічні проблеми та ризики, з якими зіштовхнулася українська економіка.

По-перше, це значне від'ємне сальдо торговельного балансу (близько 18,5 млрд дол. США) та нестача фінансових резервів, необхідних для оплати критичного імпорту й виконання кредитних зобов'язань держави. Загальні зовнішні зобов'язання приватного сектора сягають 85 млрд дол., і ще 15 млрд дол. – це зобов'язання держави при загальних золотовалютних резервах НБУ приблизно в 34 млрд дол.[5].

По-друге, істотно впало виробництво в бюджетотворних галузях економіки – металургії та хімічній промисловості. Це не лише проблема суттєвого скорочення валютних надходжень від експорту підприємств цих галузей, а й значного скорочення податкових платежів до бюджетів усіх рівнів. Варто зазначити, що сотні тисяч працівників цих підприємств, коли їх звільнять, залишаться без заробітної плати – єдиного джерела їх доходів.

Фактично зупинилась будівельна галузь. Відбувається значне скорочення доходів рекламного бізнесу, торговельних організацій від продажу побутових товарів і товарів довготривалого користування, доходів банків і страхових компаній, пов'язаних зі споживчим та іпотечним кредитуванням.

По-третє, істотно зріс загальний обсяг простроченої заборгованості як за кредитами банків, так і за кредиторськими зобов'язаннями між юридичними особами та за податковими платежами.

Проблеми, які виникли внаслідок кризи фінансових ринків, викликані нестабільністю західних фінансових установ і призвели до:

- масового вивезення капіталу з України;
- припинення фінансової підтримки дочірніх компаній, в т.ч. українських банків, викуплених іноземними компаніями;
- припинення збільшення кредитних портфелів банків;
- зростання відсотків за кредитами у зв'язку з подорожчанням коштів, які залучають банки;
- стрімкої девальвації гривні, підвищення цін на товари з одночасним падінням закупівельних цін у деяких сферах реального сектора економіки.

По-четверте, посилюється адміністративний тиск з боку контролюючих органів державної влади на підприємницький сектор через неможливість виконання останніми своїх зобов'язань.

Перелічені фактори відчутно вплинули на стан діяльності вітчизняних підприємств і спричинили:

- швидке вимивання оборотних коштів у підприємств через неможливість отримання короткострокових кредитів на оптимізацію поточної діяльності, „замороження” програм з розвитку;
- сповільнення та „замороження” переказів коштів з поточних рахунків підприємств деякими банківськими установами, що робить неможливим нормальне здійснення діяльності суб'єктами господарювання;
- масові порушення платіжних зобов'язань всіма учасниками ринків;
- скорочення обсягів виробництва через зменшення попиту зовнішніх і внутрішніх ринків;
- масові скорочення працівників.

Економічна ситуація, що склалася на підприємствах України, набуває вкрай загрозливого характеру. Як наслідок, спостерігається зниження обсягів діяльності промислових підприємств на 28,6%, підприємств машинобудівної галузі на 38,8%, металургії

на 48,8% в листопаді минулого року з тенденцією до зниження у 2009 р. [5]. Простежується стійка тенденція зниження діяльності підприємств у будівельному комплексі: темпи освоєння капітальних вкладень уповільнились, спричинивши скорочення обсягів будівельних робіт. У січні-лютому 2009р. підприємствами України виконано будівельних робіт на 67,2% менше, ніж у відповідному періоді попереднього року.

Фінансові результати діяльності підприємств за січень 2009 р. порівняно з січнем 2008 р. характеризуються збільшенням частки підприємств, які зазнали збитків від основної діяльності. Так, частка збиткових підприємств за січень 2009 р. становила: у промисловості 50,4%, у будівництві 51,9%, у торгівлі 35,7%, готельно-ресторанному бізнесі 42,6% [5].

У цих умовах керівникам необхідно розробити та запровадити антикризові заходи на підприємствах. Антикризове управління – це процес запобігання або подолання кризи в організації [6].

Антикризові заходи передбачають низку напрямів, серед яких:

- диверсифікація діяльності підприємств;
- пошук нових ринків збуту;
- кадрова політика;
- управління витратами;
- забезпечення прибуткової діяльності тощо.

Основною умовою виходу підприємства з кризи є забезпечення позитивного чистого грошового потоку. На практиці можливості істотного збільшення обсягу власних фінансових ресурсів в умовах кризового розвитку обмежені. Тому керівникам підприємств варто диверсифікувати діяльність, забезпечити перехід на нові ринки збуту із швидшою оборотністю коштів, перейти на виготовлення більш ліквідної продукції тощо.

Ще одним напрямом забезпечення досягнення точки фінансової рівноваги підприємством у кризових умовах є відмова від „дорогих” бюджетів, скорочення обсягу споживання фінансових ресурсів - непродуктивних витрат, які не використовуються на реінвестування в господарську діяльність підприємства. Забезпечення прибуткової діяльності підприємств можливе лише за ефективної реалізації антикризових заходів.

Система заходів з поліпшення фінансового становища є індивідуальною для кожного з підприємств і залежить від сфери, в якій ведеться бізнес, груп продукції, кон'юнктури ринку, регіональної інфраструктури, системи управління підприємством, структури витрат на виробництво і управління, техніко-технологічних особливостей та інших факторів.

Для виходу із кризи на рівні підприємства необхідно реалізувати антикризові заходи, на державному рівні – забезпечити доступ до недорогих кредитних ресурсів для підприємств. Відновлення кредитування підприємницького сектора дозволить збільшити обсяги оборотних коштів суб'єктів господарювання.

Необхідна цілеспрямована, узгоджена програма дій різних інститутів державної влади, передусім Національного банку України і Кабінету Міністрів України, які мають виробити спільну політику під час кризи. На державному рівні варто прийняти низку змін до податкового законодавства для зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання, що дозволить збільшити обсяг коштів на реінвестування в господарську діяльність підприємств. Подальші дослідження матимуть теоретичне та практичне значення для суб'єктів господарської діяльності в умовах світової фінансової кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: №639-VI від 31.10.2008р.
2. Україна. Закон. Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення платіжного балансу України у зв'язку із світовою кризою: № 923-VI від 4.02.2009р.
3. Україна. Закон. Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва: №800-VI від 25.12.2008р.
4. Постанова КМУ «Деякі питання іпотечного кредитування» від 11.02.2009р. №127.
5. Статистичний щорічник України 2008-2009рр.: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 004.358:338.484+65.053.6

Митник І. М., Гнип М. Р.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БАЛАНСУВАННЯ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

Розглянуто можливість і необхідність застосування імітаційного моделювання в системі управління підприємством.

Ключові слова: імітаційне моделювання, торгівля, попит, пропозиція.

Mytnyk I. M., Gnyp M. R.

IMITATION DESIGN OF THE SYSTEM OF BALANCING OF DEMAND AND SUPPLY.

Possibility and necessity of application of imitation design is examined in control the system by an enterprise.

Key words: Imitation design, trade, demand, suggestion.

Вступ. Процеси, що відбуваються в масштабах окремої країни, є складні. Адже вони пов'язані з дією динамічних і стохастичних факторів, мають дуже багато вхідних і вихідних параметрів, залежність між якими та їх взаємовплив не завжди можна осмислити формальними методами. Тому необхідний пошук найбільш ефективних і надійних методів вивчення і прогнозування розвитку цих процесів, особливо на галузевому рівні.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Вивчали означену тему такі зарубіжні і вітчизняні вчені, як І. Н. Альянах [1], Е. К. Кіндлер [4], Дж. Клейн [5], І. Нейлор, Б. Я. Советов, С. А. Яковлев та ін.

Практичні ж аспекти застосування імітаційного моделювання в управлінні товарними запасами розглядалися у працях Н. П. Бусленко [2], А. А. Вавілова [3], Б. М. Мізюка, В. Ф. Ситника [7], Н. А. Соломатина [9], Ю. С. Харини [11].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження імітаційного моделювання в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Торгівля, як одна із важливих галузей народного господарства, постійно впливає на виробництво, формує запаси, доводить кінцеву продукцію безпосередньо до споживача.

Для аналізу і прогнозування збалансованого зростання виробництва і споживання, співвідношень попиту і пропозиції, господарських ситуацій, що мають місце в торгівлі і на ринку, щораз більше застосовується апарат імітаційного моделювання. Під імітацією зазвичай розуміємо сукупність методів проведення комп'ютерних цільових експериментів на математичних або математико-статистичних моделях, що описують поведінку складних систем: розвиток соціально-економічних процесів і господарських ситуацій. Імітаційна модель дозволяє на відміну, наприклад, від моделей лінійного програмування, більш повно відобразити і точніше формалізувати процеси, що вивчаються, тобто добитися вищого ступеня відповідності моделі дійсності. Це досягається за рахунок гнучкішої методики моделювання, яка може поєднувати оптимізаційний і ймовірнісний апарат і здійснюється на комп'ютерах. Комплексне програмне і технічне забезпечення створює необхідні умови для виконання поставлених завдань.

Машинна імітація містить: постановку завдання, побудову моделі, складання програмних засобів, оцінку надійності і реалістичності модельного аналога, планування експерименту і управління ним, аналіз результатів, підготовку і ухвалення рішень [4].

Машинна імітація дозволяє досліджувати поведінку моделі як у певний момент часу, так і протягом тривалого періоду. У першому випадку це статична імітація, в другому - динамічна. За статичної імітації аналіз повторюється кілька разів з урахуванням різних умов проведення експерименту. Динамічна імітація здійснює аналіз поведінки системи протягом тривалого часу без зміни умов. Метод стохастичної імітації в тих випадках, коли модель містить випадкові функції часу, нерідко ототожнюють з методом Монте-Карло. За детермінованої імітації випадкові збурення не враховуються.

Істотною перевагою імітаційного моделювання є те, що побудова моделі заздалегідь не зумовлюється заданим її класом. Тому сам процес створення імітаційних моделей дозволяє глибше зрозуміти механізм збалансованості пропозиції і попиту, управління внутрішнім ринком.

Побудова імітаційної моделі починається з вибору змінних. Ендогенними змінними є обсяг і структура пропозиції і попиту, характеристики їх збалансованості. Набагато складніше вибрати екзогенні змінні і параметри управління. Навіть за достатнього ступеня агрегованості імітаційна модель охоплює близько кількох десятків екзогенних змінних. Це співвідношення фондів споживання і накопичення, складників національного доходу, величини капіталовкладень, що виділяються і розподіляються, та ін. Правильний вибір і встановлення числа вхідних змінних є неодмінною умовою. За невеликої їх кількості модель може бути недостатньо реалістичною [9].

Після побудови моделі є можливість заздалегідь перевірити її адекватність, потім оцінити її параметри і перевірити статистичну значущість їх оцінок. При цьому визначається таке: чи є в моделі неістотні змінні; чи всі істотні екзогенні змінні внесені в модель; чи правильно визначені функціональні зв'язки між вхідними і вихідними змінними; чи коректні оцінки параметрів моделі і чи є вони статистично значущими; яка міра наближеності теоретичних значень ендогенних змінних, отриманих аналітичними методами, до їх фактичних значень.

Адекватна імітаційна модель математично і логічно з певною мірою наближення відображає досліджувану систему. Логічні елементи моделі відповідають операціям, які виконуються в реальній дійсності, а математичний опис визначає функції, що реалізуються в реальній системі. Ймовірнісні оператори адекватної імітаційної моделі відображають випадковий характер подій реальної системи. Ендогенні параметри моделі за відповідних вхідних чинників мають бути інформативними, тобто давати вірогідні повідомлення про систему. Оцінювання адекватної моделі передбачає оцінювання адекватності принципової структури моделі та оцінювання достовірності її реалізації.

Основними джерелами інформації в описуваному імітаційному експерименті є звітні і планові міжгалузеві баланси, баланси грошових доходів і витрат населення, показники торговельної, сільськогосподарської і промислової статистики, демографічні прогнози і ін.

Одержати необхідну інформацію можна різними способами: аналізом виробничих джерел інформації, опрацюванням первісних документів і звітів, підготовкою апріорних та обробкою експериментальних даних, консультуванням зі спеціалістами та експертами. Ця інформація оцінюється з огляду на її відповідність задачі, що розв'язується, та зручність використання.

Специфіка цього етапу полягає у тому, що не завжди відомо, які відомості будуть потрібні для подальшого дослідження. Тому необхідно зібрати якнайбільше даних, бо інколи повторити цю процедуру досить важко, або практично не можливо. Корисну інформацію потрібно відокремити від непотрібної і випадкової.

Найскладнішою і найвідповідальнішою процедурою побудови імітаційної моделі є побудова її логічної структурної схеми, на основі якої створюються програмні засоби. Вона повинна розроблятися з необхідною деталізацією, повним описом специфічних для цієї системи функцій та процедур. Найдоцільніше використати при цьому модульний принцип,

тобто навести їх у вигляді сукупності стандартних блоків-модулів, що забезпечують порівняно зі звичайним методом гнучкість моделі.

Важливими аспектами у побудові моделі є визначення правил прийняття рішень. У багатьох моделях - це правила формування пріоритетів, наприклад, який товар має великий попит, а незначною є пропозиція, та ін. У певних ситуаціях це має суттєве значення, враховуючи велику кількість змінних у системі.

Наслідком проведення імітації є структурне відображення результатів роботи моделі. Користувач таким чином зможе виявити недоліки у робочій системі і зробити коригування.

З метою візуального наведення результатів імітаційного моделювання використовують інструментарій графічного і статистичного аналізу.

Висновки. Використання описаного підходу балансування попиту і пропозиції в системі управління підприємством спрямоване на максимізацію результатів від управлінського складника та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Сучасні засоби та технології оброблення інформації дозволяють з мінімальними затратами вирішити означену проблему, оскільки інструментарій імітаційного моделювання добре вивчений і реалізований в прикладних програмах.

Проте з огляду на мінливість сучасних умов господарювання досліджувана тема потребує подальшого вивчення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Альянах И. Н. Моделирование вычислительных систем: учеб. пособие / И. Н. Альянах. – М.: Машиностроение, 1998.-214 с.
2. Бусленко Н. П. Моделирование сложных систем: учеб. пособие / Н. П. Бусленко. – М.: Наука, 1985. – 271 с.
3. Вавилов А. А. Имитационное моделирование производственных систем / А. А. Вавилов. – М.: Машиностроение. – Берлин: Техника, 1983. – 416 с.
4. Киндлер Е. Языки моделирования : учеб. пособие / Е. Киндлер. – М.: Энергоатомиздат, 1985. – 288 с.
5. Клейн Дж. Статистические методы в имитационном моделировании / Дж. Клейн. - М: Статистика, 1978.
6. Митник І. М. Імітаційне моделювання на гуртовому підприємстві / І. М. Митник, М. В. Жовтанецька, М. Р. Гнип. – Львів, 2008. – 179 с.
7. Ситник В. Ф. Імітаційне моделювання: навч. посібник / В. Ф. Ситник, Н. С. Орленко. – К.: КНЕУ, 1998. – 232 с.
8. Советов Б. Я. Моделирование систем: учеб. пособие / Б. Я. Советов, С. А. Яковлев. – М.: Высш. шк., 1985. – 271 с.
9. Соломатин Н. А. Имитационное моделирование в оперативном управлении производством / Н. А. Соломатин, Г. В. Беляев, В. Ф. Петровиченко, Е. В. Прошляков. – М.: Машиностроение, 1984. – 208 с.
10. Сытник В. Ф. Основы машинной имитации производственных и организационно-экономических систем / В. Ф. Сытник– К.: УМК ВО, 1988.-188 с.
11. Харин Ю. С. Основы имитационного и статистического моделирования: учеб. пособие / Ю. С. Харин, В. И. Малютин, В. П. Кирлица. – Минск: Дизайн ПРО, 1997. – 288 с.

УДК 339.12

Олексин І. І.

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ

Розглянуто загальну модель процесу транспортного обслуговування. Особливу увагу приділено проблемі вибору транспортних послуг, зокрема виду транспорту для здійснення перевезення. Проаналізовано критерії та принципи вибору управлінських рішень у процесі формування транспортних послуг.

Ключові слова: аналіз, вантаж, логістичні схеми, обслуговування, критерії, перевезення, сфера послуг, транспортні послуги, транспорт, транспортування, ринок, фактори.

Oleksin I. I.

ANALYSIS OF THE SYSTEMS OF CARBRO OF FORMING OF TRANSPORT SERVICES

The general model of process of a transport service is considered in the article. The special attention is spared the problem of choice of transport services in particular to the type of transport for realization of transportation. Situations, criteria and principles of choice of administrative decisions, are analysed in the process of forming of transport services.

Key words: analysis, load, logistic charts, service, criteria, transportation, sphere of services, transport services, transport, transporting, market, factors.

Вступ. Підвищена увага до питань управління товаропросуванням і транспортом в економічній науці та на практиці пов'язана з посиленням інфраструктурних процесів, скороченням тривалості циклу торгівлі, збільшенням вартості зберігання, необхідністю прискорення реагування на споживчий попит та іншими чинниками.

Характерними рисами ринкової економіки є формування ринку транспортних послуг, посилення конкуренції між транспортними підприємствами та різними видами транспорту, розвиток мережі транспортно-експедиційних, лізингових, інформаційно-посередницьких та інших підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес формування транспортних послуг є найменш вивченим у сфері послуг. Питання, пов'язані з організацією логістичних систем для перевезення вантажів, частково розглядаються в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених Г. Багієва, Є. Бойко, О. Кириченко, Л. Миротина, І. Ташбаєва, Г. Чернова та інших економістів [1; 2]. Щодо інших аспектів дослідження означеної теми, то вони потребують подальшого аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження змісту та особливостей транспортних послуг, аналіз моделі процесу транспортного обслуговування.

Виклад основного матеріалу. Системний розгляд транспортного процесу як низки операцій, необхідних для переміщення людей або вантажів, повинен здійснюватися з погляду поєднання просторового та часового факторів [1, с.8].

Процес транспортування товару може бути розглянутий як система (рис.1).

У цій системі [X] – множина входних параметрів системи; [S] – параметри, які характеризують процес системи (перетворення входів та виходів); [V] – входні параметри. Множина [X] містить інформацію про відправника та отримувача (основні реквізити); одиницю товару (вид, найменування, вартість, вагу тощо); вантажну одиницю (вид тари – пакет, контейнер, кількість одиниць товару у вантажній одиниці, вага брутто, вартість з товаром, габарити; тип контейнера тощо); партію відправки (вартість, кількість вантажних одиниць в партії, періодичність доставки партій, вага партії товару, відношення вартості партії відправки до її ваги, відношення ваги партії товару до її об'єму, наявність сертифікатів тощо); загальні умови доставки (місце завантаження (відправки) і розвантаження (призначення), час використання рухомого складу, дата готовності до завантаження, час відправки та доставки, форма оплати тощо); особливі умови доставки (температура, бережливість у процесі транспортування, ступінь безпечності, необхідність охорони, страхування вантажу, вид страхування, необхідність переадресування відправки в дорозі, допустима кількість ярусів зберігання тощо); платоспроможність фірми тощо.

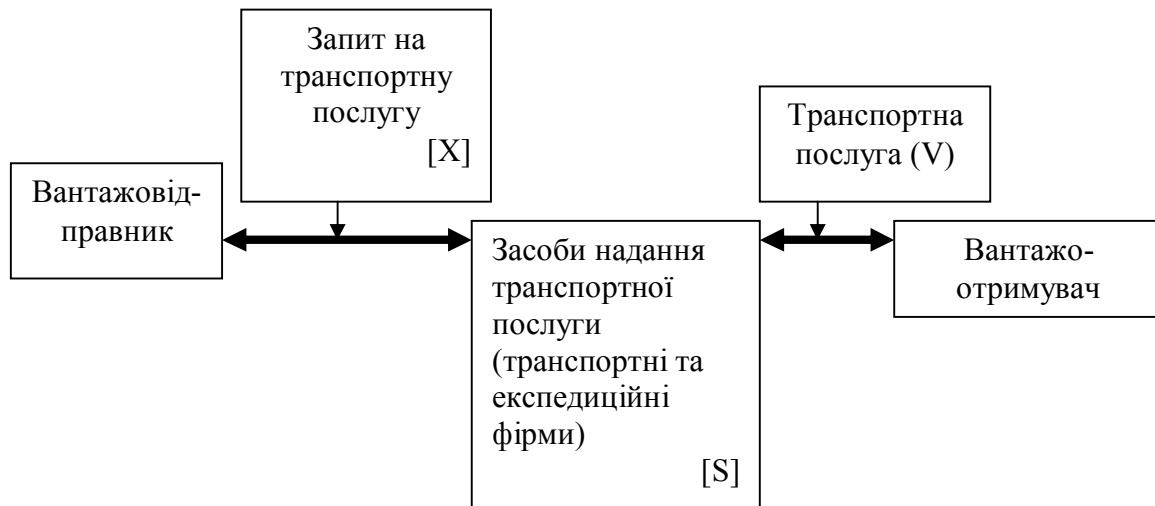


Рис.1. Процес надання транспортної послуги

Множина [S] містить параметри експедитора та параметри перевізника. Параметри експедитора можуть бути надані у вигляді інформації про експедитора (основні реквізити) і про умови доставки (вартість, види, напрямки, строки, надійність тощо). Параметри перевізника можуть бути подані, як інформація про перевізника (основні реквізити), про умови перевізника (тарифи, види, напрями, строки, надійність тощо), про рухомий склад (наприклад, тип кузова автомобіля, вантажопідйомність, внутрішній об'єм кузова) тощо.

Множина [V] містить такі основні змінні (характеристики транспортної послуги): вартість послуги; якість доставки вантажу; своєчасність доставки; збереження вантажу; витрати на пошук не доставленого в строк вантажу (внаслідок затримання в дорозі); витрати на створення страхового запасу дилерів; втрати обсягів продажу (в процесі втрати партії товарів); виплата неустойки (штрафу) партнерам за недотримання договірних зобов'язань; упущений прибуток внаслідок зменшення обсягів продажу товарів; відмова дилера в купівлі (внаслідок втрати товарами споживчих властивостей).

Формування множини способів реалізації транспортної послуги (ТП) здійснюється в процесі узгодження інтересів учасників процесу транспортування, тобто вантажовідправника, вантажоотримувача, транспортної та експедиторської організації. Можлива участь й інших суб'єктів процесу транспортування. При цьому інтереси учасників не співпадають.

Можлива така процедура логістичної організації процесу транспортного обслуговування:

- формування за результатами кон'юнктурного дослідження транспортного ринку початкового переліку пропозицій транспортних послуг;
- відокремлення з нього сумісних груп, що дозволяють об'єднати елементи в бажаній для власника вантажу пропорції в альтернативні підсистеми;
- визначення для кожної сумісної групи елементів єдиної локальної транспортної мережі (ЛТМ), оптимальної за заданими критеріями (переважно за критерієм мінімізації сукупних витрат за умови гарантованого виконання перевезень із заданими якісними параметрами) із узгодженими значеннями інших якісних показників перевезень;
- вибір із сукупності альтернативних ЛТМ варіанта, який за значенням якісних показників найбільш повно відповідає умовам здійснення перевезення;
- визначення кількісних показників виробничого процесу ЛТМ і на цій основі обґрунтування раціональних графіків роботи та взаємозв'язку засобів транспорту у складі обраної системи.

Отже, процес транспортування можна розглядати як систему з неієрархічними, горизонтальними зв'язками. У цій системі необхідно узгодити комерційні інтереси суб'єктів у процесі вироблення рішень щодо надання транспортної послуги з необхідними параметрами. При цьому транспортна послуга може бути надана різними способами залежно від значень обраних параметрів. Розглянута система транспортування має динамічний характер

(формування та реалізація транспортної послуги), що дозволяє проаналізувати її з погляду прийняття та вибору управлінських рішень.

Кожний спосіб реалізації транспортної послуги може бути відображений відповідним логістичним ланцюгом з визначеними параметрами. Основними параметрами є маршрути, види транспорту та умови транспортування. Загалом кожний логістичний ланцюг характеризується сукупністю параметрів, тобто множиною $[X, V, S]$. Таким чином, об'єктами в задачі формування, оцінки та вибору транспортних послуг виступають логістичні ланцюги, елементами яких є, зокрема, конкретні види транспорту.

Транспортне обслуговування потребує адекватних інструментів дослідження, зокрема методів системного аналізу. Об'єктами системного аналізу можуть бути не тільки окремі системи, але й інші процеси, явища, а також вибір оптимального рішення. "Системний аналіз можна визначити як об'єднання загальної схеми системного підходу і методів оцінки та порівняння багатокритеріальних альтернатив на основі суб'єктивних суджень"[1, с.63]. У центрі методології системного аналізу перебуває операція кількісного порівняння альтернатив, яка виконується за допомогою вибору найбільш ефективної.

Рішення класифікуються залежно від того, чи приймаються вони в одному структурному підрозділі чи в декількох, враховується один критерій або рішення приймаються в умовах багатокритеріальності, чи є вони індивідуальними або колегіальними, чи враховується фактор невизначеності тощо. Існує можливість побудови адекватної економіко-математичної моделі, яка дозволить приймати найбільш ефективне та оптимальне рішення.

У процесі аналізу багатокритеріальності, як необхідної ознаки складного підприємницького рішення, класифікація складних рішень та виокремлення різних типів ситуацій вибору пов'язане насамперед з необхідністю врахування взаємозв'язків елементів. При цьому необхідно виокремити такі основні ситуації вибору:

- однокритеріальна ситуація вибору в одній відносно незалежній структурній ланці;
- однокритеріальна ситуація вибору в системі декількох ланок;
- багатокритеріальна ситуація вибору в одній ланці;
- багатокритеріальна ситуація вибору, що виникає в системі, за якої вибір кожного окремого структурного елемента характеризується одним критерієм;
- багатокритеріальна ситуація вибору, що охоплює сукупність ланок, кожна з яких перебуває в багатокритеріальній ситуації вибору.

Кожному класу складних рішень переважно відповідає визначений характер та методи оптимізації.

Аналіз транспортних послуг з погляду прийняття рішень вимагає розгляду питання про критерії вибору видів транспортних послуг, зокрема видів транспорту. Розглянемо це стосовно змішаних перевезень, як найбільш складного типу транспортних послуг.

Оцінка та вибір транспортних послуг і видів транспорту у змішаних перевезеннях являє собою досить складну задачу за критеріями оцінки. При цьому можливі різні підходи залежно від наступних пріоритетних факторів: кількості критеріїв, що розглядаються, їх складу, шкали дослідження, методів оцінювання тощо. Так, у міжнародному сполученні прийнято розрізняти економічні та зовнішньоекономічні критерії вибору транспортних послуг і видів транспорту. До останніх належать політичні, демографічні, географічні та ін. Наприклад, такий фактор, як наявність або відсутність виходу до моря, буде здійснювати пріоритетний вплив на вибір виду або видів транспорту компаніями цієї країни.

Маркетингова концепція дозволяє системно виокремити сегменти ринку, для яких характерні різні критерії оцінки наданих послуг. Класичні ознаки сегментації ринку збуту умовно об'єднуються в три основні групи: за типами споживачів, за видами продукції та способами її споживання, з огляду на основних конкурентів.

В умовах ринкової економіки важливим є досягнення оптимального співвідношення витрат та якості обслуговування споживачів. Споживачів приваблюють мінімальні строки доставки, максимальне збереження вантажу, переваги під час приймання та здавання вантажів та можливість отримання достовірної інформації про тарифи, умови перевезення та

місцезнаходження вантажу. Якість доставки передбачає її швидкість і регулярність, збереження вантажів під час перевезень та відсутність додаткових вантажних операцій. Перші два параметра впливають на своєчасне реагування щодо змін кон'юнктури ринку та скорочення товарних запасів.

Вивчення попиту на послуги транспорту свідчать про те, що споживачі до основних вимог з доставки вантажів відносять її своєчасність. З підвищенням вимог споживачів до якості товарів відповідальність виробників за своєчасне та надійне постачання все більше підвищується.

Аналіз проведеної в західних регіонах порівняльної оцінки якості автомобільної, залізничної та змішаної доставки вантажів за параметрами тривалості, точності та вартості, безпечності перевезень, рівня та гнучкості обслуговування (прилаштування до вимог споживачів), сплати митних та інших зборів свідчить, що доставка автомобільним транспортом випереджає інші види за всіма зазначеними параметрами.

Змішана доставка займає проміжне місце, а за тривалістю, точністю, вартістю, рівнем та гнучкістю обслуговування, простотою сплати митних та інших зборів оцінюється вище, ніж залізнична. За параметром безпечності перевезення змішана доставка отримала більш низьку оцінку порівняно з автомобільною та залізничною. Із опитаних 145 вантажоотримувачів 35% перевагу віддають вартості, 31% - строкам доставки, 14% - гнучкості обслуговування, 10% - надійності доставки.

За іншими опитуваннями до основних параметрів якості обслуговування споживачів відносять: час від отримання замовлення на доставку, надійність і можливість доставки на вимогу, стабільність і ритмічність постачання, повноту та ступінь доступності виконання замовлення, переваги в процесі розмішування та підтвердження замовлення, об'єктивність і стабільність цін, регулярність інформації про витрати на обслуговування, пропозиції про можливість надання кредитів, ефективність технології вантажопереробки на складах, якість упакування та можливість здійснення пакетних і контейнерних перевезень.

Опитування клієнтів показують таке ранжирування (за 100-відсотковою шкалою) показників якості обслуговування: у 100% оцінено надійність доставки; у 60% - зручність аналізу, стабільність отримання інформації, високий рівень виконання прийнятих гарантій; у 50% – зручність контактів у процесі обслуговування; у 10% – можливість надання кредиту тощо.

Для порівняльної оцінки конкурентоспроможності видів транспорту споживачами беруться до уваги такі критерії, як потенційне різноманіття транспортних послуг (універсальність), терміновість і порядок оформлення замовлень та інших документів на перевезення, гнучкість обслуговування (прилаштування до вимог клієнтів), реклама послуг, імідж транспортних компаній тощо.

У багатьох дослідженнях основним критерієм вибору транспортної послуги та виду транспорту зазначаються загальні витрати товаропросування, які можна визначати рівними сумі тарифу за перевезення та другорядних або альтернативних витрат споживача транспортної послуги. Спроби обліку інших факторів у вартісній формі знайшли своє відображення в появі таких узагальнювальних вартісних критеріїв, як “ціна транспортної послуги” та “ціна перевезення”.

Разом з тим прихильників цього підходу об'єднує визнання обмеженості критерію “ціна перевезення”, в якому не враховуються інші витрати споживача (user costs), що називаються альтернативними витратами (витрати та втрати, які виникають внаслідок збільшення часу на доставки вантажу, витрати на більш дороге упакування, додаткові складські витрати, втрати ринків збуту у зв'язку з недосконалістю транспортного процесу тощо). Тому, на наш погляд, критерієм вибору транспорту повинні бути загальні витрати підприємства, включаючи не тільки ціну за транспортну послугу, але й альтернативні витрати, пов'язані з конкретним видом перевезення.

Враховуючи те, що приведення всіх факторів, які впливають на вибір виду транспорту, до вартісної форми неможливе, прихильники вартісного підходу розглядають решту факторів як обмеження. Таким чином, поряд з величиною загальних витрат товаропросування в дослідженнях виокремлюють такі фактори, які вимагають обліку при

виборі транспорту. Це характер товарів, що підлягають перевезенню (наявність крупногабаритних та небезпечних для перевезення вантажів тощо), їх вартість і ризик крадіжок, фактор часу (швидкість доставки альтернативними видами транспорту), наявність вантажних ліній та періодичність відправлень вантажів; передбачені контрактами та інші обмеження (перевезення на суднах під визначеним прапором, тимчасове припинення транспортних операцій внаслідок страйку транспортних працівників тощо), а також можливість групування окремих дрібних партій вантажів у крупнотоннажні відправлення з метою зниження провізної плати. Вважаємо за необхідне особливу увагу звернути на умови поставок товарів, що передбачають вибір виду транспорту, а також на необхідне для перевезення тарообладнання, необхідність застосування спеціальних вантажних пристроїв для перевантаження товару або навпаки, порівняну легкість транспортної обробки, обмеження під час перевезення низки вантажів на окремих видах транспорту, кількість товару та період відвантаження, розмір страхової премії в процесі відправлення альтернативними видами транспорту тощо.

Різноманіття критеріїв оцінки і вибору видів транспорту та транспортних послуг необхідно відтворювати не тільки через узагальнювальні вартісні характеристики, але й через інтегральні показники невартісного характеру. Пропонуємо оцінку якості транспортного обслуговування щодо перевезень вантажів здійснювати за критерієм рівня задоволення попиту, який потрібно відобразити у вигляді так званого “колеса якості” як узагальнювального, інтегрального показника декількох найбільш важливих умов якості задоволення транспортними послугами. На нашу думку, якість транспортної послуги визначається не ефективністю технології її надання, а натуральними показниками, зокрема кількістю, надійністю, своєчасністю тощо. Вартість має значення, проте не першорядне.

Висновки. Різноманіття та несумісність критеріїв оцінки та вибору транспортних послуг і виду транспорту дозволяє віднести рішення щодо означеного до складних рішень різних типів, що застосовуються в багатокритеріальній ситуації вибору. Необхідність врахування протилежних інтересів учасників транспортного ланцюга, протилежний характер дій факторів, багатокритеріальність оцінок, імовірний характер процесів реальної економіки та інші умови зумовлюють необхідність прийняття не оптимального, проте узгодженого варіанта рішення, яке не обов'язково максималізує ту чи іншу цільову функцію, а лише скеровує на досягнення таких її значень, які перевищують конкретний рівень.

Викладене у цій статті має методологічне та практичне значення і є перспективним для подальших наукових розроблень у галузі розвитку сфери транспортних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике / Л. Б. Миротин, И. Э. Ташбаев. – М.: Экзамен, 2004.
2. Организация логистических систем для перевозок экспортно-импортных грузов / [под ред. А. В. Кириченко]. – СПб.: Базис, 2001.

УДК 330.123.6

Опанащук Ю. Я.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглядаються існуючі підходи до оцінювання якості готельної послуги, запропонована та адаптована на конкретних підприємствах методика визначення індексу задоволеності споживача компонентами дерева якості готельного обслуговування.

Ключові слова: готельна послуга, якість, типологія Кедотта–Терджена, індекс задоволення.

DIRECTIONS OF PERFECTION OF ESTIMATION OF QUALITY OF SERVICE ARE IN HOTEL ENTERPRISES

In the article the existent going is examined near the estimation of quality of hotel favour, offered and the method of determination of index of satisfaction of user adapted on concrete enterprises by the components of tree of quality of hotel service.

Key words: hotel favour, quality, tipologiya of Kedotta–Terdzhen, index of satisfaction.

Вступ. Стратегічна мета розвитку готельного господарства в Україні полягає у створенні високоякісного готельного продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити потреби споживачів, забезпечити на цій основі комплексний розвиток галузі. Для цього необхідна постійна, цілеспрямована діяльність готельних підприємств з метою формування системи якісних готельних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінювання якості послуг загалом і готельних, зокрема, досліджували такі вчені, як Р. А. Браймер, М. І. Кабушкін, В. А. Квартальнов, Г. А. Папірян, Ю. Койфман, Дж. Джуран, К. Ісікава та ін. Проте в працях науковців недостатньо висвітлено принципово важливі питання, пов'язані з комплексним вивченням якості готельних послуг. Обмеженість публікацій з питань формування системи готельних послуг та оцінювання їх рівня якості зумовила написання цієї статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей процесу надання послуг і розроблення методики визначення та впровадження систем якості.

Виклад основного матеріалу. Оцінювання якості є усвідомленням того, якою мірою ті або інші продукти праці можуть задовольняти певні потреби людини і суспільства. З формального погляду воно може бути визначене як сукупність операцій, що охоплює вибір номенклатури показників якості, визначення їх числових значень, а також значень базових і відносних показників з метою обґрунтування якнайкращих рішень, що реалізуються в управлінні якістю продукції.

Методи оцінювання якості відповідно до вибору системи показників, або за їх виглядом можна поділити на диференційовані, комплексні і змішані. За типом і характером дій – на прямі і непрямі. За засобами аналізу і вимірювання оцінювання може бути проведене лабораторним, органолептичним, експертним і змішаним методами. За формою виразу оцінки можуть бути метричні, бальні і безрозмірні (відносні) [2].

Означені вище методи повною мірою є придатними для оцінювання якості товарів. Проте, для оцінювання послуг їх використання є дещо обмеженим. З нашого погляду, оцінювання якості готельних послуг насамперед здійснюється через сприйняття споживачем безпосередньо процесу готельного обслуговування.

Сприйняття споживачем якості готельного обслуговування – це формування у свідомості гостя образу відмінностей між очікуваним і фактично отриманим обслуговуванням з подальшим переростанням цього образу в емоційний настрій [1]. Сильний позитивний настрій — високий ступінь задоволеності, висока якість. Сильний негативний настрій — високий ступінь незадоволеності, низька якість. Кількісна характеристика цього настрою є оцінкою якості.

З іншого боку, у власників, керівників, персоналу готелю існують свої очікування, власні уявлення і практичний досвід щодо пропонованого гостю обслуговування. І дуже часто очікування цих двох сторін не співпадають, а отже, відбувається, так зване «зіткнення очікувань», яке показано на рис. 1.

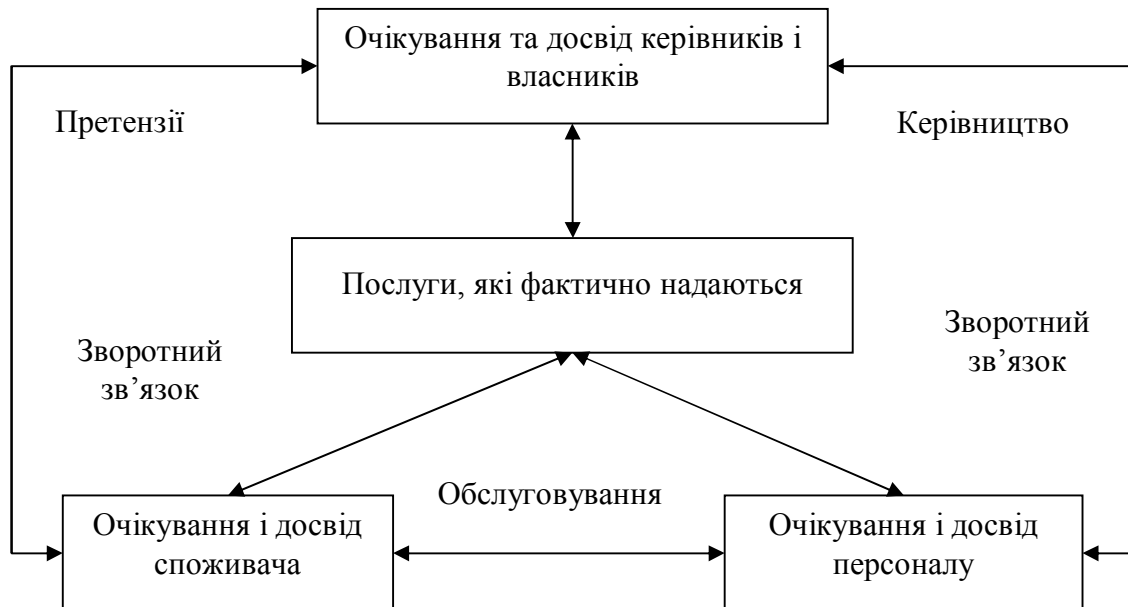


Рис. 1. Схема впливу очікувань зацікавлених сторін на якість послуги

Сприйняття обслуговування на тлі цього «зіткнення очікувань» супроводжується найвищими позитивними емоціями гостя. Він оцінює якість максимально, якщо:

- співпадають очікування всіх сторін, причетних до процесу обслуговування, — клієнта, персоналу, керівників і власників підприємства;
- у повній відповідності з очікуваннями, що співпали, персонал забезпечує обслуговування.

Сприйняття і оцінювання якості обслуговування — єдиний процес. Елементами цього процесу є локальне сприйняття і оцінка гостем якості виконання окремих послуг.

Вибір типології елементів обслуговування визначає конструкцію моделі сприйняття і оцінювання гостем якості отриманого обслуговування. Така модель дає можливість прогнозувати оцінювання якості новостворюваних продуктів гостинності, попарно зіставляти оцінювання якості обслуговування різними зацікавленими сторонами, наприклад, гостем і персоналом, гостем і керівництвом, керівництвом і персоналом.

Означеному відповідає метод дослідження якості обслуговування, що спирається на типологію елементів обслуговування Кедотта–Терджена [3]. Необхідність використання цієї аналітичної моделі обумовлюється, на нашу думку, тим, що вона дозволяє:

- прогнозувати оцінювання якості нових готельних продуктів;
- попарно зіставляти оцінки якості обслуговування зацікавленими сторонами цього процесу.

Основа структури функції готельного обслуговування, що використовує типологію елементів обслуговування Кедотта–Терджена, становить карта якості обслуговування (табл. 1). Рядки таблиці відповідають елементам обслуговування, стовпці — параметрам оцінки якості цих елементів.

Оцінювання якості обслуговування на основі відомостей, взятих тільки з карти якості, залишає за межами розгляду чинники внутрішньоготельної обстановки – гостинність і внутрішньовиробничі відносини.

Ці чинники нормувати не можна, але необхідно оцінювати їх вплив на сприйняття гостем наданого обслуговування.

Для готельних підприємств не менш важливим є встановлення найбільш важливих для споживача складових елементів обслуговування та оцінка ступеня задоволеності споживачів наданими послугами. З цією метою, на нашу думку, доцільно запропонувати методику визначення індексу задоволеності споживача.

Карта якості обслуговування (еталонна)

№ п/п	Зміст і характеристика елемента обслуговування	Оцінка сприйняття елемента обслуговування		
		Відсутній	Виконаний неправильно	Виконаний правильно
Розділ 1. Критичні елементи обслуговування				
1.1	Безпека проживання	Обслуговування неприпустиме	-10	10
1.2	Якість харчування		-5	5
...
Розділ 2. Нейтральні елементи обслуговування				
2.1	Вигляд уніформи	-3	0	
2.2	Колірна гама інтер'єру в номері	-5	-3	
...	
Розділ 3. Елементи, що приносять задоволення				
3.1	„Свіжа” преса в номері безкоштовно	0	-1	2
3.2	„Жива” музика в холі	0	-1	1
...
Розділ 4. Елементи обслуговування, що приносять розчарування				
4.1	Відсутність телефонного зв'язку в номері	-5	-3	0
4.2	Культура персоналу	-10	-5	0
...

Індексація міри задоволеності споживача дозволяє кількісно оцінити внесок різних складників якості в загальну думку споживача про якість досліджуваного об'єкта. Для такого оцінювання необхідно визначити важливість складників якості роботи за п'ятибальною системою.

Ми провели анкетне опитування відвідувачів двох готелів – «Житомир» (опитано 120 осіб) та «Юність» (опитано 60 осіб), які розташовані у м. Житомир і які є конкурентами за ціновим сегментом ринку.

Узагальнення отриманих відомостей дозволило нам побудувати карту профілів споживчої задоволеності (рис.2), за допомогою якої можна порівняти профілі задоволеності споживачів продуктами фірм – конкурентів. Це порівняння показує переваги і недоліки продукту, що випускається, після аналізу його конкурентоспроможності і дозволяє намітити напрями поліпшення його якості з метою утримання споживача компанії і залучення на свою сторону споживача конкурента.

Проведені дослідження показали, що головними конкурентними перевагами готелю «Житомир» перед готелем «Юність» є наявність власного паркування і організованого доступу в Інтернет. Безперечною перевагою є те, що в готелі «Житомир» дві третини номерів забезпечені кондиціонерами. У літній сезон цей чинник відіграє значну роль у завантаженні номерного фонду. Головними перевагами готелю «Юність» є його зручне географічне розташування, що дозволяє потенційним споживачам, які вибирають готель залежно від віддаленості його від ділового і культурного центру міста, зробити вибір на користь цього готелю.

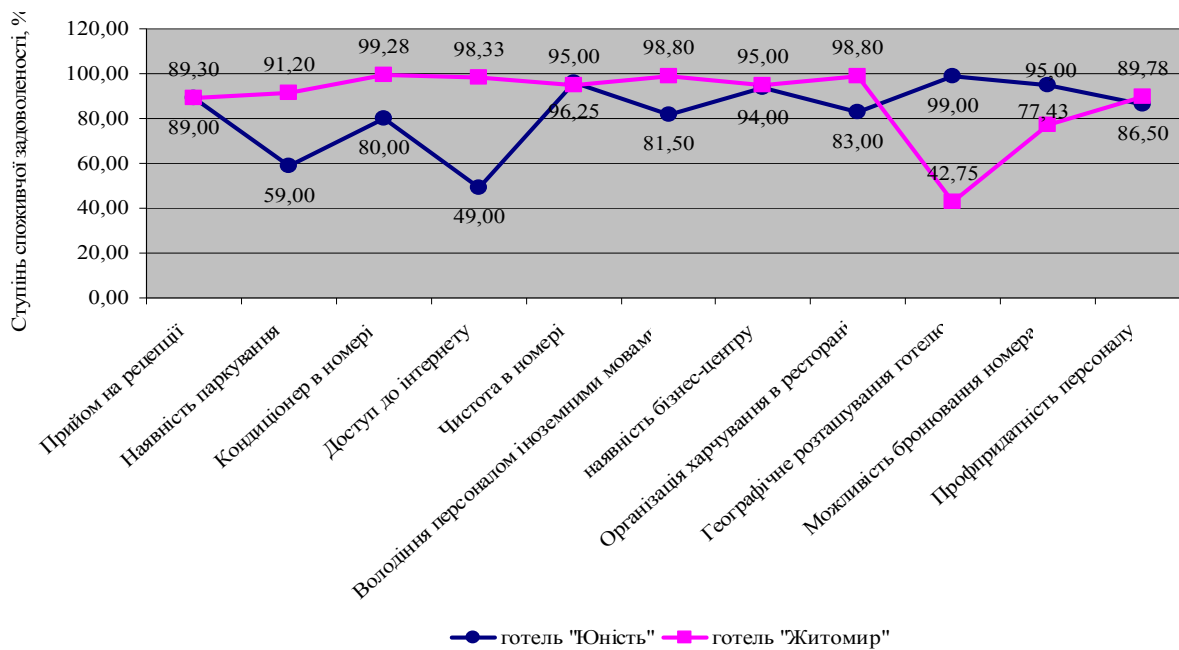


Рис. 2. Карта профілів споживчої задоволеності

Висновки. Практичне застосування методів управління якістю на підприємствах готельного господарства є ефективним інструментом для поліпшення якості обслуговування споживачів. Моделювання і наповнення конкретним змістом наведених методів – нове і важливе завдання у сфері управління якістю обслуговування споживачів. Його вирішення потребує глибокого розуміння технологій обслуговування, психології персоналу і споживачів, а також професіоналізму виконавців, а отже, подальшого дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Браймер Р. А. Основы управления в индустрии гостеприимства / Р. А. Браймер ; [пер. с англ.]. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 382 с.
2. Исикава К. Японские методы управления качеством продукции / К. Исикава. – М.: Экономика, 1988. – 220 с.
3. Койфман Д. Принципы, методы та досвід роботи у сфері забезпечення якості та сертифікації / Д. Койфман // Економіка України. – 2000. – № 2. – С.33-44.

УДК 330.117

Осінська О. Б.

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Досліджено основні елементи механізму державного регулювання в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки, що дало змогу з'ясувати суть поняття „державне регулювання”. Визначено основні функції Української держави на сучасному етапі соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: механізм державного регулювання, ринкова економіка, принципи, напрями, пріоритети, форми.

MECHANISM OF THE STATE REGULATION IN THE CONDITIONS OF FORMING OF THE SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY OF UKRAINE

The main elements of mechanism of the state regulation are explored in the conditions of forming of the socially oriented market economy that gave possibility to find out essence of notion „state regulation”. The main functions of the Ukrainian state on the modern stage of socio-economic development are determined.

Key words: mechanism of the state regulation, market economy, principles, directions, priorities, forms.

Вступ. Вектор подальших ринкових змін в Україні спрямований на формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Водночас ступінь соціальної спрямованості вітчизняної економіки визначається державою. Передусім вона повинна забезпечити збереження та розвиток людського, трудового та інтелектуального потенціалу, захист соціальних інтересів як окремих осіб, так і суспільства загалом. Тому дослідження ролі держави та напрямів її регуляторних дій набуває надзвичайної вагомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, пов'язані із визначенням ступеня впливу держави на економічний розвиток, постійно перебувають у полі зору дослідників. Вагомий внесок у теорію державного регулювання в соціально орієнтованій ринковій економіці зробили Ф. Бем, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, В. Репке, А. Рюстов. Практично всі основні сучасні школи та напрями економічної думки досліджують вплив держави на соціально-економічний розвиток. Значний внесок у теорію державного регулювання та пов'язаних з ним категорій зробили сучасні вітчизняні та зарубіжні економісти: О. Амоша, Г. Башнянин, А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Давидова, А. Деркач, Р. Нуреев, Б. Панасюк, Г. Стеблій, В. Удовиченко, В. Черняк, С. Чистов та ін. Однак на сучасному етапі розвитку української економіки особливої уваги потребує дослідження механізму державного регулювання, що забезпечить передумови розвитку соціально орієнтованого ринку.

Постановка завдання. Мета цієї статті полягає у розробленні механізму державного регулювання, що дозволяє з'ясувати його суть і визначити основні функції держави в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки України.

Виклад основного матеріалу. Особливістю розвитку нашої країни є формування принципів соціально орієнтованої економіки. Окремі українські економісти навіть визначали перехідну економіку України як таку, в якій вже сформовано принципи соціально орієнтованого ринку. Зокрема, М.Д. Прокопенко, оцінюючи результати соціалістичного будівництва та ринкових реформ, аргументовано доводить, що економіка України знаходилася і продовжує знаходитися в межах соціально орієнтованої економіки [1, с. 33-50].

Механізм державного регуляторного впливу на розвиток економіки України ґрунтується на сукупності певних елементів (принципів, стратегічних пріоритетів розвитку, функцій держави, форм та інструментів державного регуляторного впливу), які формують комплексний підхід щодо доповнення з боку держави механізмів ринкового саморегулювання (рис. 1). Цей механізм повинен ґрунтуватися на принципах ринкової економіки з високим економічним потенціалом, що дозволяє здійснювати заходи з перерозподілу доходів без пригнічення інтересів власників прибутків.

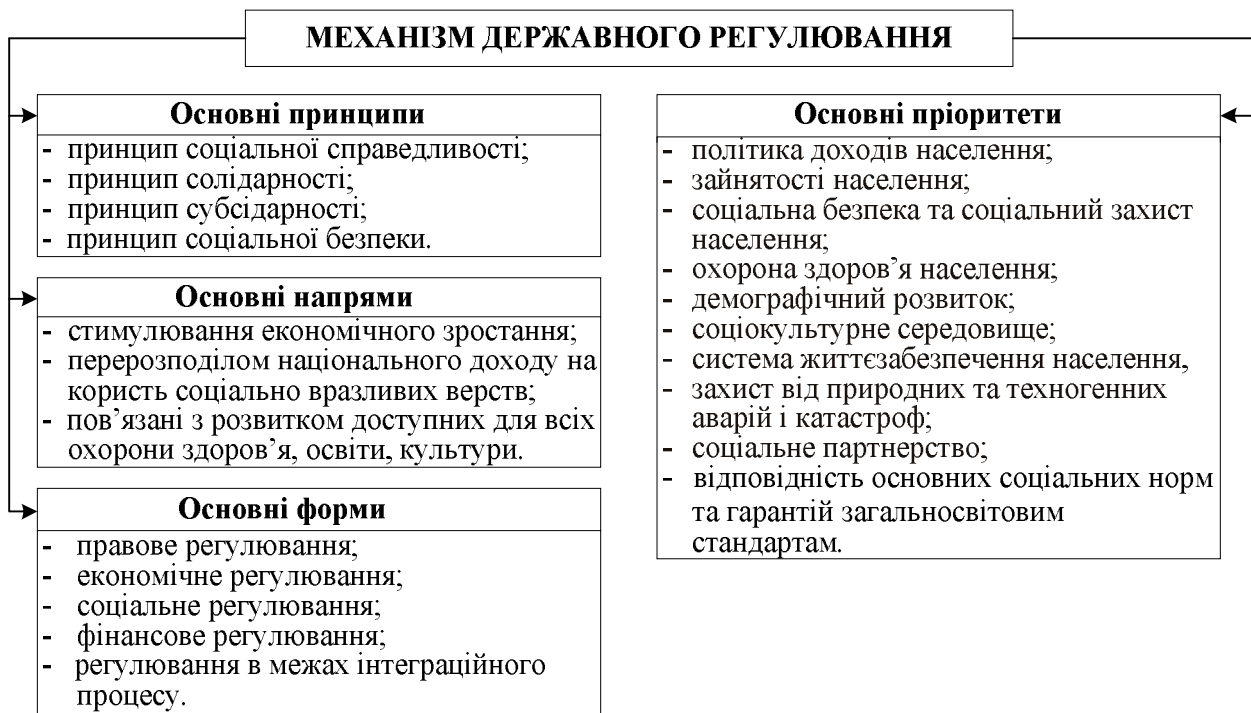


Рис. 1. Механізм державного регулювання в межах соціально орієнтованої ринкової економіки

Регуляторна діяльність держави повинна мати спільну спрямованість, яка полягає у створенні умов для досягнення головної мети – забезпечення соціальної орієнтації економіки, збереження і розвиток людського, трудового та інтелектуального потенціалу, захист соціальних інтересів особи, суспільства, держави.

Принципи, притаманні соціально орієнтованій ринковій економіці, є важливими і для економіки України (рис. 1). Визначені в певній пріоритетності (на першому етапі основними серед перелічених повинні бути принципи соціальної справедливості та соціальної безпеки; в подальшому – принципи солідарності та субсидарності), вони дозволяють зменшити соціальне напруження в країні, стимулювати формування необхідних фінансових ресурсів, а відтак – забезпечити рівність доступу до них.

Основні напрями державного регулювання в Україні повинні бути спрямовані на поліпшення кількісних та якісних характеристик соціально-економічного розвитку країни. Загалом їх можна згрупувати в такі групи: пов'язані зі стимулюванням економічного зростання; пов'язані з перерозподілом національного доходу на користь соціально вразливих верств; пов'язані з розвитком доступних для всіх охорони здоров'я, освіти, культури.

Серед стратегічних пріоритетів державного регулювання розвитку економіки України в поточному періоді можна виокремити: державну політику, пов'язану із забезпеченням високих доходів населення; стимулювання зайнятості населення; розширення попиту та пропозиції на ринку праці і активізація самозайнятості населення; забезпечення соціальної безпеки та соціального захисту населення; розвиток та удосконалення системи охорони здоров'я; поліпшення кількісних та якісних характеристик демографічного розвитку; формування соціокультурного середовища; підвищення рівня життєзабезпечення населення; формування ефективної системи захисту від природних та техногенних аварій і катастроф; розвиток принципу соціального партнерства; забезпечення відповідності основних соціальних норм і гарантій загальносвітовим стандартам.

З огляду на сформульовані пріоритети функції української держави можна визначити, як певний комплекс заходів у межах окремих елементів соціально-економічного розвитку країни:

- у сфері державної політики доходів населення: забезпечення зростання реальної заробітної плати; встановлення державних гарантій оплати праці; недопущення отримання заробітної плати нижче прожиткового мінімуму;

- у сфері зайнятості населення: забезпечення можливості вільного вибору професії, повної і продуктивної зайнятості; зростання самозайнятості населення через спрощення процедури входження на ринки;

- у сфері соціальної безпеки та соціального захисту населення: створення ефективно діючої системи соціальної безпеки та соціального захисту населення від соціальних ризиків та загроз; формування відповідної правової бази; вдосконалення системи пенсійного забезпечення та реформування системи соціального страхування;

- у сфері охорони здоров'я населення: створення умов для розвитку медичної науки; розвиток і вдосконалення адресної дотації для пільгового забезпечення ліками громадян за соціально-медичними показниками; впровадження державних соціальних стандартів у сфері охорони здоров'я та дотримання гарантованого рівня державної безоплатної медичної допомоги; розробка та прийняття законів та підзаконних актів, що регламентують державне соціальне медичне страхування;

- у сфері демографічного розвитку: розробка та вдосконалення основних напрямів демографічної політики, спрямованої на зменшення депопуляції населення України;

- у сфері соціокультурного середовища: вдосконалення системи розвитку освіти, закладів культури і науки; збереження та пропагування національної культури, мови, традицій як на території України, так і за кордоном;

- у сфері життєзабезпечення населення: збереження, відновлення та примноження житлового фонду; поліпшення якості та рівня благоустрою житла; розвиток комунального господарства, засобів транспорту і зв'язку; розвиток дієвих і привабливих умов для кредитування стосовно придбання житла;

- у сфері захисту від природних та техногенних аварій і катастроф: надання пріоритетності вимогам екологічної безпеки; забезпечення принципу платності спеціального природокористування для господарської діяльності; нормування впливу господарської та іншої діяльності на природне середовище; створення системи страхування екологічних і катастрофічних ризиків; вдосконалення законодавства України щодо практичного застосування норм щодо захисту екологічних прав громадян;

- у сфері соціального партнерства: вдосконалення системи взаємозв'язків між трудовими колективами, професійними союзами, роботодавцями та державою, органами місцевого самоврядування, їхніми представниками і спільно утвореними органами, що виявляються у взаємних консультаціях, переговорах; підвищення ролі трудового колективу під час вирішення питань власності чи репродукування підприємства; обов'язковість виконання колективних договорів;

- у сфері відповідності основних соціальних норм та гарантій загальносвітовим стандартам: забезпечення відповідності національного законодавства визначеним на світовому рівні принципам і нормам у галузі прав людини; виконання міжнародних зобов'язань у сфері соціальної та гуманітарної політики тощо.

Розбудова української економіки, як країни із соціально орієнтованою економікою, повинна ґрунтуватися на високому правовому, соціально-економічному, фінансовому та глобалізаційному рівнях. Ми пропонуємо розглянути такі основні форми державного регуляторного впливу:

- правове регулювання (створення єдиного для всіх суб'єктів економічної діяльності правового простору);

- економічне регулювання (формування ефективно діючої ринкової економіки, стимулювання економічного зростання в країні);

- фінансове регулювання (забезпечення акумулювання необхідних державних фінансових ресурсів задля їх подальшого перерозподілу в інтересах суспільства);

- соціальне регулювання (забезпечення високого рівня доходів населення та економічних суб'єктів, формування оптимального ринку праці та системи соціального страхування);

- регулювання в межах глобального інтеграційного процесу (інтеграція економіки України в світовий економічний простір; відповідність основних соціальних норм і гарантій загальносвітовим стандартам; регулювання міграційних процесів).

Правове регулювання соціально орієнтованої ринкової економіки полягає у встановленні державою обов'язкових для виконання правил і норм поведінки економічних суб'єктів.

Правові регулятори (закони, законодавчі акти та інші нормативні акти) спрямовуються на формування правової бази для ефективного ведення господарської діяльності, для забезпечення нормального функціонування економічної системи. „Без існування законів, які захищають право власності, тільки застосування сили могло б змусити одну особу не красти майно інших. Не маючи змоги захистити власність, люди не мали б значних стимулів до накопичення. Немає необхідності згадувати, що економічна діяльність у таких умовах була б серйозно загальмованою» [2, с. 52].

Економічне регулювання передбачає формування високорозвиненого індустріального суспільства. Принцип загального добробуту, як один з визначальних, обумовлює необхідність високого рівня економічного розвитку країни, що дозволяє забезпечувати прожитковий мінімум для кожного громадянина. Тому основним у побудові соціально орієнтованої держави є створення її відповідної економічної бази. При цьому ринкові механізми забезпечують економічну ефективність, а державна участь – соціальне спрямування за допомогою податкових механізмів, заходів грошово-кредитної та бюджетної політики.

Державний регуляторний вплив передбачає також оптимізацію ринкових економічних механізмів; створення необхідної ринкової інфраструктури; максимальне сприяння розвитку державного та приватного секторів економіки; стимулювання розвитку соціально-благодійної діяльності. У механізмі економічного регулювання повинні тісно співіснувати і заходи державного регулювання, і конкуренції, і розвитку особистої ініціативи громадян щодо забезпечення власного добробуту.

Економічне регулювання з боку держави – це певне синтезоване поняття, яке є комплексом здійснюваних державними структурами заходів, спрямованих на формування ефективної структури національної економіки (структурне регулювання), пожвавлення внутрішнього та зовнішнього інвестування (регулювання інвестиційної активності), на поліпшення конкурентних умов і стимулювання виробничо-господарської активності економічних суб'єктів незалежно від форм власності (регулювання монополізму та підприємницької діяльності).

Одним з основних елементів економічного регулювання з боку держави є формування ефективної структури економіки України – певної системи відносин між економічними суб'єктами на основі максимального задоволення потреб суспільства за умови досягнення виробничої та розподільчої ефективності використання обмежених економічних ресурсів країни. Залежно від змісту економічних явищ і процесів, зв'язки між якими відображаються в пропорціях, розрізняють такі основні види структури економіки: відтворювальну; галузеву; територіальну (регіональну); соціальну; зовнішньоекономічну.

Структурне регулювання соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає використання державою економічних, адміністративних і правових важелів у процесі розподілу економічних ресурсів, регулювання ринкових умов з метою створення нових галузей, модернізації промисловості та забезпечення економічного зростання, стимулювання науково-технічного прогресу.

Соціальне регулювання держави в умовах соціально орієнтованої моделі розвитку характеризується як дії держави, спрямовані на узгодження завдань економічного регулювання із завданнями соціального розвитку. До основних способів реалізації елементів соціального регулювання відносять:

- соціальний захист населення країни, а саме: соціальне страхування громадян та їх сімей у випадку класичних ризиків; різні види соціальної допомоги; заохочувальні та допоміжні заходи особам, що бажають самостійно вирішувати свої соціальні проблеми у сфері будівництва та придбання житла, одержання додаткової освіти, відпочинку тощо;

- соціальні стандарти та соціальні гарантії: мінімальний розмір заробітної плати, мінімальний розмір пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розмір державної соціальної допомоги та інші соціальні виплати.

Тобто, з одного боку, держава забезпечує належний матеріальний та соціальний стан громадян країни, з іншого, встановлює певні норми та нормативи, які регламентують соціальні та трудові відносини, міру задоволення соціальних потреб населення, обсяги соціальних послуг тощо.

Фінансове регулювання в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки пов'язане з необхідністю акумулювати достатній обсяг фінансових ресурсів у розпорядженні держави (через податкову систему країни) з метою подальшого їх використання на фінансування заходів державного регуляторного впливу (через систему державних видатків). Таким чином, фінансове регулювання держави формується двома елементами – політикою державних видатків і фіскальною політикою.

Шляхом застосування сукупності заходів та інструментів фінансового регулювання держава спроможна активно впливати як на економічний, так і соціальний розвиток країни.

В умовах глобалізації заходи державного регулювання розвитку економіки України повинні бути чітко зорієнтовані на вирішення економічних і соціальних питань, пов'язаних з проблемами інтеграції України у світове господарство. Водночас необхідно враховувати не лише узгодження зі світовими стандартами основних економічних параметрів (темپ економічного зростання, темп інфляції, стан фінансової системи, розмір державного боргу тощо), а й визначати як необхідне узгодження соціальних параметрів розвитку країни.

Висновки. Отже, формування соціально орієнтованої ринкової економіки вимагає активної участі держави через механізм державного регулювання, який можна сформулювати як комплексне поняття, яке як основну мету визначає формування високорозвиненого в економічному та соціальному аспекті суспільства використанням широкого переліку інструментів і механізмів впливу держави на розвиток країни.

Проте, ще недостатньо досліджені і потребують наукових розвідок питання визначення інтегрованого показника соціально орієнтованості країни з метою окреслення подальшої стратегії розвитку вітчизняної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Теоретические и прикладные аспекты формирования смешанной экономики / [Н. Д. Прокопенко, Е. Т. Иванов, Ф. Е. Поклонский и др.] – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 320 с.
2. Стігліц, Джозеф Е. Економіка державного сектору / Стігліц Дж. Е. ; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський]. – К.: Основи, 1998. – 854 с.

УДК 336.71:336.581

Паласевич М. Б.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

Розкрито економічну суть та основні чинники, що визначають структуру та особливості ризиків банківської інвестиційної діяльності, запропоновано їх класифікацію за різними критеріями, а також інструментарій контролю та мінімізації даних ризиків.

Ключові слова: інвестиційний ризик, управління ризиками, банківський інвестиційний бізнес, банківський інвестиційний менеджмент

RISK MANAGEMENT IN INVESTMENT BANK ACTIVITIES

Essence and main factors, that defines structure and peculiarities of banking investment activities risk are covered, their classification is proposed on basis of a number criteria as well as instruments to control and minimize these risks.

Key words: investment risk, risk management, banking investment business, banking investment management.

Вступ. Діяльність будь-якого банку обов'язково супроводжують різноманітні зовнішні та внутрішні ризики. Здебільшого, вкладаючи свої кошти у реальний чи фінансовий сектор, банк не може мати цілковитої впевненості в суспільному визнанні своїх нових продуктів. На практиці усе залежить від вдалого поєднання різних чинників, отже, інвестори ризикують отримати прибуток, менший за очікуваний або навіть зазнати збитків. Ризики – це вираження ймовірних подій, які можуть призвести до певних втрат внаслідок втілення обраного рішення та/або несприятливого впливу навколишнього середовища. Саме з ризиками пов'язана можлива нестабільність прибутку банку. Зрозуміло, що повністю врахувати всі ризики в діяльності банку неможливо. Причиною може бути навіть те, що не всі ризики можуть піддаватися аналізу й контролю на рівні окремого суб'єкта. До того ж для досягнення ефективних результатів економічної діяльності в умовах конкуренції компанії часто змушені реалізовувати проекти, що мають певний ступінь ризику. Отже, ризики – постійний складник банківського інвестиційного бізнесу, що підкреслює актуальність порушеного питання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Інвестиційна діяльність банків та її ризики розглянуті в працях низки вітчизняних економістів, зокрема М. Д. Алексеєнка, О. Д. Вовчак, А. М. Герасимовича, В. І. Грушка, Б. Л. Луціва, О. С. Любунь, В. І. Міщенко, К. Є. Раєвського [1-5]. Проте, якщо інструменти та методи банківської інвестиційної діяльності знайшли досить широке відображення в економічній літературі, то питання ризиків інвестиційної діяльності банків розкриті поки що недостатньою мірою. Внаслідок цього сьогодні чимало банків не лише не володіють адекватними системами управління ризиками, але й погано розуміють характер ризиків, з якими пов'язана їх діяльність.

Постановка завдання. Метою статті є запропонувати систему управління ризиками банківської інвестиційної діяльності. Для її досягнення ставляться такі завдання: з'ясувати економічну природу та характер ризиків банків, виявити основні риси сучасної інвестиційної діяльності банків, провести ранжування різних інструментів банківської інвестиційної діяльності за ступенем ризику та прибутковості, запропонувати основні принципи управління ризиками інвестиційної діяльності банків і напрями їх мінімізації.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційний ризик – це можливість недоотримання запланованого прибутку під час реалізації інвестиційних проектів. Цей ризик банку необхідно оцінювати, планувати та контролювати. Можна сказати, що ризик – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку. Тому управління ризиками і загрозами набуває дедалі більшої ваги і стає однією з найважливіших умов економічної безпеки окремої банківської установи та банківської системи загалом. Важливого значення набуває запровадження ефективних систем аналізу та управління інвестиційними ризиками. Аналіз показує, що запропоновані сучасною економічною теорією підходи до класифікації банківських інвестиційних ризиків, як правило, не виключають, а доповнюють один одного. Вважаємо, що під час розроблення класифікації банківських інвестиційних ризиків варто враховувати те, що сучасні банківські установи у процесі своєї діяльності стикаються з багатьма видами ризиків, деякі з них можуть навіть не піддаватися внутрішньому контролю. Адже на стійкість банків впливає чимало зовнішніх чинників, які не перебувають у сфері безпосереднього або опосередкованого їх впливу.

На наш погляд, серед основних тенденцій, які властиві сфері банківських інвестицій і мають важливий вплив на співвідношення між окремими категоріями банківського ризику, можна виокремити:

- вихід цих послуг за межі окремих країн і за межі фінансового сектора загалом, що вимагає тісної співпраці установ банківського нагляду з наглядовими органами інших країн і галузей;

- створення нових напрямів і сфер інвестицій банківського капіталу з їх тісною залежністю від прогресу інформаційних і телекомунікаційних технологій, що спричиняє різке збільшення стратегічних та операційних ризиків;

- динамічність розвитку, що відбивається у скороченні інноваційних циклів і в підвищенні значення стратегічного ризику;

- підвищення конкуренції між національними банками у зв'язку з посиленою увагою провідних банків до інтернет-технологій, що підвищує загальний рівень ризику конкуренції у банківській сфері;

- посилення орієнтації на запити клієнтів у зв'язку зі зменшенням інформаційних асиметрій (нерівномірність розподілу інформації між банками і клієнтами), що веде до збільшення правового ризику і ризику репутації;

- прискорення стандартизації фінансових інструментів і послуг, що поряд із значним підвищенням їх ефективності призводить до загострення конкуренції в банківському бізнесі, спричинюючи підвищення загального рівня системного ризику.

Банківські інвестиційні ризики можна поділити на системні і несистемні. Системний інвестиційний ризик – це ризик, пов'язаний із загальноекономічною і політичною ситуацією в країні. Несистемний – це ризик, пов'язаний з фінансовим станом конкретного банку-інвестора. Дж. Кейнс писав, що «на обсяг інвестицій впливають три види ризиків, які зазвичай плутають, але які необхідно розрізняти. Перший із них – це ризик підприємця або позичальника, який виникає через сумніви на рахунок того, чи вдасться йому дійсно отримати очікуваний дохід. Тому у світовій практиці існує система позичання грошей під реальне забезпечення або під чесне ім'я позичальника. Звідси – другий вид ризику – це ризик позикодавця». Третій вид ризику – той, який пов'язаний із можливою зміною цінності одиниці грошового стандарту, внаслідок чого грошова позика певною мірою, за Дж. Кейнсом, менш надійна форма багатства, ніж реальне майно [6, с.138].

Банківські інвестиційні ризики можна поділити на три групи залежно від сфери вкладення капіталу: інвестиційні ризики від вкладення коштів у виробничу та невиробничу сфери економіки; інвестиційні ризики від діяльності банку на фінансовому ринку; кредитні ризики. Перша із згаданих груп ризиків – це сукупність всіх тих ризиків, які діють на банк під час вкладення коштів у виробничий бізнес. Інвестиційні ризики банку, які пов'язані з діяльністю на фінансовому ринку, своєю чергою можна поділити на три групи: ризики втрачених можливостей; ризики зниження дохідності; процентні ризики. Нарешті, кредитні ризики тісно пов'язані з процентними ризиками, причини їх виникнення здебільшого однакові. Головна відмінність між цими двома групами ризиків – зниження дохідності полягає в тому, що процентні ризики розглядаються з позиції кредитора, а кредитні – з позиції позичальника. При цьому виокремлюють кілька кредитних ризиків: біржові ризики, селективні ризики (ризики вибору), ризики ліквідності, ризики банкрутства.

Банки-інвестори повинні свідомо брати певний ризик на себе, оскільки повністю його усунути неможливо. Отже, потрібно знати можливі ризики, вміти визначити той рівень ризику, на який наважується банк, і напрями його зниження. Нині у практичній діяльності банків використовуються різноманітні методи контролю за інвестиційними ризиками. Серед способів їх обмеження можуть застосовуватися як традиційні методи (встановлення лімітів, резервування, розподіл ризиків і збитків, хеджування, диверсифікація тощо), так і нові (математичні методи оптимізації, нормативи Центрального банку щодо банківського інвестування). Вважаємо, що управління інвестиційними ризиками – це система організаційно-правових, фінансово-економічних і науково-технічних заходів, спрямованих на своєчасне виявлення та оцінювання потенційних інвестиційних ризиків, попередження та мінімізацію

наслідків випадкових і важко передбачуваних подій, які можуть призвести до порушення нормального функціонування або навіть ліквідації суб'єкта господарювання. Але однією з принципових особливостей банківського інвестування є ймовірний характер багатьох ризиків, які до того ж потребують попередньої структуризації, однак відсутність кількісних показників значно ускладнює їх емпіричний аналіз. Тому однією з важливих проблем управління банківськими інвестиційними ризиками є розподіл відповідальності за контролем над ними, їх ранжування і визначення пріоритетності ухвалення рішень щодо управління цими ризиками.

О. В. Васюренко керується тим, що існують дві загальноновизнані концепції оцінки інвестиційного ризику: аналіз чутливості кон'юнктури ринку та аналіз вірогідного розподілення дохідності. Перша концепція ґрунтується на розрахунку розмаху варіації дохідності, враховуючи найкращий та найгірший варіанти. Друга – на побудові вірогідного розподілу значень дохідності та вирахуванні стандартного відхилення від середньої дохідності й коефіцієнта варіації, яке, власне, і показує рівень ризику інвестицій. Вихідними даними як за першою, так і за другою концепціями виступають експертні оцінки. Прийняття рішення щодо інвестування ґрунтується на методах, які використовуються у фінансовій математиці, зокрема теорії ймовірності та математичній статистиці [7, с.178].

З метою мінімізації загального ризику інвестування банки попередньо формують портфель інвестиційних пропозицій, основним принципом якого є оптимальний розподіл ресурсів за типами цінних паперів (акції, облігації, векселі тощо), які необхідно ранжувати за ступенем дохідності й ризику. Такий же розподіл можна зробити і за видами інвестиційних проектів: врахування вірогідності відхилення реальних характеристик від їх рівня; оперативна (відповідно до обраної стратегії і тактичної варіабельності кон'юнктури ринку) реструктуризація інвестиційного портфеля; формування портфеля з урахуванням конкретного стану макро- та мікросередовища (розвитку ринку цінних паперів, періоду їх обігу, статистичних характеристик ринку, коливань процентних ставок тощо).

Головним завданням банківського інвестиційного менеджменту є вибір ефективної інвестиційної стратегії з наявних альтернативних варіантів – спосіб найвигіднішого розміщення банківських ресурсів, який дозволяє одержати максимальний дохід при забезпеченні прийняттого рівня ризику. Дохідність конкретної інвестиційної операції комерційного банку прямо залежить від ризику її проведення. З метою забезпечення контролю за інвестиційною діяльністю банків і обмеження інвестиційного ризику Національний банк України встановив нормативи інвестування, а саме: норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (H_{11}) і норматив загальної суми інвестування (H_{12}) [8].

Банки під час планування та проведення конкретних інвестиційних операцій повинні враховувати специфіку функціонування вітчизняної фінансової системи, яка залежить від законодавчої і нормативної бази та характеризується переважно короткостроковим характером інвестування, багаторазовими змінами ролі, прав та обов'язків як учасників фондового ринку, так і органів державного контролю та нагляду, нестабільністю макроекономічної ситуації у середньо- та довгостроковому періодах. У зв'язку з цим насамперед необхідно критично оцінити аргументи щодо лише позитивної ролі технологічних нововведень у диверсифікації капіталів і зниженні ризиків надання фінансово-інвестиційних послуг. В умовах зниження цін на сучасні технології та обладнання відбувається скорочення порогового рівня масштабів бізнесу, за яким стає рентабельним їх впровадження. Внаслідок цього доступ до технологій, а отже, і до розширення операцій на нових ринках, отримують дрібні і середні банківські установи. Все це збільшує конкуренцію на ринках фінансово-інвестиційних послуг і забезпечує диверсифікацію капіталів споживачів послуг. Та головним питанням у цьому випадку є не стільки абсолютний розмір інвестицій у нові сфери фінансових послуг, скільки ефективність їх використання. Адаже проведення операцій на нових ринках вимагає додаткових, часто досить істотних витрат з налагодження системи управління ризиками. У багатьох випадках характер нових ризиків не дає змоги передбачати їх заздалегідь. Як наслідок, така диверсифікація може призводити не до зниження, а до підвищення ризиків загалом. Тому високий ступінь диверсифікації можливий лише у випадку поєднання технологічних нововведень з високим рівнем менеджменту у фінансових установах. Наступним методом, який переважно використовують вітчизняні банки в процесі

управління та контролю за інвестиційними ризиками при операціях з цінними паперами, є створення резервів на покриття можливих втрат за цими операціями.

Згідно з концепцією нагляду на основі оцінки ризиків, розробленою Національним банком України [9], відповідальність за контроль ризиків покладається на керівництво банку і його спостережну раду. Основна ж мета нагляду з боку Національного банку України – визначити, наскільки ефективно банк управляє ризиками не лише на певний момент часу, а впродовж певного періоду. За таких умов Національний банк України діє більше як „наглядовець”, аніж ревізор. Нагляд на основі оцінки ризиків дозволяє Національному банку України здійснювати превентивний нагляд, зосереджуючись на ризиках окремих банків та системних ризиках банківської системи. Водночас кожна система контролю за ризиками має включати такі елементи: виявлення ризику, його вимірювання, контроль та моніторинг.

Висновки. Щоб професійно управляти ризиками, банк повинен знати з якими ризиками пов'язана його діяльність. Для цього необхідно об'єктивно оцінити всі основні ризики і зрозуміти, які з них він готовий на себе взяти. Лише поставивши перед собою таку мету, банк починає створювати ефективну систему управління ризиками, здатну точно ідентифікувати і оцінити ризики і надавати менеджменту належну достовірну інформацію. Якщо банки можуть створити систему послідовного контролю за ризиками, то вони можуть приймати більший обсяг ризиків і, як наслідок, отримувати більший прибуток. Оскільки ринкові умови і структури банків є різними, то не існує єдиної системи управління ризиками, прийнятної для всіх банків. Кожна установа повинна розробити свою власну програму та систему управління ризиками відповідно до своїх потреб і обставин. Суттєвими чинниками ефективного контролю за банківськими інвестиційними ризиками є не тільки застосування працівниками ефективних методів і прийомів контролю, а й високий професійний рівень керівництва і відповідна компетентність персоналу, що дозволяє фахово виконувати роботу і гарантувати надійну безпеку і перспективи для прибуткового фінансового бізнесу. Поле для подальших досліджень може виступити аналіз ефективності управління ризиками інвестиційної діяльності внаслідок погіршення макроекономічних умов у зв'язку із світовою фінансово-економічною кризою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз банківської діяльності / [А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуленко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича]. – [2-ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 600 с.
2. Банківські операції / [за ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської]. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
3. Вовчак О. Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О. Д. Вовчак. – Львів: вид-во Львів. комерц. акад., 2005. – 544 с.
4. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б. Л. Луців. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2001. – 320с.
5. Банківський нагляд / [В. І. Грушко, С. М. Лаптев, О. С. Любунь, К. Є. Раєвський]. – К.: ЦНЛ, 2004. – 264 с.
6. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. – М.: Гелиос АДБ, 1999. – 352 с.
7. Васюренко О. В. Банківські операції / О. В. Васюренко. – К.: Знання, 2004. – 324 с.
8. Інструкція про порядок регулювання діяльності комерційних банків в Україні. – [Затверджено постановою Правління НБУ від 20.08.2003р.]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
9. Методичні вказівки з інспектування банків „Система оцінки ризиків.” – [Затверджено постановою Правління Національного банку України від 16 березня 2004р. №104]: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ БАНКІВ І СПОСОБИ ЇЇ ПОГАШЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто причини виникнення проблемної заборгованості банків в умовах фінансової кризи, визначено можливі напрями і способи її подолання. Розкрито специфіку роботи з проблемними кредитами колекторських компаній та напрями підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: проблемні кредити, кредитний портфель, врегулювання проблемної заборгованості, колекторські компанії, викуп портфеля проблемної заборгованості.

Polyak N. P.

REASONS OF ORIGIN OF PROBLEM DEBT BANKS AND METHODS OF ITS REDEMPTION IN MODERN TERMS

The reasons of origin of problem debt of banks are considered in the conditions of financial crisis, certain possible ways and methods of its overcoming. The specific of work is exposed with the problem credits of collectors companies and directions of increase of efficiency of their activity.

Key words: problem credits, credit brief-case, settlement of problem debt, collectors company, redemption of brief-case of problem debt.

Вступ. Механізм впливу кредиту на економіку країни виявляється таким чином: упровадження кредитування – зростання сукупного попиту – зростання сукупної пропозиції – збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків – поліпшення рівня соціальної захищеності населення країни [1]. Отже, з одного боку, кредитування – це вирішення проблеми тимчасового дисбалансу готівки та поточних витрат населення. З іншого боку, кредитування сприяє зростанню можливостей держави підтримувати належний рівень життя її населення [2].

Активне нарощування банками обсягів кредитування стимулювалося досить ліберальною монетарною політикою Національного банку України, а також зростанням попиту на кредити в іноземній валюті, частка яких в окремих періодах перевищувала 50% від загального обсягу кредитів [3].

Загалом, у 2006 р. кредитний портфель українських банків збільшився на 72%, у 2007 р. — на 75%, за 9 місяців 2008 р. — ще на 32% [4]. Однак із початком фінансової та економічної кризи кредитування практично зупинилося, а фінансові установи зіткнулися із загрозою масового неповернення кредитних коштів. На нашу думку, за економічної ситуації, що склалася у світі та в Україні, зокрема, особливо важливим є вирішення проблеми зростання заборгованості та вміння банківською установою вибрати найефективніший механізм для її максимального подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань проблемної заборгованості та причин її виникнення займалося багато вітчизняних вчених-економістів, зокрема В. Я. Савченко, Р. І. Тиркало, О. Я. Стойко, В. Д. Лагутін, М. Г. Адібєков, А. М. Мороз, О. В. Васюренко, В. В. Вітлінський, Я. Наконечний, О. Пернаківський, А. Воробієнко, М. І. Савлук, В. В. Галасюк, Д. М. Гридчук, Б. С. Івасів, Б. А. Луців, М. Д. Олексієнко, М. Ф. Пуховкіна, В. В. Клименко, О. А. Сугоняко, Т. І. Андрушків, Я. І. Чайковський, Р. І. Шевченко. Проте, єдиної думки щодо можливих напрямів вирішення

проблеми, пов'язаної зі зростанням неплатежів за кредитами, сьогодні ще не існує. Вимагають поглибленого дослідження питання використання банками механізмів та інструментів зниження рівня проблемних кредитів через впровадження ефективних систем оцінки кредитних ризиків тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження причин виникнення проблемних кредитів і визначення напрямів подолання проблемної заборгованості у банківській практиці.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі найчастіше під проблемними кредитами розуміють такі кредити, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, за яких банк матиме сумнів щодо повернення позики [5]. Тому, щоб такого не допустити, банківська установа повинна постійно здійснювати контроль за виконанням позичальниками умов кредитного договору, цільовим використанням кредиту, своєчасним і повним його погашенням і сплатою процентів за ним. Водночас, як свідчить досвід кредитної діяльності банків, за час реалізації кредитного договору можуть виникнути різні обставини, які негативно впливають на своєчасність погашення кредитної заборгованості з боку позичальників. Сукупність таких обставин може мати як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

З'ясуємо причини нинішньої проблемної заборгованості вітчизняних банків.

Сьогодні світова фінансова криза, вплив якої особливо гостро відчуває Україна, продемонструвала нездатність вітчизняної банківської системи протистояти її викликам, мобільно пристосовуватись до постійно змінюваних ринкових умов. Найбільшою проблемою у банківській системі України є нестабільність банківської ліквідності, яку в умовах світової фінансової кризи насамперед спричинили іноземні інвестори, які в спішному порядку повернули вкладені ними раніше кошти до своїх країн з метою їх більшої захищеності. Негативний вплив на банківську ліквідність мало масштабне вилучення вкладів населення з банківської системи. Очікуваний обвал ринку нерухомості, зниження цін на товари, які становлять основу українського експорту, стрімке зростання безробіття, затримки з виплатою заробітної плати і постійне знецінення доходів громадян, пов'язане з інфляцією, негативно позначилися на спроможності позичальників виконувати свої зобов'язання [6].

Ще однією причиною погіршення кредитного портфеля банків України є девальвація гривні. За прогнозами фахівців неповернення за кредитами у 2009 р. збільшиться не лише внаслідок падіння доходів населення та компаній, а й через те, що частка кредитів в іноземній валюті (здебільшого в доларах) досягає 60% усього кредитного портфеля банків. Більшість позичальників як фізичних, так і юридичних осіб залучали кредити в доларах чи євро, не маючи доходів у відповідній валюті. Основною ж причиною популярності валютного кредитування були досить помірні відсоткові ставки.

Багато позичальників отримували кредити у великих розмірах у той період, коли курс долара становив 4,65–5,05 грн. Однак восени 2008 р. після різкої девальвації гривні їм стало складно обслуговувати позички, що подорожчали, оскільки за умови, що курс долара становить 8–10 грн, розмір виплат за валютними кредитами для позичальників, основні доходи яких встановлені в грн, збільшується на 50–100% [7].

Згідно з результатами досліджень експертів близько 2 млн громадян країни затримують виплати за своїми кредитами або зовсім не погашають їх. Так, якщо обсяг проблемних кредитів за 11 місяців 2008 р. становив 2,1% (15,3 млрд. грн.) від суми всіх виданих банківською системою кредитів, то у 2009 р. частка проблемних і безнадійних кредитів в українських банках може досягти 20–25% [7]. Критичним вважається рівень проблемних кредитів у розмірі 30% обсягу всіх виданих споживчих кредитів. Банкіри називають цю позначку психологічним порогом неплатежів. Далі може піти ланцюгова реакція – позичальники масово припиняють погашати взяті на себе зобов'язання.

Можемо припустити, що однією з основних причин виникнення проблемних кредитів є відсутність у кредитних закладів потужної скорингової системи, тобто автоматизованого визначення кредитоспроможності клієнта на підставі соціально-демографічних характеристик ще на початковому етапі оформлення кредиту. Хоча, наприклад, у США та Європі оцінка фінансового стану позичальників за допомогою скорингу давно вже є надзвичайно

розповсюдженою, а от рівень неплатежів за кредитами все одно залишається досить високим – близько 30 % від загальної кількості наданих кредитів [8].

Однією з можливостей зменшення неповернень за кредитами є функціонування єдиних бюро кредитних історій. Такі інституції вже досить довго існують у державах Європи та Америки, і клієнти розуміють, що кредитна історія – це документально підтверджена репутація [1]. В Україні сьогодні діють чотири кредитні бюро, але при цьому кожне працює окремо. Вважаємо, що це має бути єдина установа на території України, в якій була б сконцентрована інформація з усіх фінансово-кредитних установ стосовно позичальників, встановлені тарифи на користування відомостями.

Зазвичай банківські установи можуть врегульовувати проблемну заборгованість і власними силами. Методів розв'язання згаданої проблеми існує досить багато, водночас в сучасних економічних умовах діяльності необхідний пошук нових альтернативних способів роботи із позичальниками. Для врегулювання ж проблемної заборгованість власними силами банкам необхідно здійснювати набір та відповідне навчання персоналу, вирішувати питання оренди приміщення, забезпечення працівників засобами праці (комп'ютерами, телефонами), програмним забезпеченням тощо. Саме тому необхідною є співпраця банків з установами, які спеціалізуються саме на поверненні простроченої заборгованості. Такими установами сьогодні є колекторські компанії (від англійського collection agency – collector – колекціонер, збиральник) [9].

Основною перевагою колекторських компаній є спеціалізація лише на обслуговуванні проблемних заборгованостей [6]. Основними чинниками, що забезпечують прибутковість і ефективність колекторських компаній, є такі:

- процедура, яка визначає кількість телефонних дзвінків, що виконуються до одного боржника, та тривалість однієї розмови, що допомагає більш-менш точно вирахувати затрати;
- існування програмного забезпечення, яке дозволяє нотувати перебіг кожної розмови і зберігати інформацію у зручному вигляді, що в майбутньому допомагає колектору легко знаходити відповідні способи впливу на людину і керувати перебігом розмови;
- наявність працівників, які володіють законодавчою базою, на яку спирається діяльність колекторських компаній, та правилами ведення відповідного типу розмов;
- можливість вибору індивідуального підходу до кожного боржника, знаходження необхідних адрес та телефонів (у банках, зазвичай, використовують автоматизовані технології телефонних нагадувань про необхідність сплати заборгованості, але в багатьох випадках це не має ніякого результату, оскільки позичальники навмисне неправильно вказують свої контакти);
- психологічний фактор (часто після отримання повідомлення про передачу справи в обслуговування спеціалізованому агентству зі стягнення заборгованостей боржник переглядає своє ставлення до повернення кредиту).

Сьогодні ринок колекторських послуг в Україні стрімко розвивається, а у зв'язку з економічною кризою попит на таку діяльність буде тільки зростати. Зараз в Україні працює 30 невеликих спеціалізованих колекторських компаній і 15 великих, серед яких і кілька іноземних. Вони беруть участь у тендерах, які організовують банки, як правило, ті, що мають іноземний капітал. Експерти прогнозують, що саме іноземні банки активізуватимуть використання спеціальних технологій повернення боргів на українському фінансовому ринку і кількість колекторських компаній зросте. Нині у Сполучених Штатах працює більше 6,5 тис. згаданих установ, у Польщі – майже 600, у Росії – 250. До того ж у Польщі і Росії створено по дві асоціації колекторського бізнесу, які займаються в тому числі і підготовкою законодавчої бази [10].

Робота колекторської компанії і фінансової установи може здійснюватись у двох напрямках: робота за дорученням або викуп портфеля проблемної заборгованості [11].

Співпраця через агентську схему передбачає співпрацю фірми з різними підрозділами банку. Середній термін прострочення за кредитами, які банки передають на обслуговування колекторським компаніям, є досить різним, він може коливатися від 30 днів до кількох років,

але загалом за незабезпеченими кредитами цей термін становить від 91 до 180 днів, за забезпеченими – 181-360 днів [12].

Опираючись на досвід експертів можемо стверджувати, що головним показником роботи колекторських компаній є рівень повернення простроченої заборгованості, проте відсоток повернень багато в чому залежить від якості кредитного портфеля. Залежно від терміну прострочення повернення може становити 12-20% (заборгованість 181-360 днів) і 3-7% (361-720 днів). Велику роль відіграє матеріальна забезпеченість і статус несумлінних позичальників, а також їхнє особисте ставлення до погашення кредиту. Якщо позика була отримана за допомогою шахрайських схем, то відсоток повернень може становити 0 – 5 %, якщо ж проблемна заборгованість виникла через тривалу відсутність позичальника або тимчасову втрату роботи, то цей показник може досягнути і 90 %. Оплата послуг, наданих колекторською компанією, здійснюється лише у випадку повної або часткової сплати заборгованості [12].

Купівля портфеля проблемної заборгованості відбувається на основі договору факторингу. Банківські установи продають свої заборгованості колекторам для того, щоб знизити витрати власних працівників на роботу із позичальниками і гарантовано одержати якусь частину проблемної заборгованості. На даний момент продаж проблемних кредитів в Україні не набув поширення, тому що сама процедура передачі досить складна, хоча продаж згаданих активів навіть за 5 – 15 % від їхньої вартості дозволив би банкам істотно поліпшити якість свого портфеля та зменшити витрати на створення резервів. Як правило, банки готові продавати тільки кредити з великим терміном заборгованості з метою очищення свого кредитного портфеля, що не дуже вигідно колекторам [12]. Самі прогнози колекторів передбачають, що обсяг проблемних кредитів, з якими вони працюватимуть у 2009 р., зросте до 3,5 млрд грн, у 2010-му — до 3,6 млрд грн. У 2011 р. обсяг неповернень сягатиме 4 млрд грн [4].

Робота колекторських компаній складається з трьох етапів: soft collection (ранній етап повернення заборгованості), hard collection (пізній етап повернення заборгованості) та legal collection (повернення кредиту в судовому порядку) [11; 13].

Зазвичай, колектори вдаються до legal collection, якщо надії на добровільне повернення грошей позичальником немає. Необхідно зазначити, що колекторські компанії не зацікавлені у зверненні до судової системи, оскільки через довгу тривалість судових розглядів, а потім і виконання рішень вони не досягнуть швидкого й, головне, ефективного результату, тим більше, що метою роботи таких установ є стягнення проблемної заборгованості в досудовому порядку [14].

У наш час колекторські агентства працюють із заборгованостями різних типів, як із заборгованостями за кредитами, так і зі страховими компаніями з врегулювання майнового і немайнового страхування, телекомунікаційними компаніями. Зараз у загальному портфелі справ, з якими працюють українські колектори, 80% припадає на банківські позики фізичним особам. На портфелі страхових компаній (страхові ризики і регреси за ними) припадає близько 6%, телекомунікаційних компаній – 1%, інших – 13%. На думку експертів, до 2012 р. на банки припадатиме 68%, страхові компанії – 13%, телекомунікаційні – 6%, інші – 13% [10].

Висновки. Отже, можемо стверджувати, що незалежно від якості кредитного портфеля та методів, які застосовуються при управлінні кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з проблемами неповернення кредитів. Зараз, коли економіки країн світу, і України, зокрема, зіткнулися з найбільшою за останні 50 років кризою, фінансовий сектор очікують серйозні проблеми. З уповільненням темпів зростання кредитування (за перших сім місяців 2008 р. обсяг кредитування юридичних осіб зріс на 22,4%, а фізичних — на 27%, проти, відповідно, 63 і 98% за повний 2007 р.) частка проблемних кредитів лише збільшуватиметься [15]. За оцінками експертів, пік неплатежів можна очікувати вже в середині 2009 р.

Яким чином банківська установа буде вирішувати проблему із заборгованістю (буде боротися із нею самотужки, чи буде розвивати співпрацю із колекторськими компаніями), залежить тільки від неї. Проте, на нашу думку, основні переваги все ж таки залишаються за колекторськими агентствами, які спеціалізуються тільки на роботі з боргами і дозволяють

фінансовим установам зосередитися на їх основній діяльності. Подальші наші дослідження і будуть присвячені роботі колекторських агентств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Задерей Н. Гроші на швидкість: [Електронний ресурс] / Н. Задерей // Галицькі контракти. – 2006. – №1. –: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/33/0120066710.html>.
2. Муханов В. Банки полюбили фізичне «лице»: [Електронний ресурс] / В. Муханов // Статус. – 2006. – №17. –: <http://status.net.ua/releases/groshi/Spowuvchekredutyvannja/16809.html>.
3. Банківська система України в умовах світової фінансової кризи: [Електронний ресурс]: http://bm.org.ua/article/show/alias/news/article_id/922.
4. Руденко В. Колектори. Час збирати каміння: [Електронний ресурс] / В. Руденко // Контракти. – 2008. – № 48: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/34/48200811265.html>.
5. Денисенко М. П. та ін. Кредитування та ризики: навчальний посібник: [Електронний ресурс] / М. П. Денисенко– К.: Видавничий дім Професіонал, 2008: <http://ukrbanking.com/articles/20>.
6. Ключко Л. Банківська система України у контексті викликів фінансової кризи: [Електронний ресурс] / Л. Ключко: http://www.confcontact.com/2008dec/1_klusko.htm.
7. Шкарпова О. Банкформування: [Електронний ресурс] / О. Шкарпова // Контракти. – 2009. – № 1: <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/4/01200911396.html>.
8. Василенко І. Колективізація: [Електронний ресурс] / І. Василенко, О. Музиченько // Галицькі контракти. – 2006. – № 19: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/3/1920067282.html>.
9. Руденко Є.В. До вирішення питання проблемної дебіторської заборгованості: [Електронний ресурс] / Є. В. Руденко: http://www.rusnauka.com/ESPR_2006/Economics/1_rudenko.doc.htm.
10. Як “виховати” боржників: [Електронний ресурс]// Цінні папери. – 2008. – № 37. http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=529&pub=3703.
11. Слесарук С. Час повертати. Спецпроект “Власні фінанси”: [Електронний ресурс] / С. Слесарук // Контракти. – 2008. – № 29: http://kontrakty.com.ua/show/ukr/print_article/45/29200810730.html.
12. Колектори на підйомі: [Електронний ресурс]: <http://news.finance.ua/ua/~1/20/all/2008/08/14/134426>
13. Следзь С. Завдання колекторської компанії – налагодити такі взаємини з банком, щоб, ставши клієнтом, він залишився ним назавжди: [Електронний ресурс] / С. Следзь // Дзеркало тижня. – 2008. – № 8 (687), 1 – 7 березня: <http://www.dt.ua/2000/2675/62189>.
14. Романчук Я. Україна колекторського періоду. Чи є шанс вижити?: [Електронний ресурс] / Я. Романчук http://www.tovarish.com.ua/news/Za_svoyu_prava/05022009/Ukraine_ko.html.
15. Башта В. Догоралися... Вітаємо, стагфляція, валютна та банківська кризи: [Електронний ресурс] / В. Башта // Дзеркало тижня. – 2008. – № 39 (718): <http://www.dt.ua/2000/2675/64393/>.

УДК 336.717.22+336.77

Рубакова Л. П.

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КРЕДИТНИХ СПІЛОК

Висвітлено основні положення депозитної політики кредитних спілок.

Ключові слова: кредитна спілка, депозитна політика, відсоткова ставка, облік депозитних операцій.

Rubakova L. P.

DEPOSIT POLICY OF CREDIT UNIONS

Highlighted the main provisions of the deposit policy of credit unions.

Key words: credit unions, deposit policy, interest rate, the account of depositary operations.

Вступ. Перехід України на ринкову економіку спричинив зміни і на фінансовому ринку. Розвиток промисловості, торгівлі, сільського господарства викликав потребу у фінансуванні. Виникла проблема браку коштів не тільки для підприємців, а й для певних груп приватних осіб. Саме тому була реанімована дещо призабута за часів Радянського Союзу ідея створення кредитних спілок. Переважно це були громади, об'єднані спільними інтересами. Не маючи змоги взяти кредит у банках, члени громади почали допомагати один одному власними коштами.

Основною метою створення кредитних спілок було надання кредитів їх членам переважно за рахунок коштів, залучених на депозит в інших членів спілки. Отже, депозитні та кредитні операції є основною частиною діяльності кредитних спілок. Раціонально організований облік таких операцій, контроль за своєчасним погашенням позик, коригування дебіторської заборгованості позичальників за рахунок створених резервів тощо є однією з найважливіших функцій управління кредитними спілками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економічної суті кредитної кооперації, порядку створення та функціонування кредитних спілок, класифікації депозитних та кредитних операцій, що здійснюються ними, досліджено у працях М. Бедринця, В. Гончаренко, Р. Коцовської, С. Мочерного, Ю. Олійника та ін. Проте сучасні підходи до організації і методики обліку основних операцій кредитних спілок та формування їх депозитної політики вивчені недостатньо.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних положень депозитної політики кредитних спілок в Україні з врахуванням сучасних тенденцій фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Головну мету діяльності кредитних спілок можна визначити як фінансовий та соціальний захист своїх членів через залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування, фінансової підтримки підприємницьких ініціатив і надання їм інших фінансових послуг. Як свідчить міжнародна практика та власна історія України, кредитні спілки завжди виникали там і тоді, коли людям були необхідні певні фінансові послуги, але або їх не надавала жодна фінансова інституція через непривабливість цього сектора фінансового ринку з погляду можливості отримання прибутку, або ж такі послуги пропонувалися на не вигідних, часто грабіжницьких умовах, користуючись монополією та неможливістю іншим чином задовольнити свої потреби в дрібному кредитуванні широких верств населення. Кредитні спілки - це фінансовий механізм, завдяки якому люди через кооперування своїх зусиль, ідей та коштів можуть отримати необхідні послуги значно дешевше, ніж в тому випадку, коли кожний з них намагався би діяти самостійно. Тому ефективна депозитна політика кредитної спілки є одним з факторів її успішного функціонування.

Депозити, як заощадження членів кредитної спілки, є основним джерелом формування капіталу спілки. Тому депозитна політика кредитної спілки є основою її успішної діяльності.

Депозитна політика - це сукупність заходів, спрямованих на надання якісних послуг своїм членам щодо накопичення та захисту їхніх заощаджень.

Основне завдання депозитної політики – ефективна мобілізація заощаджень населення. Причому така мобілізація, яка дозволяє концентрацію коштів у потрібний момент, тобто під час зростання попиту на кредити. Депозитна політика визначається Положенням про фінансові послуги кредитної спілки і містить таке:

- депозитний портфель спілки;
- величину та принципи встановлення процентних ставок;
- засоби стимулювання до заохочень членів (клієнтів).

Відповідно до цього положення та на основі Законів України „Про кредитні спілки”, „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”, „Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом”, а також свого Статуту кредитна спілка надає такі види фінансових послуг:

- залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки;
- надання кредитів членам кредитної спілки;

- надання кредитів іншим кредитним спілкам;
- надання фінансових послуг (діяльність кредитної спілки з надання фінансових кредитів за рахунок залучених коштів, крім внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки) [1].

Вкладом (внеском) члена кредитної спілки на депозитний рахунок є грошові кошти в готівковій або у безготівковій формі, внесені до кредитної спілки членом на договірних умовах, на визначений строк або без зазначення такого строку, які підлягають виплаті члену кредитної спілки відповідно до умов договору та законодавства України.

Внески (вклади) членів кредитної спілки на депозитні рахунки, а також, нарахована на такі внески плата (відсотки) належать членам кредитної спілки за правом приватної власності та обліковуються окремо.

Кожний член кредитної спілки має право одержати належні йому внески (вклади) на депозитні рахунки, а також нараховану на такі внески плату (відсотки) в порядку та строки, які визначені укладеними з членом кредитної спілки договорами [2].

Кредитна спілка “Мрія” залучає такі види внесків (вкладів) на депозитні рахунки:

- за строком дії: внесок (вклад) на депозитний рахунок на строк від 3 до 12 місяців (включно); довгостроковий внесок (вклад) на депозитний рахунок на строк більше 12 місяців;
- за способом виплати відсотків: з виплатою відсотків щомісячно, щоквартально, раз у півроку, в кінці дії договору, із зарахуванням відсотків до суми вкладу;
- за режимом довнесення суми вкладу протягом дії договору - з правом довнесення частини суми вкладу;
- за режимом зняття частини суми вкладу протягом дії договору - з правом зняття частини суми вкладу.

Узагальнену класифікацію депозитів кредитних спілок за різними ознаками наведено у табл. 1.

За зазначеними вище критеріями кредитна спілка залучає внески (вклади) членів кредитної спілки на депозитні рахунки за окремим рішенням Спостережної ради.

Окремим рішенням Спостережної ради встановлюються відсоткові ставки та/або максимальна/мінімальна можлива сума внеску (вкладу) членам кредитної спілки за кожним з підвидів фінансової послуги.

Таблиця 1

Класифікація депозитів за різними ознаками

Класифікаційна ознака	Вид депозиту
Форма вкладу	готівкова; безготівкова
Строк вкладу	6-12 місяців; 12-36 місяців; більше 36 місяців
Цільове призначення	накопичувальні; пенсійні; іменні
Можливість поповнення вкладу	з можливістю поповнення вкладу; без такої можливості
Виплата відсотків	щомісяця; щоквартально; щороку; в кінці терміну

Розмір плати (відсотків), яка нараховується для окремих видів внесків (вкладів) на депозитні рахунки, встановлюється за рішенням Спостережної ради кредитної спілки з урахуванням потреб членства, ринкових тенденцій та попереднього досвіду залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки за умови, що обсяги процентних витрат залишатимуться на рівні, який забезпечує беззбиткову діяльність кредитної спілки.

Кредитна спілка здійснює надання фінансових послуг на підставі відповідних договорів.

Зміст договору про надання кредитною спілкою фінансових послуг повинен відповідати предмету цього договору. Положення, що регламентують надання кредитною спілкою фінансових послуг, та договори про надання фінансових послуг повинні відповідати вимогам, встановленим статтями 11 та 18 Закону України “Про захист прав споживачів” [3].

Договір про залучення внесків (вкладів) члена кредитної спілки на депозитний рахунок повинен обов'язково містити порядок нарахування та виплати відсотків (методи нарахування процентів, періодичність виплати процентів та форму розрахунку тощо), у тому числі при достроковому розірванні договору. Примірники договорів щодо залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки затверджуються рішенням Спостережної ради кредитної спілки.

Кредитна спілка забезпечує прийом внесків (вкладів) на депозитні рахунки, проведення з цього приводу розрахунків, консультацій та надання необхідної інформації протягом часу, визначеного внутрішнім розпорядком, затвердженим рішенням Спостережної ради кредитної спілки.

Підтвердженням залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки є укладені в письмовій формі договори та первинні бухгалтерські документи, оформлені згідно з вимогами законодавства України.

Кредитна спілка веде облік укладених договорів залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки.

Кредитна спілка здійснює нарахування плати (процентів) на внески (вклади) на депозитні рахунки на підставі відповідних договорів з дотриманням вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку за принципом нарахування в останній день кожного місяця та в день, визначений умовами укладеного з членом кредитної спілки договору. Нарахування процентів за договором залучення внеску (вкладу) на депозитний рахунок відбувається за фактичну кількість днів користування кредитною спілкою сумою вкладу і починається з наступного дня після отримання кредитною спілкою суми внеску (вкладу) на депозитний рахунок, а припиняється в день остаточного розрахунку за внеском (вкладом). Для розрахунку процентів за внесками (вкладами) на депозитні рахунки використовується календарний рік.

Під час надання фінансових послуг кредитна спілка "Мрія" здійснює також передбачені законодавством процедури щодо виявлення фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, та інших фінансових операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією (відмиванням) доходів, отриманих незаконним шляхом чи спрямованих на фінансування тероризму.

Висновки. Отже, депозитна політика - це сукупність заходів, спрямованих на надання якісних послуг своїм членам щодо накопичення та захисту їхніх заощаджень, що є особливо актуальним в період фінансової кризи. Обґрунтована депозитна політика кредитної спілки дозволить автору в подальшому розробити облікову політику як основу організації обліку і контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Перелік внутрішніх положень та процедур кредитної спілки: Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 11 листопада 2003 року № 116.
2. Кредитні спілки в Україні: основні засади діяльності: навч. посібник. - К.: Знання, 2005.
3. Бедринець М. Д. Кредитні спілки в системі фінансового забезпечення діяльності малого бізнесу / М. Д. Бедринець // Фінанси України. - 2001. - № 3. - С.15-16.

СИСТЕМА ГЕНЕРУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПОТОЧНИМИ ВИТРАТАМИ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглядаються методи калькулювання собівартості товарів, які доцільно застосовувати з метою отримання необхідної та адекватної потребам менеджменту підприємств торгівлі інформації.

Ключові слова: витрати, директ-костинг, ABC-калькулювання, таргет-костинг, управлінський облік.

Pivnjuk O. P.

SYSTEM OF GENERATING OF THE REGISTRATION INFORMATION IN MANAGEMENT OF THE CURRENT EXPENSES IN TRADE ENTERPRISES

Methods accounting cost prices of the goods which are expedient for applying to reception to necessary and adequate needs of management of trading enterprises of the information are considered.

Key words: cost, direct- costing, activity-based costing, target costing, managerial accounting.

Вступ. Сучасний рівень розвитку ринкових відносин в Україні значно ускладнює діяльність підприємств гуртової торгівлі, що спричиняє не лише зростання ролі управління ними, а й якісні зміни у всій структурі та методах управління. Кризовий стан багатьох вітчизняних підприємств зумовлюється відсутністю ефективної системи управління, якій би було притаманне швидке реагування, гнучкість, використання якісної, ґрунтовної та оперативної інформації. Так, у 2008 р. товарооборот підприємств гуртової торгівлі зменшився на 6% порівняно з 2007 р. і становив 1000,1 млрд грн. Разом з тим рентабельність підприємств гуртової торгівлі за останній період щороку зменшується в середньому на 2-3%. За цих умов підприємствам сфери обігу необхідна сучасна, адекватна ринковій економіці система інформаційного забезпечення управління, яка б інтегрувала в собі новітні методи обліку, аналізу, нормування, планування і контролю та забезпечувала б прийняття ефективних управлінських рішень. Такою системою, яка надає адекватну потребам менеджменту інформацію про їх витрати, є управлінський облік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження управлінського обліку витрат зробили такі вітчизняні науковці та практики: М. Т. Білуха, І. А. Белоусова, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, З. В. Задорожній, Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко та ін. Різні аспекти досліджуваної проблеми розглядали закордонні вчені: Х. Андерсон, Р. Антоні, А. Апчерч, М. А. Вахрушина, К. Друрі, Ч. Гаррісон, В. Б. Івашкевич, Е. Майер, Р. Манн, Б. Нідлз, С. А. Ніколаєва, Б. Райан, С. С. Сатубалдін, Т. Скоун, Я. В. Соколов, К. Уорд, Х. Й. Фольмут, Дж. Фостер, Дон Р. Хенсен, Р. В. Хігон, Ч. Т. Хорнгрен, Д. К. Шанк, І.Ф. Шер, А. Д. Шермет, Т. В. Шишкова, М. С. Янг, А. Яругова.

Високо оцінюючи внесок вітчизняних і зарубіжних спеціалістів у розроблення різноманітних аспектів управлінського обліку витрат, варто все ж таки зауважити, що ці наукові дослідження здебільшого присвячені теоретичним питанням управлінського обліку. Проблеми, пов'язані з методикою функціонування та особливостями впровадження системи управлінського обліку на підприємствах торгівлі, практично не висвітлювалися.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз методів калькулювання собівартості, які використовуються у світовій практиці, та напрацювання рекомендацій щодо їх застосування для обліку витрат підприємств торгівлі.

Виклад основного матеріалу. Існує своєрідний стереотип, що підприємства торгівлі не потребують методів калькулювання, мабуть тому ця проблема в науково-практичній літературі мало висвітлена. Так, зокрема, якщо звернутися до спеціалізованих праць з бухгалтерського обліку в торгівлі, то побачимо, що взагалі “у торгівлі не застосовуються такі поняття, як “калькуляція”, “собівартість” [1, с.247]. Лише недавно (у 2008 р.) вийшла у світ книга російських вчених М. І. Балаканова та В. А. Чернова “Торгова калькуляція” [2]. Проте ця праця не пропонує системного підходу до підрахунку собівартості товарів, а розглядає лише моменти розподілу накладних витрат.

Разом з тим для задоволення потреб виробничих підприємств науковці та практики пропонують всі можливі методи: попроцесний, позамовний, стандарт-кост, директ-кост [3-6].

На нашу думку, для підприємств сфери обігу, як і для підприємств промислового комплексу, питання калькулювання витрат є надзвичайно важливим. Об’єктивно визначена собівартість товарів, собівартість замовлення, собівартість бізнес-процесу чи функції, виходячи з сучасних умов ринкової економіки та потреб підприємств гуртової торгівлі, дозволить простежити економічні причини виникнення цільового результату від здійснення торговельної діяльності підприємства та зробити суттєві передумови для прийняття адекватних управлінських рішень. Вважаємо за доцільне формувати собівартість товарів на підприємствах гуртової торгівлі за допомогою всіх можливих методів, представлених системою управлінського обліку. Для різних завдань, для різних ділянок бізнесу бухгалтер-управлінець може використовувати цілу низку облікових калькуляційних систем.

Передусім це попроцесний та позамовний методи. Оскільки позамовний метод ґрунтується на обчисленні витрат до кожного замовлення зокрема, то ми б рекомендували його застосування на гуртових підприємствах, які здійснюють продаж товарів великими партіями. Це, на нашу думку, дасть можливість проаналізувати вигідність і прибутковість того чи іншого конкретного замовлення, що надалі допоможе ефективніше працювати в галузі збуту. Попроцесний метод калькулювання рекомендуємо обов’язково включити в систему управлінського обліку, адже він наочно показує збільшення вартості товару в процесі проходження ним усіх стадій від постачальника до покупця.

Облік за повною собівартістю або ж абсорбшн-костинг, в управлінському обліку, на нашу думку, доцільно проводити не стільки за фактичною собівартістю, скільки за плановою. Внесення в систему управлінського обліку цього методу дасть змогу оперативно виявляти та реагувати на відхилення, які виникли внаслідок проведеної фінансово-господарської діяльності. Облік за фактичною собівартістю, на наш погляд, заслуговує на особливу увагу, адже він найбільше наближений до вимог чинного податкового законодавства. Отже, як ми зазначали вище, якщо управлінський облік на підприємстві однією із сфер своєї діяльності має оптимізацію величини податків і зборів, то без повної фактичної собівартості бухгалтеру-аналітику не обійтися.

Застосування ж на підприємстві систем нормативної або планової собівартості, стандарт-костингу важливе для малих підприємств сфери обігу з погляду можливості виявити та проаналізувати відхилення фактичних значень від базових. Для більших підприємств застосування стандарт-костингу передбачає також певне впорядкування усієї діяльності, яке досягається із відображенням відхилень на рахунках бухгалтерського обліку.

Облік за скороченою собівартістю або ж директ-костинг, на нашу думку, найпрактичніший та найпростіший метод калькуляції для підприємств сфери обігу. Недарма ж цей облік був запропонований ще у 1934р. саме для торгівлі. Система директ-костингу дуже важлива для підприємств сфери обігу, адже вона дає можливість проводити ефективну політику цін. Традиційні методи ціноутворення в нашій країні донедавна ґрунтувалися на повній фактичній собівартості, що не могло забезпечити ефективне функціонування підприємства на ринку. В сучасних умовах у ціноутворенні потрібно враховувати насамперед фактори, які відносяться до попиту, а не до пропозиції. Позитивним у застосуванні для калькулювання системи директ-костинг є те, що вона дозволяє проводити демпінгову

політику, розрахунок і вибір різноманітних комбінацій ціни на товар і обсягів його реалізації. Отже, не дарма, на наш погляд, за кордоном побутує думка, що найточніша собівартість не та, яка найбільш повно, після різноманітних розрахунків і поділів, включає в себе усі види витрат підприємства, а та, яка характеризує тільки ті витрати, які безпосередньо пов'язані з випуском продукції.

Для малих підприємств, на нашу думку, достатньо буде використовувати простий директ-костинг, який передбачав би лише розрахунок прибутку на базі маржинального підходу, а також сум покриття постійних витрат. Для більших підприємств доцільно використовувати складнішу систему директ-костинг, яка передбачає облік постійних витрат з відносними прямими витратами.

Пропонуємо при потребі в межах системи директ-костинг використовувати не фактичні, а заплановані показники.

Для різних завдань і ділянок роботи бухгалтер-аналітик може використовувати цілу низку облікових калькуляційних систем. Для того, щоб припустимо, охарактеризувати партію відпущеного товару з різною метою, можна використовувати як позамовну калькуляцію, в якій орієнтуватися, скажімо, на маржинальний прибуток, так і постадійну калькуляцію проходження товару, в межах якої орієнтуватися на стандартні витрати.

Дуже важливою, особливо для великих підприємств, є калькуляція за видами діяльності або ж АВС, який також можна розраховувати як за допомогою директ-костингу, та і за допомогою абсорбшн-костингу. Цей метод є перспективний, тому що в ньому наголошується на так званих драйверах (споживачах) витрат за кожним видом діяльності підприємства (замовлення, транспортування). Для керівників цей метод є дуже важливим, бо за рахунок того, що усі види діяльності є абсолютно прозорими для правників управлінської бухгалтерії, є можливість дуже легко та швидко визначити, які зміни відбудуться в потребах в ресурсах, якщо вони вирішать якимось чином змінити діяльність або просто певні процеси в ній. Традиційні системи, які ґрунтуються на бюджетах, оперативно відреагувати на зміни не зможуть. Вони не зможуть точно відповісти на запитання «що, якщо?». Застосовуючи метод АВС, бухгалтери-аналітики знають усі витрати, які потрібно здійснити, щоб виконати ту чи іншу дію, отже, не затрачаючи багато часу можуть передбачити, що відбудеться, якщо розширити, скоротити або змінити щось у своїй діяльності. Досконале знання усіх процесів та споживачів витрат дає можливість керівникам також робити обґрунтовані висновки щодо розподілу ресурсів. Отже, працівники управлінської бухгалтерії, використовуючи метод АВС, зокрема для наочності будуючи моделі АВС, дають можливість керівникам краще знати свій бізнес і передбачити ті додаткові доходи або ж додаткові витрати, які виникають в процесі діяльності. Отже, на нашу думку, АВС калькуляція є просто необхідною для керівництва у повсякденному прийнятті оперативних рішень.

Таргет-костинг – це метод визначення собівартості продукту або послуги, яка ґрунтується на ціні, яку покупці бажають сплатити. Ця система калькулювання дозволяє формувати собівартість товарів і водночас управляти витратами ще на етапі планування. Разом з тим таргет-костинг дозволяє зосередити увагу менеджерів насамперед на зовнішніх (ринкових), а вже потім на внутрішніх факторах.

Висновок. Отже, найбільш дієвими в сучасних умовах господарювання є такі системи калькулювання, як таргет-костинг. Застосування цих систем в практичній діяльності підприємств гуртової торгівлі дозволить суттєво знизити собівартість товарів шляхом докладного аналізу сукупності витрат, які несе підприємство за кожною окремою позицією товарного асортименту на кожному етапі її товароруку як на стадії планування, так безпосередньо під час здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський облік : особливості в галузях економіки: навч. посібник / [Г. П. Журавель., Я. Д. Крупка , М. С. Павлюх та ін]. — Т. : Екон. думка, 1999. — 449 с.
2. Баканов М. И. Управленческий учет: торговая калькуляция: учеб. пособие / М. И. Баканов, В. А. Чернов. —М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 255 с.

3. Сатубалдин С. С. Учет затрат на производство промышленности США / С. С. Сатубалдин– М.: Финансы, 1980. – 141 с.
4. Чумаченко Н. Г. Развитие управленческого учета в Украине / Н. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 1998. – № 11. – С. 2-8.
5. Лисович Г. М. Бухгалтерский управленческий учет в сельском хозяйстве и на перерабатывающих предприятиях АПК / Г. М. Лисович, И. Ю. Ткаченко. – Ростов н /Д: Март, 2000. – 354с.
6. Соколов Я. В. Теория бухгалтерского учета: необходимость и особенности / Я. В. Соколов // Бухгалтерский учет. – 1996.– №1. – С. 33-36.

УДК 338.48:004

Скрипко Т. О.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються питання формування інноваційного потенціалу виробничого підприємства, методи його кількісної оцінки.

Ключові слова: потенціал, інновації, конкуренція, наукові дослідження, кадрові, інформаційні, фінансові та матеріальні ресурси.

Skrypko T. O.

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Questions of formation of innovative potential of the industrial enterprise, methods of the quantitative estimation are considered.

Key words: potential, innovation, concurence, scientist resource, personal, information, financion, material resources.

Вступ. Визначальною рисою сучасного інноваційного процесу виступає промислове використання результатів прикладних наукових досліджень. Це створює умови для застосування досягнень науково-технічного прогресу та розвитку комерційних організацій. При цьому конкурентний потенціал підприємств підвищується, задовольняються нові потреби споживачів, зростає попит на інноваційні розробки, підвищується конкурентоспроможність продукції і збільшується обсяг продажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання потенціалу підприємства розглядаються такими вітчизняними науковцями, як І. Бузько, І. Дмитренко, О. Сушенко [1], Н. Чухрай [6], О. Федонін, О. Олексюк [4, 5], Н. Краснокутська [3], І. Должанський, Т. Загорна [2] та ін. Однак власне інноваційний потенціал ще недостатньо вивчений.

Постановка завдання. Дослідження зміцнення потенціалу підприємства є актуальним з огляду на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та залучення України у світові інтеграційні економічні процеси. Метою статті виступає формування системи кількісних показників для оцінювання рівня інноваційного потенціалу підприємства. Відповідно основним науково-методологічним завданням було визначити основні кількісні параметри, за допомогою яких можна виміряти потенціал і порівняти підприємства між собою на основі співставних величин.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ресурсної концепції потенціал підприємства розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати. На перший погляд, згідно з класичним трактуванням до складу ресурсів входять трудові, матеріальні та фінансові, однак в економічній літературі існують розбіжності

в поглядах. Так, автори блочно-модульної структуризації [3] пропонують у складі ресурсів виокремлювати кадрові, інформаційні, фінансові та матеріальні. Вважаємо, що необхідно врахувати ще організаційні ресурси та нематеріальні активи.

Деякі науковці розглядають як ресурсні складники тільки персонал і основні фонди [7], інші виокремлюють у складі ресурсів тільки людський, матеріальний і організаційний аспекти [1], що залишає за межами розгляду технологічні розробки, особливості місцезоста-шування.

На нашу думку, інноваційний потенціал необхідно розглядати, виходячи із суті дефініцій «потенціал» та «інновація». Потенціал походить з латинської *potentia* і буквально означає силу, потужність. Інновація – процес розроблення, впровадження, експлуатації виробничо-економічного та соціально-організаційного потенціалу, що покладений в основу новації. У вузькому сенсі під інновацією зазвичай розуміють фазу впровадження новації. Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації нових ідей та знань в об'єкт економічних відносин. У макроекономічному контексті врахування особливостей інноваційних процесів є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії держави. Виважена стимулювальна політика держави в інноваційній сфері є особливо важливою у вітчизняній ресурсодефіцитній економіці.

На період розпаду СРСР в українській науці існував інноваційний потенціал і набутий досвід, достатній для переходу до інтенсивної форми інноваційного розвитку в науково-технологічній сфері, який за багатьма параметрами відповідав рівню найбільш розвинених країн. Перехід стримувався загальною орієнтацією економічного розвитку на екстенсивний тип відтворення. Протягом років економічних трансформацій відбувся спад інноваційної діяльності.

Запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання з амбіційної політичної мети перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного, а, можливо, й національного суверенітету.

У світовій практиці підтримки інноваційної діяльності вироблено значну кількість методів, за допомогою яких держава реалізує необхідні функції у цій сфері. Серед них можна виокремити такі:

- пряма фінансова підтримка інноваційних процесів;
- фіскальні пільги для інноваторів;
- інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти підтримки інновацій.

Згідно з офіційними відомостями фінансове забезпечення має тенденцію до зростання. Однак приблизно 77% фінансування здійснюється безпосередньо підприємствами. А через місцеві і державні бюджети – менше 2%. Решта джерел – позабюджетні фонди, вітчизняні та іноземні інвестори, банківські кредити.

Важливим напрямом роботи в Україні стало створення законодавчої бази, яка забезпечує формування та проведення в державі узгодженої науково-технічної політики, ефективне функціонування та розвиток сфери досліджень та розробок, поглиблення її зв'язків з виробництвом в умовах переходу від директивної до ринкової економіки. Проте інноваційному законодавству властива певна фрагментарність і непослідовність. У 1999 р. Верховною Радою України було прийнято Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України. Базовий закон у цій сфері “Про інноваційну діяльність” діє лише з 2002 р.

На наш погляд, інноваційний потенціал виробничого підприємства з погляду ресурсного підходу містить такі елементи:

- технічні ресурси (особливості виробничих потужностей, обладнання, матеріалів);
- технологічні ресурси (технології, наявність конкурентоспроможних ідей, наукові розробки тощо);

- ресурси менеджменту (характер і гнучкість керуючої системи, сучасні методи ухвалення управлінських рішень).

Комплексна оцінка інноваційної діяльності підприємства ґрунтується на визначенні науково-технічного рівня підприємства. Для цього можна застосувати два критерії ефективності: науковий рівень підприємства (наукомісткість виробництва) та конкурентоспроможність його продукції. Наукомісткість продукції безпосередньо корелює із потенціалом: чим вища наукомісткість, тим більшою є частка висококваліфікованих працівників, легше сприймаються радикальні нововведення. На такому підприємстві обов'язково функціонують лабораторії, пошуково-конструкторські служби, пробне виробництво, власна підсистема розвитку технології, які забезпечують підвищення потенціалу підприємства.

Виміряти кількісними показниками інноваційний потенціал досить складно, пропонуються декілька показників:

а) коефіцієнт наукомісткості виробництва (K_n):

$$K_n = \frac{B_n}{B_z}, \quad (1)$$

де B_n – обсяг витрат на інноваційну діяльність (науку);

B_z – загальна сума витрат виробництва;

б) коефіцієнт використання власних розробок ($K_{вл.р}$):

$$K_{вл.р} = \frac{N_{вл.впр}}{N_{вл.заг}}, \quad (2)$$

де $N_{вл.впр}$ – кількість впроваджених власних розробок;

$N_{вл.заг}$ – загальна кількість власних розробок;

в) коефіцієнт використання придбаних розробок ($K_{пр.р}$):

$$K_{пр.р} = \frac{N_{пр.впр}}{N_{пр.заг}}, \quad (3)$$

де $N_{пр.впр}$ – кількість упроваджених придбаних розробок;

$N_{пр.заг}$ – загальна кількість придбаних розробок;

г) коефіцієнт співвідношення власних і придбаних розробок (K):

$$K = \frac{N_{вл.заг}}{N_{пр.заг}}. \quad (4)$$

За цим показником можна зробити висновок про темпи здійснення досліджень на підприємстві. При цьому передбачено оцінювати рівень активності в інноваційній діяльності за шкалою, що відображає три рівні: низький < 1 ; середній ≈ 1 ; високий > 1 .

Для проведення аналізу технічного рівня забезпеченості підприємства пропонуємо використовувати такі показники:

а) коефіцієнт оновлення продукції ($K_{он.пр}$):

$$K_{он.пр} = \frac{Q_{нов}}{Q_{заг}}, \quad (5)$$

де $Q_{нов}$ – обсяг випуску нової продукції;

$Q_{заг}$ – загальний обсяг виробництва товарної продукції;

б) коефіцієнт оновлення технології ($K_{он.т}$):

$$K_{он.т} = \frac{N_{н.тп}}{N_{заг.тп}}, \quad (6)$$

де $N_{н.тп}$ – кількість упроваджених нових технологічних процесів;

$N_{заг.тп}$ – загальна кількість технологічних процесів;

в) частка конкурентоспроможної продукції підприємства (Q_k):

$$Q_k = \frac{Q_{заг} - Q_{скл}}{Q_{заг}} \times 100 \quad (7)$$

де $Q_{скл}$ – неліквідна продукція, що понаднормово знаходиться на складі.

Конкурентоспроможність розробок у цьому контексті тотожна конкурентоспроможності продукції. Чим вона вища, тим прогресивніше сприймаються нововведення персоналом і потенціал зростає. Високий науково-технічний рівень виробничого процесу вимагає такого ж рівня менеджменту. Також відіграє значну роль маркетинговий підхід до розвитку номенклатури і планування науково-конструкторських і дослідних робіт. Необхідною умовою зміцнення потенціалу виступає гнучкість реакції на зміни зовнішнього середовища, а вона не може відбуватися, якщо організаційна структура менеджменту є консервативною.

Реальні можливості регулювання конкурентоспроможності підприємства перебувають у сфері факторів внутрішнього середовища, причому не на всі з них можна впливати з рівною інтенсивністю. Так, зміцнення техніко-технологічних умов роботи підприємства потребує значних капіталовкладень. Крім того, зміни в галузі техніки і технології потребують тривалого часу і тільки після освоєння виробничих потужностей можуть мати відповідний економічний ефект.

Найбільш мобільними і такими, що піддаються ефективному регулюванню без істотних капіталовкладень, є фактори організації і управління виробництвом, а також фактори організації роботи із споживачами (маркетингові).

Висновки. Отже, для високого потенціалу підприємства необхідно сформувати систему і комплексний механізм управління нею. Рівень потенціалу не можна виміряти єдиним критерієм, а лише за допомогою визначеного переліку параметрів. Це дає можливість здійснити порівняльний аналіз діяльності різних підприємств, дати об'єктивну оцінку та запропонувати рекомендації щодо удосконалення та зміцнення потенціалу.

Система інноваційного розвитку має містити як рішення та важелі на макрорівні, так і на рівні виробничого підприємства, що підвищить конкурентоспроможність і наблизить економіку до інноваційної моделі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І. Р. Бузько, І. Є. Дмитренко, О. А. Сущенко. – Алчевськ: вид-во ДГМІ, 2002. – 216 с.
2. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К: ЦНЛ, 2006. – 362 с.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
4. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук / О. І. Олексюк. – К., - 2001.
5. Федонін О. С. Потенціал підприємства. Формування та оцінка: навч. посібник / О. С. Федонін, О. І. Олексюк – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
6. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства. Маркетингове та логістичне забезпечення: монографія / Н. Чухрай. – Львів: вид-во Нац. ун-ту „Львівська політехніка”, 2002. – 316с.
7. Шпиг Ф. І. Формування потенціалу підприємства / Ф. І. Шпиг //Економіка України. – 2004. – № 9.

КЛАСИФІКАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОПЕРАЦІЙНИХ СИСТЕМ У СФЕРІ ПОСЛУГ

Проаналізовано наукові погляди зарубіжних і вітчизняних вчених щодо сутності операційної системи організації. Досліджено класифікаційні підходи до операційних систем організації.

Ключові слова: класифікація, класифікаційна ознака, операційний менеджмент, операційна система, операція, організація, послуга, сфера послуг, товар, управління.

Trut O.O.

APPROACHES OF CLASSIFICATIONS ARE TO THE OPERATSYNIKH SYSTEMS IN THE FIELD OF SERVICES

The scientific looks of foreign and domestic scientists are analyzed in relation to essence of the operating system of organization. Approaches of classifications are explored to the operating systems of organizations.

Key words: classification, classification sign, operating management, operating system, operation, organization, favour, sphere of services, commodity, management.

Вступ. Будь-яка організація у сфері суспільного виробництва створюється для того, щоб виробляти товари. Передумовою виробництва товарів у вигляді матеріальної продукції і / чи послуг є операційна система.

Для вітчизняного менеджменту поняття «операційна система» є відносно нове і запозичене із зарубіжних наукових джерел. В управлінні використовувалися поняття «виробнича система» чи «система виробництва», які характеризували процес виробництва товарів у сфері матеріального виробництва.

Проведений аналіз наукових поглядів вітчизняних і зарубіжних вчених щодо суті цих понять показав, що виробнича система є тільки об'єктом управління виробництвом матеріальної продукції, а операційна система охоплює не лише процеси виробництва матеріальної продукції, але й виробництво послуг.

У нинішніх умовах сфера послуг в економічно розвинутих країнах є найбільшим сектором економіки, частка валового внутрішнього продукту становить 63-74 % загального обсягу, чисельність працівників – 65-75 % зайнятого населення, на неї припадає 50 % обсягів капіталовкладень. Активно розвивається сфера послуг як соціально-економічна система і в Україні, частка послуг у валовому внутрішньому продукті перевищує 40 %, де працює понад 58 % зайнятих в економіці працівників [4].

Постановка завдання. Метою написання цієї статті є дослідження класифікаційних підходів до операційних систем у сфері послуг та обґрунтування авторської позиції.

За визначенням американських вчених Мескона, Альберта, Хедоурі, операційна система – це повна система виробничої (операційної) діяльності організації [3]. Цієї ж думки дотримується і більшість сучасних вітчизняних вчених [1], [5], [7], [8].

Американські вчені Чейз, Якобз, Еквілайн вважають, що «операційна система — це система, яка використовує операційні ресурси організації для перетворення фактора виробництва, що вводиться, («входу») в обрану нею продукцію чи послугу («вихід»). «Вхід» може бути представлений сировиною, замовником або готовою продукцією, отриманою з іншої операційної системи, а також клієнтом (у сфері послуг), якому необхідне обслуговування» [6].

Отже, операційну систему можна визначити як одну з підсистем системи «організація», в межах якої здійснюється реалізація операційної функції, що включає в себе дії, внаслідок яких виробляються товари, надаються послуги, виконуються роботи для задоволення запитів зовнішніх щодо цієї організації споживачів.

На нашу думку, більш правильним і коректним є використання терміну «операційна система», оскільки операційний менеджмент попри своє індустріальне походження сьогодні більш містке поняття, ніж просте управління виробничими операціями.

Вагомим аргументом щодо застосування терміну «операційна система» є і наукова ідея про недоцільність поділу економіки на виробничий сектор і сектор послуг. Як зазначають американські дослідники Чейз, Якобс, Еквілайн: «Промисловий сектор економіки давно слід було б перейменувати в сектор послуг, адже послугами в ньому зайнято в два рази більше робітників і службовців, ніж власне у виробництві» [6].

За даними звіту Організації економічного розвитку і співпраці взаємозв'язок цих двох секторів стає все більш тісним у міру того, як промислові компанії направляють все більше ресурсів у фірми сфери послуг, і навпаки. Витрати, що постійно зростають, на рекламу, фінансовий менеджмент, а також використання прискорених систем постачання, означають, що до кожної одиниці продукції, створеної внаслідок виробничої діяльності, додається все більша вартість, створена в секторі послуг [6].

Сфера послуг як соціально-економічна система, функціонуючи за законами ринкової економіки в конкурентному середовищі, орієнтує свою операційну діяльність на вимоги і потреби ринку. Тому проблема побудови ефективних операційних систем організації й вибір адекватних сучасним реаліям методів операційного менеджменту є актуальною для управління будь-якими операціями, а не лише виробничими.

Операційні системи організацій визначаються складними кількісними та якісними елементно-параметричними характеристиками. Практика підтверджує, що операційні системи організацій неоднакові не тільки за своїми результатами, але і за суттю.

Для полегшення процесу вивчення операційних систем організацій необхідно мати їхню розгорнуту класифікацію, основне в якій — спрощення процесу дослідження, виявлення наявних обмежень на функціонування систем і створення внутрішніх критеріїв організації операцій виробництва товарів. Необхідність у розгалуженій класифікації операційних систем організацій пов'язана з диференціацією засобів і способів управління не тільки ними, але й операціями виробничого процесу.

Типологія та розуміння суті операційних систем створює передумови для ефективного їх функціонування та розвитку, забезпечує раціональність операційного менеджменту уніфікацією і стандартизацією управлінських дій і процедур. Тип операційної системи впливає на особливості її організації, управління, економічні результати, тобто обумовлює специфіку операційного менеджменту організації.

Класифікація операційних систем передбачає виокремлення їх різновидів за обраною класифікаційною ознакою. У вітчизняній економічній літературі запропоновано декілька варіантів класифікації операційних систем за такими класифікаційними ознаками: тип кінцевого результату операційної діяльності; широта номенклатури та асортименту кінцевого продукту; ступінь гнучкості операційної системи; ступінь дискретності перебігу операційного процесу; метод організації виробництва; спосіб управління запасами сировини або готової продукції; підхід до встановлення рівня виробничої потужності [5; 7]. Крім того, операційні системи організацій сфери послуг класифікують також і за технологією надання послуг: потокові лінії; самообслуговування; індивідуальний підхід.

Найчастіше класифікують операційні системи організацій за двома параметрами: типом операційного процесу переробки ресурсів і за характером виходу (результатом): індивідуальні (проектні), дрібносерійні, масові, безперервні. На нашу думку, такий підхід є більш прийнятним для операційних систем з виробництва матеріальної продукції, оскільки відразу розкриває суть процесу виробництва матеріальної продукції. Але для вивчення операційних систем організацій сфери послуг він є недостатнім, тому що не відображає специфічні особливості процесу виробництва послуг.

Операційні системи сфери послуг характеризуються такими особливостями: тісна взаємодія зі споживачем у процесі виробництва послуги; неможливість створення «запасів послуг» в період низького попиту для використання їх у період підвищення попиту; нестабільність надходження замовлень клієнтів у часі і в асортименті на отримання послуг; невідчутність послуги; індивідуалізація послуги відповідно до вимог споживача; значна трудомісткість виробництва послуг; складність визначення їх якості.

Ці особливості операційних систем сервісних організацій обумовлюють більш складний процес управління операціями у сфері послуг з погляду забезпечення ефективності. Дійсно, чим вищий ступінь взаємодії зі споживачем, чим вищий ступінь індивідуалізації послуги, тим вища трудомісткість цього процесу і тим складніше забезпечити його високу економічну та соціальну ефективність.

Як правило, організації сфери послуг класифікують за типом наданих ними послуг (фінансові, медичні, транспортні, освітні, страхові послуги і т.д.). Поділ на такі групи послуг є зручним для подання сукупних економічних даних, проте для операційного менеджменту це недостатньо, оскільки не характеризує операційний процес виробництва (надання) послуг.

У зарубіжному операційному менеджменті такою основною класифікаційною ознакою, що відрізняє операційну систему однієї сервісної організації від іншої, є визначення ступеня контакту з клієнтом у процесі надання послуги. Відповідно виокремлюють операційні системи сервісних організацій з високим і низьким ступенем контакту. В табл. 1 наведені основні відмінності цих операційних систем сервісних організацій [6].

Термін контакт зі споживачем послуги відображає фізичну присутність клієнта в операційній системі, а надання послуги — операційний процес, що використовується для надання цієї послуги. Ступінь контакту в цьому випадку можна в загальному вигляді визначити як процентне співвідношення часу, який клієнт повинен перебувати в сервісній системі, до загального часу, що займає весь процес його обслуговування. Звичайно, чим більша тривалість контакту операційної системи зі споживачем послуги, тим вищий ступінь взаємодії між ними в процесі надання такої послуги.

Кожен тип операційної системи за ступенем контакту клієнта визначає специфіку операційного менеджменту у сфері послуг. Операційними сервісними системами з високим ступенем контакту з клієнтом управляти набагато складніше і, крім того, їх значно важче раціоналізувати, ніж системи з низьким ступенем контакту з клієнтом. У системах першого типу клієнт (оскільки він бере участь у самому процесі надання послуги) значно впливає на тривалість обслуговування, склад послуги і на її реальну чи очікувану якість.

Присутність клієнта при наданні послуги впливає абсолютно на всі характеристики, які необхідно враховувати у проектуванні операційних систем сервісних організацій.

У міру підвищення ступеня контакту клієнта і операційної системи (а, отже, і його впливу) продуктивність обслуговування знижується. Однак цей недолік компенсується тим, що особистий контакт забезпечує великі можливості збуту, завдяки яким сервісна організація має додаткові продажі чи послуги. І, навпаки, за низького ступеня контакту, наприклад, при поштовому зв'язку системи з клієнтом, система працює більш ефективно, оскільки клієнт не здатний вплинути на систему (або навіть порушити її). Однак при цьому способі можливості для додаткових продажів чи послуг відносно невеликі.

Існує багато найрізноманітніших чинників впливу клієнта на умови надання послуги, а отже, і незліченна кількість варіантів послуг у системах з високим ступенем контакту з клієнтом.

Відмінності операційних систем сервісних організацій з високим і низьким ступенем контакту з клієнтом

Характеристика операційної системи	Операційна система з високим ступенем контакту	Операційна система з низьким ступенем контакту
Розміщення сервісної організації	Максимальне наближення до споживачів послуг	Наближення до постачальників, транспортних вузлів, джерел робочої сили
Планування сервісних приміщень	Планування приміщень повинно враховувати психологічні та фізичні потреби та очікування покупців	Основним критерієм планування приміщень є забезпечення максимальної продуктивності праці персоналу
Зміст послуги	Природа послуги визначається навколишнім середовищем і фізичною присутністю клієнта	Клієнт не присутній у сервісному середовищі, тому послуга є стандартною
Проектування процесу обслуговування	Всі операції процесу обслуговування здійснюються на клієнта прямий і нагальний вплив	Клієнт не залучений до більшості операцій виробництва послуги
Складання графіків робіт	Клієнт включається у робочий графік і його потрібно обов'язково обслужити	Клієнта насамперед цікавлять терміни закінчення операцій
Виробниче планування	Замовлення клієнтів не можуть зберігатися, тому згладжування потоку обслуговування веде до втрат у бізнесі	Можливі як відтермінування виконання замовлення, так і згладжування потоку обслуговування
Вміння і навички персоналу	Персонал є основним елементом обслуговування, тому він повинен володіти спеціальними прийомами роботи з людьми	Основний персонал повинен мати тільки професійні вміння та навички виконання операцій
Контроль якості	Якість послуги контролюється присутнім клієнтом і, відповідно, може змінюватися	Стандарти якості можна точно визначити, відповідно якість послуги характеризується сталістю
Часові норми	Терміни виконання послуг залежать від конкретних вимог і потреб клієнта, відповідно, вони чітко не визначені	Робота виконується з матеріалами клієнта (наприклад, з документами), тому часові норми можуть бути чітко регламентовані
Оплата праці персоналу	Внаслідок різних результатів роботи необхідна погодинна система оплати праці	Можливість фіксації результатів роботи персоналу дозволяє застосовувати відрядну систему оплати праці
Планування пропускної здатності	На рівні максимального попиту, щоб уникнути втрат збуту послуг	На рівні середнього попиту, оскільки матеріали клієнта можуть зберігатися

Висновки. Отже, знання специфічних особливостей сервісних операційних систем та розуміння класифікаційних підходів необхідне операційному менеджеру для вироблення адекватних сучасним реаліям методів стратегічного та оперативного операційного менеджменту і у сфері послуг.

Проте необхідно зазначити безнадійність та принципову неможливість встановити єдину для всіх випадків класифікацію операційних систем. Класифікація операційних систем, як і будь-яка інша класифікація, є робочою категорією, інструментом для вирішення тієї чи іншої практичної задачі. Відповідно класифікація операційних систем проводиться в кожному конкретному випадку з позиції вирішення задач управління, або з позиції комплексу або класу задач управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Василенко В. О. Виробничий (операційний) менеджмент: навч. посібник / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 532 с.
2. Гэлловэй Л. Операционный менеджмент. Принципы и практика / Л. Гэлловэй. – СПб.: Питер, 2000. – 320 с.
3. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
4. Статистичний щорічник України за 2007 р. – К.: 2008.
5. Сумець О. М. Основы операційного менеджменту / О. М. Сумець. – К.: Професіонал, 2004. – 416 с.
6. Чейз Р. Производственный и операционный менеджмент / Р. Чейз, Н. Эквилайн, Р. Якобс ; [пер. с англ.] – М.: Вильямс, 2003. – 704 с.
7. Школа І. М. Операційний менеджмент: практикум / І. М. Школа, О. В. Михайлівська. – Чернівці: Книги-XXI, 2004. – 376 с.
8. Хміль Ф. І. Основы менеджменту: підручник / Ф. І. Хміль. – К.: Академвидав, 2003. – 608 с.

УДК 657.474:664.1

Фостяк І. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ І ТЕХНОЛОГІЇ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ ВИТРАТ

Розглянуто основні принципи побудови обліку витрат на підприємствах цукрової промисловості відповідно до організації та технології виробничих процесів.

Ключові слова: витрати, облік, цукрове виробництво, технологічний процес.

Fostiak I.V.

FEATURES OF ORGANIZATION AND TECHNOLOGY OF SACCHARINE PRODUCTION AND THEIR INFLUENCE ON CONSTRUCTION OF CHARGES ACCOUNT

In this article basic principles of construction of account of charges are considered on the enterprises of saccharine industry in accordance with organization and technology of processes of productions.

Key words: charges, account, saccharine production, technological process.

Вступ. Організація обліку витрат на підприємствах цукрової промисловості залежить від особливостей технології і організації виробництва, тривалості циклу виготовлення продукції, якості, видів продукції, що випускається, числа і розміру цехів, типів виробництва. Проблеми організації процесів обліку та контролю, підвищення ефективності виробництва на підприємствах цукрової промисловості вивчали такі науковці, як Є. В. Мних, Н. А. Свелеба, В. І. Євдошак, Н. В. Михайлицька, Р. Р. Баглей, Л. А. Корінева, Н. Г. Мельник, Д. Є. Свідерській.

Проте доцільно провести дослідження галузевих особливостей цукрового виробництва, їх впливу на побудову обліку витрат у сучасних умовах.

Постановка завдання. Облік витрат на виробництво в цукровій промисловості здійснюється за видами продукції: цукор-пісок, цукор-рафінад, жом, меляса, а також видами послуг допоміжних виробництв (ТЕЦ, залізничний транспорт, цех механізації, ремонтна майстерня). На підприємствах цукрової галузі продукція виготовляється за технологічними стадіями і поділяється на основну (цукор-пісок та цукор-рафінад) і супутню (жом, меляса). Метою статті є дослідження особливостей організації та технології цукрового виробництва та їх впливу на побудову обліку витрат.

Виклад основного матеріалу. Дослідження побудови обліку витрат доцільно проводити за такими технологічними стадіями:

- заготівля сировини;
- основне виробництво;
- забезпечення виробництва.

Заготівля сировини є початковою стадією цукрового виробництва, в якій відбувається транспортування буряків з полів на цукрові заводи, приймання їх за кондицією, кількістю і якістю, тобто проводиться відповідна підготовка до технологічної переробки на готову продукцію. Процес заготівлі цукрової сировини, необхідність її доопрацювання і доведення до кондиційного стану, а також витрати, пов'язані з її збереженням, є галузевою специфікою, що зумовлює необхідність її врахування в обліку [1]. Саме тому для накопичення витрат, пов'язаних із заготівлею цукрової сировини, доцільно ввести аналітичні рахунки, що відображатимуть вартість її придбання, транспортування, приймання та зберігання. Ця ділянка обліку витрат більш детально буде розглянута у наступних наукових статтях.

На стадії заготівлі доцільно визначати собівартість заготовленої і доведеної до технологічної переробки сировини.

З метою забезпечення оперативного обліку забрудненості та цукристості цукрових буряків за кожним здавальником на бурякоприймальних пунктах необхідно заповнювати відомість кількості і якості прийнятої сировини, як основну форму вихідної інформації. Таким чином, в одному документі буде зібрана інформація про якість зданої сировини за кожен день і загалом за сезон з кожного господарства.

Наступною технологічною стадією є основне виробництво. Витрати виробництва доцільно вести за стадіями цукрового виробництва: бурякопереробна, сокоочисна, продуктова.

У майбутньому витрати основного виробництва доцільно обліковувати за аналітичними рахунками відповідно до наведених стадій.

На першій стадії – бурякопереробній обліковуються витрати на подання буряків на виробництво та їх очищення, миття та різання, на дифузійну обробку стружки.

Сокоочищення є найбільш трудомістким процесом і характеризується найбільшими втратами цукру. На цій стадії необхідно вести облік витрат на нагрівання і очищення соку (оплата праці апаратників, дефекосатурація, сульфитація, витрати на вапно та фільтрувальне полотно, електроенергію і т.д.), на випарювання і отримання сиропу (витрати на пару, електроенергію, на виробничі цілі, оплата праці випарювальників) [1].

Облік і контроль витрат доцільно здійснювати за допомогою маршрутної карти, яка дозволяє виявити відхилення від встановлених норм за місцями їх виникнення та центрами відповідальності, а також відповідальних осіб на всьому технологічному ланцюзі та на досліджуваній стадії, зокрема.

На стадії сокоочищення виробляється супутня продукція – жом та меляса. На цукрових заводах облік супутньої продукції системно не ведеться, тому доцільним є введення субрахунку, що обліковуватиме її вартість за видами супутньої продукції (жом та меляса).

Основними показниками обліку жому є: кількість виробленого сирого жому; вміст у ньому сухих речовин (СР); вміст цукру; якість виробленого жому. Поточна документація з випуску жому формується під час передачі даних з відповідних електронних ваг, а також за даними, які надходять з попередньої фази (переділу) виробництва.

Для меляси характерні такі показники: вміст сухих речовин у мелясі; її якість; кількість виробленої меляси, яку передали на зберігання; кількість, яка зберігається; кількість, яку реалізували; собівартість одного кілограма меляси.

Останньою стадією цукрового виробництва є продуктова. На цьому етапі необхідно звернути увагу на облік витрат з уварювання утфелів, їх кристалізації і центрифугування (оплата праці апаратників варіння утфелів, апаратників центрифугування, клерувальників цукру, плата за електроенергію на виробничі цілі, витрати на пару і т.д), а також на облік витрат із сушіння і пакування цукру (оплата праці персоналу, плата за електроенергію на виробничі цілі, витрати пари, тари, бірок, ниток).

Часто на останньому етапі виробництва – сушінні – спостерігається відхилення виходу цукру від нормативних показників. На практиці облік таких відхилень не ведеться. Але за допомогою маршрутної карти можливо оперативно відреагувати на такі відхилення [1].

Остання стадія – забезпечення, в якій об'єктом обліку є затрати міжсезонного періоду, що забезпечують технологічний процес цукрового виробництва майбутнього сезону. Сучасною особливістю цукрового виробництва є нетривалість періоду сокодобування. У зв'язку з цим необхідно посилити контроль за витратами та виконанням робіт у міжсезонний період [2-4].

Всі витрати, які пов'язані із забезпеченням майбутнього сезону цукроваріння, поділяються за цільовим призначенням на дві групи:

- витрати на заготівлю цукрової сировини;
- витрати, пов'язані із збереженням і підготовкою технологічного обладнання.

У зв'язку з цим всі витрати в міжсезонний період, що забезпечують виробництво цукроваріння, доцільно обліковувати, як витрати майбутніх періодів з аналітичним поділом на витрати на заготівлю цукрової сировини майбутнього періоду та затрати на забезпечення виробництва в міжсезонний період.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволить розробити більш ефективну систему обліку витрат на всіх технологічних стадіях виробництва цукру, здійснювати контроль за рухом сировини у будь-який момент, а також проводити аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів на основі відомостей вихідної інформації та маршрутних карт.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Методичні рекомендації з питань планування, обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в цукровій промисловості: затв. Наказом Державного департаменту продовольства України від 04.02.2003р., № 3.
2. Свелеба Н. А. Система оперативного обліку в цукровому виробництві / Н. А. Свелеба // Тези доповіді міжвуз. наук.-практ. конфер. «Проблеми реформування бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання». – Львів, 1997. – С. 264-267.
3. Герасименко О.А. Методи аналізу і контролю у виробництві цукру / О. А. Герасименко, Т. П. Хвалковський. – К.: Вища школа., 1992. – 338 с.
4. Ткаченко Н. Облік цукровими заводами заготівлі та переробки цукрового буряка / Н. Ткаченко // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – № 101. – С. 16-19.

СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ

Розглянуто основні напрями конкуренції в банківській сфері, визначено сучасний стан та її особливості, висвітлено чинники та етапи розвитку конкурентного ринку банківських продуктів, окреслено напрями посилення та заходи захисту банківської конкуренції.

Ключові слова: банківська конкуренція, чинники розвитку банківської конкуренції, конкуренція небанківських фінансових установ, розвиток фінансових супермаркетів, оптимізація державного регулювання банківської діяльності, міжнародна та іноземна банківська конкуренція.

Hallo V. F.

STATE AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF BANK COMPETITION IN UKRAINE

Basic directions of competition are considered in a bank sphere, certain the modern state and its features, reflected factors and stages of competition market development of bank products, outlined directions of strengthening and measures of defence of bank competition.

Key words: bank competition, factors of development of bank competition, competition of unbank financial institutions, development of financial supermarkets, optimization of the state adjusting of bank activity, international and foreign bank competition.

Вступ. Законодавство України визначає структуру банківської системи, засади створення і діяльності банків з метою стабільного їх розвитку в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку. Комерційні банки самостійно визначають напрями своєї діяльності і спеціалізацію за видами операцій. Водночас на діяльність банків суттєвий вплив має конкуренція в банківській сфері, яка сьогодні загострюється внаслідок збільшення кількості банків, універсалізації банківської діяльності, конкуренції з боку небанківських організацій, становлення небанківських фінансових установ як рівноправних операторів ринку банківських послуг, лібералізації державного регулювання банківської діяльності, інтернаціоналізації та глобалізації фінансових ринків, посилення ролі нецінових методів конкуренції.

За таких обставин зростає необхідність поглиблення теоретичних і методологічних засад дослідження конкуренції у банківській системі України, сучасного стану і особливостей її прояву, специфіки та складових елементів конкурентного середовища банку, підходів до аналізу його конкурентоспроможності та окреслення напрямів розвитку банківської конкуренції в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теорії та практики банківської конкуренції зроблено у працях вітчизняних учених: О. Васюренка, В. Геєця, В. Герасимчук, О. Дзюблюка, О. Заруби, А. Карчевої, М. Козоріз, С. Козьменка, В. Кочеткова, А. Кузнецової, Б. Луціва, В. Міщенко, А. Мороза, О. Пернарівського, Л. Примостки, С. Реверчука, Т. Смовженко, Т. Ткаченко та ін. Належне місце у розробленні цих питань посідають роботи зарубіжних учених: Є. Єгорова, О. Лаврушина, П. Роуза, Е. Севрука, Д. Синки та ін. Водночас, відсутні комплексні дослідження теоретико-методологічних основ щодо формування та прояву конкуренції у банківській сфері, особливо в умовах посилення фінансової нестабільності. Вивчені лише окремі аспекти визначення суті банківської конкуренції та її класифікаційних ознак, це зумовлює необхідність розроблення нових концептуальних

підходів у з'ясуванні чинників та особливостей розвитку подальшого розвитку банківської конкуренції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування чинників, що впливають на конкурентну та ринкову позицію банку та основних напрямів розвитку банківської конкуренції з урахуванням внутрішнього і зовнішнього конкурентного середовища банку.

До основних напрямів розвитку банківської конкуренції в Україні належать:

- розширення сфери покриття банківським обслуговуванням;
- посилення ролі та значення нецінових методів банківської конкуренції;
- розширення банківської конкуренції у регіонах;
- розвиток конкуренції між банками і небанківськими фінансовими установами;
- розвиток конкуренції між банками і нефінансовими установами;
- оптимізація державного регулювання банківської діяльності;
- розвиток універсальних банків і ФСМ;
- посилення міжнародної та іноземної банківської конкуренції;
- розвиток електронного банкінгу.

Нині в Україні за даними Erste Group близько 18 млн. населення не користуються банківськими послугами і 19 млн осіб тією чи іншою мірою використовують банківські продукти (табл.1).

Таблиця 1

Кількість населення країн ЦСЕ, яке користується банківськими послугами, млн осіб [2, с. 54]

Країна	Населення	
	банківське	небанківське
Румунія	8,4	9,9
Чехія	7,1	1,7
Угорщина	6,3	2,2
Австрія	6,8	0,2
Сербія	4,1	2,2
Словаччина	3,6	0,9
Хорватія	3,2	0,5
Україна	18	19

Водночас у Великобританії банківськими послугами користуються 95-97% населення. Однак в Україні показник охоплення населення банківськими послугами є найвищим серед країн колишнього СРСР. Відомості про залучення одного позичальника або вкладника є комерційною таємницею, але за експертними оцінками можна вважати добрим результатом, коли на 1 грн рекламного бюджету припадає 7-8 грн депозитів [2, с. 55].

Аналіз показав, що нецінова банківська конкуренція ґрунтується передусім на поліпшенні якісних характеристик банківських продуктів і послуг (корисність, надійність, безпека, сервіс тощо) і проведенні політики стимулювання збуту.

Основними методами нецінової або «нетарифної» банківської конкуренції [14, с.257] є:

- розроблення і впровадження нових банківських продуктів і підвищення якості традиційних продуктів;
- проведення ефективної маркетингової політики у банківській сфері;
- підвищення кваліфікації та професійності банківських працівників;
- забезпечення кращої, ніж у конкурентів інформованості про стан і тенденції розвитку банківського ринку;
- підвищення якості та ефективності управління банківським бізнесом.

Головними критеріями якості банківських продуктів мають бути: економічна вигідність, повнота виконання, гарантованість здійснення, багатоваріантність форм, доступ-

ність, компетентність, дотримання банківської таємниці. Як зауважує І. Фомін, нехтування критеріями якості банківських продуктів і послуг «може призвести до обмеження клієнтської бази» [15, с.9].

Важливою гілкою розвитку банківської нецінової конкуренції є розроблення і впровадження ефективної системи стимулювання діяльності кожного співробітника банку, особливо з тих, що працюють безпосередньо з клієнтами. Вітчизняним банкам доцільно активніше використовувати системи матеріального стимулювання діяльності кожного співробітника банку, які передбачають доплати і премії за якісну роботу, а також системи моральних стимулів.

Необхідно наголосити, що нині зростає роль налагодженої системи підготовки високопрофесійних банківських співробітників у підвищенні ефективності персональних продаж. Вона повинна містити такі елементи: підбір, навчання, тренінг, оцінка якості роботи банківських працівників.

В останні роки вітчизняні банки активізували спонсорську або благодієльну діяльність, завдяки якій вони значно легше стають помітними на ринку. Найбільш популярними напрямками спонсорства в Україні є підтримка культури, спорту, освітньо-наукових і соціальних проєктів [19, с.56]. Метою спонсорства є встановлення і розширення довіри, зростання репутації, посилення впливу на потенційних клієнтів.

Розроблення прогнозів і сценаріїв розвитку банківського ринку формує відповідні конкурентні переваги, адже виявлення нових тенденцій змін у структурі попиту на банківські продукти дає можливість вчасно на них реагувати і відповідно пристосовуватись.

Наслідком розвитку банківського ринку реальною буде подальша цільова сегментація формування клієнтського попиту як на ринках залучення, так і розміщення капіталу [17, с.93].

Окремо необхідно звернути увагу на підвищення якості управління банківництвом як на рівні НБУ, так і на рівні окремих банків. У колі завдань з оптимізації регуляторної політики у банківській сфері нині пріоритетними є розроблення системи управління економічною безпекою банківської діяльності, яка ґрунтується на застосуванні сукупності збалансованих показників.

Банківська конкуренція розширюється і загострюється у регіонах. У Києві, Донецьку, Дніпропетровську ведеться жорстка конкурентна боротьба за нових клієнтів, надання більшої кількості банківських послуг кращої якості. Найменший рівень банківської конкуренції у Кіровоградській, Волинській, Тернопільській, Чернівецькій областях. Передусім це зумовлено відносно малими обсягами грошових потоків і невеликою кількістю присутніх банківських установ. Однак сільське господарство та індивідуальне підприємництво у цих регіонах потребують банківських кредитів. І тому ми дійшли висновку, що наявність малих і середніх банків є необхідною умовою для розвитку регіональної економіки.

Водночас, як показав аналіз, розвиток великими банками мережі регіональних філій може мати позитивні і негативні наслідки (рис. 1).

Кредитні спілки (КС) нині є гідними конкурентами вітчизняних банків. За останні три роки (2005-2007 рр.) активи КС збільшились у 9 разів, кількість їх членів – у 4 рази, сума кредитів і депозитів – у 10 разів, капітал – у 8 разів, резервний капітал – у 14 разів [3, с. 50]. У 2008 р. активи КС можуть досягнути 9 млрд грн. Нині головна конкуренція КС і КБ відбувається на ринку споживчого кредитування. Однак КС доведеться активніше виходити на нові для них ринки: іпотечного кредитування, кредитування малого бізнесу, депозитного ринку тощо.

Під впливом банківської конкуренції деякі КС у 2007р. почали страхувати вклади фізичних осіб на випадок втрати установою платоспроможності. Крім того, обговорюється ідея створення системи гарантованих вкладів в КС, аналогічно тій, яка діє на банківському ринку [3, с. 52].

За наявними дослідженнями рівень прозорості банків залишається низьким, а середній показник розкриття інформації становить 41%, що у 2 рази нижче показників великих міжнародних банків. У 2007р. до найпрозоріших банків належали Укрексімбанк,

РайффайзенБанк Аваль, Кредобанк, а до найменш прозорих – Фінансова ініціатива, Імекс-банк, Промінвестбанк [4, с.55].

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
1. Збільшення можливостей для кредитування регіональних і місцевих споживачів. 2. Зменшення кількості банкрутств банків. 3. Підвищення якості, ефективності і доступності банківських продуктів і послуг.	1. Зростання ціни на банківські продукти і послуги. 2. Витіснення дрібних банків з регіонального ринку. 3. Відплив регіональних банківських капіталів у центр країни. 4. Уповільнення темпів розвитку реального і фінансового секторів регіональної економіки.

Рис. 1. Наслідки розвитку мережі філій великих банків у регіонах України [22, с. 13].

З метою отримання доступу на міжбанківський кредитний ринок, на валютний ринок КС повинні засновувати кооперативні банки. Банківське законодавство передбачає можливість створення кооперативних банків, але не має механізмів реалізації цієї норми. Кооперативні банки могли б стати найбільшими конкурентами комерційним банкам у сфері споживчого кредитування. У розвинутих країнах Європи кооперативні банки уже давно є потужними кредитними інститутами. Однак в Україні вони залишилися недооціненими.

У вітчизняній економічній літературі уже є певні спроби дослідити тему оптимізації державного втручання у банківську діяльність. Існують певні розбіжності у поглядах: недостатньо врегульована банківська діяльність породжує банківські кризи [10]; надмірне регулювання банківської діяльності призводить до зменшення доходів, але стимулює здійснення фінансових новацій [11, с. 238]; «помилкове регулювання» [12, с. 58] зводять до двох випадків: а) держава втручається у банківський ринок тоді, коли втручання зовсім непотрібне; б) держава зовсім не втручається у банківську діяльність, тоді коли таке втручання необхідне.

На основі аналізу спеціальної економічної літератури ми дійшли висновку, що ефективним державне регулювання банківської діяльності буде тоді, коли його корисність перевищує витрати. Щоб встановити оптимальний рівень державного регулювання банківської діяльності, необхідно дослідити його визначники: корисність регулювання і витрати регулювання.

Рівень корисності регулювання банківської діяльності визначають стабілізація банківництва, надійне забезпечення вкладів і гарантування ефективності банківської системи.

Витрати регулювання доцільно поділити на прямі та непрямі.

Варто наголосити, що великі труднощі є у визначенні обсягів корисності і витрат, оскільки ці поняття дуже абстрактні. Корисність можна наближено обчислити на основі оцінки витрат, які «пов'язані з банкрутством банків» [6, с. 307]. Прямі витрати можна визначити на основі обліку, звітності, статистики, а непрямі – тільки шляхом експертних оцінок.

Однак, якщо корисність державного регулювання перевищує витрати цього регулювання, то таке регулювання доцільно назвати раціональним. Якщо ж різниця між корисністю регулювання і витратами є найбільшою, то таке регулювання буде оптимальним.

За другим підходом державне регулювання банківської діяльності є оптимальним, якщо темпи зростання ВВП будуть найбільшими. При цьому важливо правильно визначити частку банківського складника в економічному зростанні країни.

Необхідною умовою досягнення високого рівня ефективності банківської діяльності є формування конкурентних відносин між учасниками фінансового ринку. При цьому, як стверджує І. О. Школьник, «конкуренція повинна формуватись не лише між фінансовими установами як учасниками ринку капіталу, але і між банками та фінансовими установами, оскільки зазначені учасники фінансового ринку виконують цілий ряд однакових функцій» [7, с. 179]. Необхідно акцентувати на тому, що ця конкуренція зумовлена необхідністю банків і

фінустанов залучати фінансові ресурси за мінімальною ціною та забезпечувати при цьому максимальний дохід.

Проведений аналіз показав, що взаємодія банків і фінансових установ виявляється у таких основних формах:

- взаємодія видів діяльності;
- інформаційна взаємодія;
- структурно-функціональна;
- регуляторна.

Банки і небанківські фінансові інститути є конкурентами, водночас вони тісно взаємодіють і погоджують свою діяльність.

У межах другої тенденції доцільно говорити про необхідність універсалізації діяльності фінансових посередників, в т.ч. банків, і розвитку фінансових супермаркетів (ФСМ). На наш погляд, фінансовий супермаркет – це високоінтегрований фінансовий посередник, який забезпечує пропозицію інтегрованих фінансових продуктів для комплексного обслуговування фізичних та юридичних осіб.

Появі і розвитку ФСМ сприяли дві головні причини:

- послаблення деяких регуляторних бар'єрів, що дозволило банкам досить легко входити у новий фінансовий бізнес;
- удосконалення ринків капіталу дозволило корпораціям мобілізувати кошти за допомогою емісії цінних паперів. Унаслідок цього банки втратили доходи від кредитування підприємств, що змусило їх шукати інші джерела доходів на нових сегментах фінансового ринку (інвестиційний бізнес, страховий бізнес тощо).

Вважаємо, що майбутнє за універсальними банками, організованими за бізнес-моделлю ФСМ. Універсальний банк за моделлю ФСМ – це банк, який має певну мережу спеціалізованих установ і якому властива чітка політика.

С. К. Реверчук вважає, що ця політика передбачає такі напрями [13, с. 36]:

- припинити гонитву за нерозумною багатоманітністю фінансових послуг;
- оптимізувати стосунки з клієнтами банку – треба знати, за якого клієнта варто боротися;
- вибирати конкурентоспроможні сфери діяльності банку;
- вибирати ефективні системи управління витратами, прибутками, продуктами, клієнтами, підрозділами, ринками.

У вітчизняній літературі ФСМ розглядають у двох аспектах: як модель клієнтоорієнтованого бізнесу і як територіальне маркетингове об'єднання фінансових інститутів [7, с. 188].

На основі аналізу світової практики ми виокремили три основні моделі ФСМ: німецька, британська і американська.

Німецька модель передбачає повну інтеграцію, в основі якої є універсальний банк. В основі британської моделі ФСМ є материнський банк, а не банківські структури – юридично самостійні компанії. В американській моделі головною є холдингова компанія, тобто всі види діяльності організовані у самостійні підрозділи. Крім того, банк і небанківські структури перебувають у власності однієї особи. Водночас, має місце і значна юридична самостійність.

В Україні сформовано досить потужні ФСМ, передусім американської і британської моделі. Прикладом американської моделі є ФГ «VAB Group», а британської – ВАТ «АКІБ «УкрСиббанк».

В Україні також розвивається модель ФСМ, яка формується тільки на основі укладання угод про розповсюдження продуктів. Інакше кажучи, йдеться про фінансового посередника, який не має в основі створення банку, або іншої фінансової установи, а працює винятково як консультант. Прикладом такої моделі ФСМ в Україні є компанія «Мега Поліс», яка є партнером провідних банків, страхових та юридичних компаній, автосалонів. «Мега Поліс» продає клієнтам продукти банківських і небанківських фінансових установ.

Всі названі моделі ФСМ необхідно розвивати, оскільки вони сприяють підвищенню конкурентоспроможності фінансових посередників.

Розвиток електронного банкінгу відображає і водночас загострює конкуренцію за роздрібного клієнта у банківській діяльності. Електронний банкінг – це віддалене управління банківськими рахунками через телефон, персональний комп'ютер та інтернет, а також інші портативні пристрої.

Зазвичай, у набір інструментів дистанційного управління рахунком входять інтернет-банкінг, мобільний банкінг і телефонний банкінг. Мобільний банкінг в Україні перебуває у зародковому стані, телебанкінг не користується популярністю, інтернет-банкінг є найбільш поширеною технологією і передбачає пасивний і активний доступ [1, с.52].

Сьогодні послугу «мобільний банкінг» рекламують понад 15 банків України. Однак вітчизняний банкінг обмежується отриманням SMS з інформацією про стан поточного рахунку, отримання звіту про останні п'ять транзакцій, зміну паролю доступу блокування/розблокування платіжних карт [18, с. 61].

Переважна кількість вітчизняних банків ще з середини 90-х років ХХ ст. пропонують своїм клієнтам систему «Клієнт-Банк», яка дозволяє відправляти платіжки, роздруковувати виписки тощо.

В умовах ресурсного дефіциту вітчизняні банки вимушені активізувати боротьбу за гроші корпоративних клієнтів на ринку депозитів юридичних осіб. Так, нині щомісячно із одних банків в інші переходить 5-10 млрд грн коштів юридичних осіб [5, с. 68]. Це означає, що кошти юридичних осіб є досить нестабільним джерелом фондування ресурсів. Важливо наголосити, що процентні ставки є основним, але не єдиним інструментом залучення корпоративних депозитів.

Висновки. Таким чином, можемо зробити висновок, що розвиток банківської конкуренції має багатовекторний характер, здійснюється в багатьох напрямках, врахування яких дозволить банку забезпечувати свою конкурентоспроможність і фінансову стійкість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гриньков Д. Е. Витамины для взрослых / Д. Е. Гриньков // Бизнес. – 2008. - №3. – С.52-54.
2. Мошенец Е. Банковский захват / Е. Мошенец // Инвестгазета. – 2008. – 28 января-3 февраля. – С. 54-57.
3. Гусев Ю. Союзный рекорд / Ю. Гусев // Бизнес. – 2008. - № 1-2. – С. 50-52.
4. Гусев Ю. Затмение / Ю. Гусев // Бизнес. – 2007. - №50. – С.55.
5. Гриньков Д. Корпоративные войны / Д. Гриньков // Бизнес. – 2007. - №49. – С. 68-71.
6. Реверчук С. К. Управление і регулювання банківською інвестиційною діяльністю: монографія / С. К. Реверчук, Л. Г. Кльоба, М. Б. Паласевич ; [за ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука]. – Львів: «Тріада плюс», 2007. – 352 с.
7. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: монографія / І. О. Школьник. – Суми: ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ. – 2008. – 348 с.
8. Андронов О. «Финансовый базар» должен уступить «финансовому супермаркету» / О. Андронов // Бизнес. – 2005. – № 3-4. – С. 54-55.
9. Гриценко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів / Р. Гриценко // Вісник НБУ. – 2008. - №2. – С. 15-17.
10. Хаб'юк О. І. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендації Базельського комітету: монографія / О. І. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; ПрутАринт, 2008. – 260 с.
11. Mishking F. S. The Economics of Money, Banking and Financial Markets. – 7. Auflage. – Boston et. al.: Dearson Aololison Wesley. – 679p.
12. Wied-Nebbeling S. Wettberbstheorie and Wettbewerbs-politik.–2003.–75s.
13. Реверчук С. К. Грошово-банківські системи зарубіжних країн / С. К. Реверчук. – Львів: «Тріада плюс», 2007. – 160с.
14. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: навч. посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 734 с.
15. Фомін І. Конкурентна позиція банку: детермінанти визначення та методика оцінки / І. Фомін // Вісник НБУ. – 2003. – № 4. – С. 8-10.

16. Садовнікова Е. Ф. Анализ банковской конкуренции в Украине на современном этапе / Е. Ф. Садовнікова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12. – С.70-77.
17. Корнеєв В. Банківський сервіс на ринках залучення і розміщення капіталу / В. Корнеєв // Банківська справа. – 2006. - № 1. – С.82-93.
18. Гриньков Д. Трубадури / Д. Гриньков // Бизнес. – 2007. – №36. – С.60-62.
19. Мошенец Е. Красивые жесты / Е. Мошенец // Инвестгазета. – 2007. – 10-16 декабря. – С. 56-59.
20. Кара-Мурза Е. Банковская реклама / Е. Кара-Мурза, Н. Хонякова // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – №10. – С.162-171.
21. Ченгіз Е. Вплив репутації та ефективності реклами на прихильність клієнтів та передумови прихильності: приклад банків Туреччини / Е. Ченгіз, Х. Аїлдіз, Б. Ер // Банки та банківські системи. – 2007. – №1. – С.54-67.
22. Меліхова К. П. Конкурентна стратегія банку на ринку кредитних послуг: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Меліхова К. П. – К., 2005. – 20 с.

УДК 65.012.8:33+658.0

Наконечна Н. В., Наконечна З. П.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: КОНЦЕПЦІЇ І ПРОБЛЕМИ

Розглядається суть економічної безпеки підприємства, основні проблеми організації системи захисту інформації та захисту інформації в інформаційних системах обліку.

Ключові слова: економічна безпека, система забезпечення економічної безпеки, інформаційна безпека, засоби захисту інформації.

Nakonechna N. V., Nakonechna Z. P.

THE ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE: CONCEPTIONS AND PROBLEMS.

The essence of economic security of enterprise, the main problems of organization of informational security system and questions of informational security in the informational discount systems are examined in the article.

Key words: economic security, system of economic security providing, information security, informational security facilities.

Вступ. На сучасному етапі розвитку світової економіки з огляду на глобалізаційні тенденції зростає значення економічної безпеки підприємства. Вирішення цієї проблеми є важливим чинником забезпечення економічної безпеки на рівні держави. Суб'єкти господарювання повинні знати, як захиститись від негативних впливів середовища, яке може вплинути на їхню діяльність, а також вміти забезпечити стабільну конкуренцію на ринку.

Сьогодні найважливішим ресурсом суб'єктів господарювання є інформація. Закономірно постає питання про захисні механізми, як дієві засоби забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Важливість цієї проблеми визначається цінністю інформаційних ресурсів для підприємств і економіки загалом та посиленням загрози їх цілісності й конфіденційності в умовах глобалізації та інтелектуалізації економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел дозволяє стверджувати, що існує безліч поглядів на визначення поняття “економічна безпека”. В Концепції економічної безпеки України вона визначається як “стан економіки, суспільства та

інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів” [4]. А. Городецький вважає, що економічна безпека означає надійну і забезпечену всіма необхідними засобами держави захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх небезпек [2]. За визначенням Г. Пастернак-Таранушенка, економічна безпека – це стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців [6].

С. Покропивний дає таке визначення економічної безпеки: “економічна безпека – це стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам” [3].

Вітчизняні фахівці визначають економічну безпеку, як наявність в державі достатніх можливостей для забезпечення репродукції виробничого потенціалу в усіх сферах докладання суспільно-корисної праці, а також для забезпечення стабільності суспільного ладу [1].

Постановка завдання. Економічну безпеку потрібно розглядати перш за все, як загальний вияв, який визначає:

- рівень розвитку економіки, що забезпечує стабільність національної безпеки держави;
- можливість і готовність економіки забезпечити високий рівень життя і розвитку особистості, протистояти впливу зовнішніх і внутрішніх загроз;
- сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість;
- надійність захищеності національних інтересів у сфері економіки від реальних і потенційних внутрішніх загроз і передусім – від прямих чи опосередкованих економічних збитків [7].

Основною метою дослідження є узагальнення досвіду та висвітлення окремих проблем щодо забезпечення безпеки інформаційних ресурсів як складника економічної безпеки підприємства.

Оскільки економічна безпека підприємства є складником економічної безпеки економіки на національно-державному рівні, то безпеку підприємства будемо розглядати з погляду виробничо-економічної системи, за якої функціонують механізми відвернення чи зменшення впливу загроз розвитку підприємства, тому що виробництво, розподіл, обмін і потреба в матеріалах і ресурсах завжди актуальні при визначенні життєдіяльності суспільства.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека підприємства – це такий стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв’язків, матеріальних і інтелектуальних ресурсів, за якого забезпечується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, науково-технічний і соціальний розвиток [5].

Загрозами економічної безпеки підприємства є сукупність факторів і умов, які дестабілізують його функціонування і розвиток.

Основна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб ефективно використати свої ресурси для попередження загроз і гарантувати розвиток і стабільне функціонування в майбутньому.

Одним з напрямів економічної безпеки підприємства є захист інформації, як важливого виробничого ресурсу підприємства, без якого неможлива управлінська діяльність.

Основне місце в системі управління підприємством займає економічна інформаційна система, яка забезпечує обробку, пошук, збереження, видачу інформації за запитом користувачів.

Основа економічної інформаційної системи становить інформаційна система обліку, де хронологічно і систематично накопичуються і обробляються відомості, пов’язані з обліком, контролем, плануванням, аналізом і регулюванням. На основі цих відомостей формується

інформація про діяльність підприємства, співставляються глобальні і локальні її напрями, розробляються пропозиції для встановлення причин відхилень і коригування результатів, здійснюється прогнозування ефективності політики управління підприємством. Тому зацікавленість до цього підприємства може викликати з боку конкурентів деякі мотиви для порушення інформаційної безпеки підприємства.

Інформаційні системи обліку мають низку уразливих місць. Є дві категорії загроз: активні (комп'ютерне шахрайство та комп'ютерний саботаж) та пасивні (помилки системи). Незахищеність інформаційних систем обліку призводить до надмірних витрат, недостатніх доходів, втрати активів, недостовірного обліку, перешкод у бізнесі, санкцій, збитків з вини конкурентів, шахрайства та присвоєння. Загрозу для інформаційної системи обліку можуть становити три групи осіб: персонал, який обслуговує, користувачі і зловмисники.

Результатами незахищеності інформаційних систем обліку можуть бути: витік інформації, втрата інформації, підробка інформації, блокування інформації, порушення роботи системи.

Інформаційна система підприємства буде безпечною за цілісності, конфіденційності, доступності інформації. Найбільшому ризику виникнення помилок піддається інформація під час її зберігання, тому головним завданням підприємства є оцінка цілісності інформації та збереженості інформаційних активів у системі. Інформаційними активами системи, які потрібно захистити, є фізичні активи – персонал, засоби обслуговування, постачання, а також логічні активи, які містять відомості та програмне забезпечення.

Варто зазначити, що універсальне програмне забезпечення бухгалтерського обліку передбачає деякі засоби захисту інформації (рис. 1).

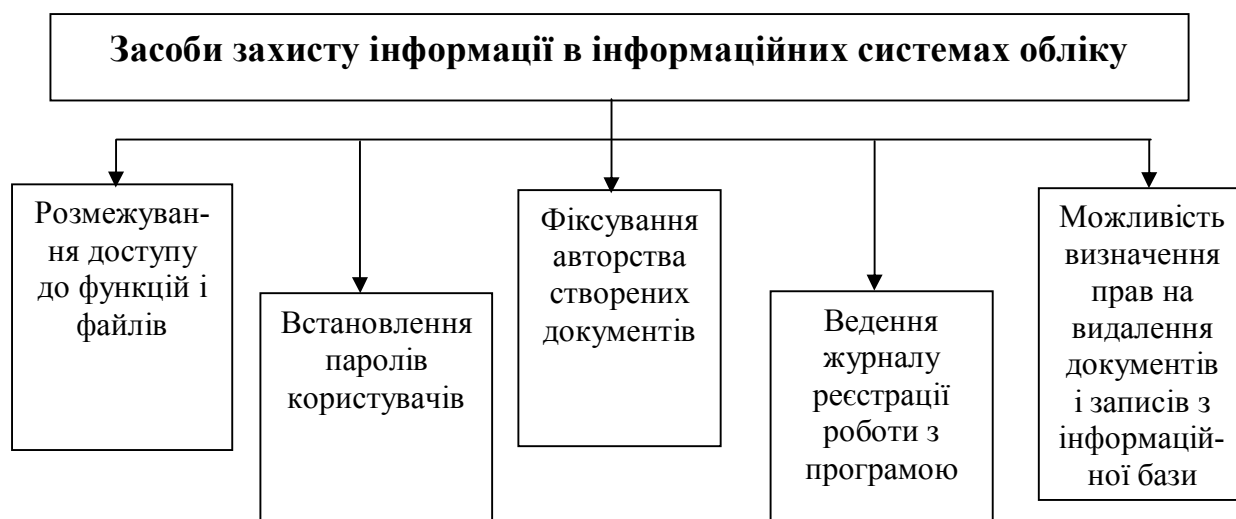


Рис. 1. Комплекс засобів захисту інформації в інформаційних системах обліку

Розвиток, ускладнення і швидке розповсюдження інформаційних систем обліку робить проблему забезпечення економічної безпеки підприємства і зокрема, інформаційної безпеки ще більш актуальною. Її вирішення залежить від різних факторів, основними з яких є:

- правова база захисту інформації. Сферу застосування системи захисту інформації регламентують: Президент, Кабінет Міністрів, Верховна Рада, НБУ, Департамент спеціальних телекомунікаційних систем і захисту інформації Служби Безпеки України і ін. В Україні прийняті і діють нормативні документи щодо захисту інформації в умовах інформаційних систем з відкритою архітектурою. Проте в чинних стандартах і документах викладені тільки вимоги до функціональних послуг безпеки, а методики розробки систем захисту інформаційних систем відсутні;

- реалізація збалансованого комплексу заходів у межах системи інформаційної безпеки і економічної безпеки підприємства загалом. Пріоритетність такого підходу обґрунтовується тим, що в структурі системи інформаційної безпеки виокремлюють забезпечувальні підсистеми, а саме: правове забезпечення, організаційне, програмне, математичне. Фахівці з питань безпеки приділяють надмірну увагу технічним аспектам

захисту інформації. Однак сьогодні провідну роль відіграє організаційне забезпечення. Тому ефективним є системний підхід до розв'язання проблеми захисту інформації;

- розроблення рекомендацій щодо розмежування доступу на підприємствах різних галузей в умовах функціонування інформаційних систем обліку на базі різних програмних продуктів;

- забезпечення достатньої і своєчасної поінформованості персоналу. Відомо, що більшість порушень здійснюється з вини персоналу підприємства, який має легальний доступ до інформаційних активів. Усунути загрози завжди вигідніше, якщо розглянути їх причини. А такою причиною завжди є людський фактор. Тому важливість управлінських процесів в системі інформаційної безпеки важко переоцінити.

Отже, побудова надійної системи захисту дуже складний процес, який охоплює безліч різних етапів: оцінка інформації, яка має бути захищена, аналіз ризиків, вибір контрзаходів, оцінка ефективності системи захисту і супроводження.

І тільки за системного підходу у вирішенні питання забезпечення інформаційної безпеки і економічної безпеки підприємства загалом, а також комплексного використання різних засобів захисту на всіх етапах життєвого циклу системи, починаючи зі стадії проектування, можна досягти результатів. А саме, певних фінансових результатів своєї діяльності і фінансової стійкості, технологічної незалежності і високої конкуренції технологічного потенціалу; високої ефективності організаційної структури; якісного правового захисту всіх аспектів діяльності; захисту інформаційного середовища; безпеки персоналу, власності і комерційних інтересів.

Висновки. Раціональна система управління забезпечує фінансову рівновагу, отримання стабільного або максимального прибутку, пошук і вибір стратегічних напрямів діяльності підприємства для його конкурентноспроможного існування протягом тривалого часу, забезпечення стійкості функціонування об'єкта управління, вихід на міжнародний ринок.

Управлінська діяльність неможлива без такого важливого виробничого ресурсу як інформаційний, що є основним чинником економічного зростання, тому в умовах конкуренції сама інформація потребує захисту.

Загалом засоби захисту інформації розвиваються в правовому полі, що визначається стандартами ISO. Це повинно забезпечити побудову єдиних механізмів захисту для технологічних рішень програмних продуктів незалежно від виробників.

Інформаційна безпека, як складник економічної безпеки підприємства, не є завершеним продуктом чи послугою. Це неперервний системний комплексний процес, який інтегрований у всіх бізнес – процесах підприємства і потребує участі всіх його працівників.

Безпека – сфера достатньо закрита, а пов'язані з нею проблеми – одні із найбільш складних у розвитку інформаційних технологій. Оскільки на підприємствах переважна більшість процесів автоматизовані, то будь-який збій може призвести до великих збитків. Тому напрямами наукових досліджень буде подальший аналіз проблем і вироблення підходів щодо організації ефективного захисту інформаційних ресурсів підприємства в умовах функціонування інформаційних систем і, зокрема, в інформаційних системах обліку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітична доповідь Українського центру економічних і політичних досліджень до засідання круглого столу "Актуальні проблеми економічної безпеки України". – К.: УЦЕПД, 1997.
2. Городецький А. Вопросы безопасности экономики России / А. Городецкий // Экономист. – 1995. – №10. – С.46.
3. Економіка підприємства: підручник / [за заг. ред. проф. С. Ф. Покропивного]. – [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.
4. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, кер. проекту В.М.Геєць. – К.: Логос, 1999. – С.63.
5. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К.: вид-во КВІЦ, 1999. – 462с.

6. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення: підруч. для держ. служб., науковців, студентів і аспірантів вищих навч. закладів екон. профілю / Г. Пастернак-Таранушенко ; [за ред. проф. Б.Кравченка]. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
7. Ткаченко В. Деякі положення сутності і змісту економічної безпеки держави / В. Ткаченко // Економіст.-2008. – № 9. – С. 9-11.

УДК 339.5

Яхно Т. П.

АКТИВІЗАЦІЯ СТАЛИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Розглянуто активізацію сталих моделей управління персоналом в умовах економічної кризи. Запропоновано можливі моделі управління як найважливішого інструмента антикризової політики підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура, мотивація, стилі управління, традиції, культура, керівник, внутрішній та зовнішній ринок, управлінська практика, психологічні технології.

Iahno T. P.

ACTIVITY OF CONSTANT MODELS OF MANAGEMENT STAFF IN THE CONDITION OF ECONOMICAL CRISIS

In article look activity of constant models of management staff in the condition of economical crisis. Propose possible models of management important tool against of crisis politic of enterprise.

Key words: corporative culture, motivation, styles management, traditions, culture, manager, management practice, home market.

Вступ. З переходом до ринкової економіки головним орієнтиром у господарській діяльності підприємства стає забезпечення високої прибутковості виробництва, що неможливо без врахування реального споживчого попиту. Передусім це залежить від персоналу підприємства. Отже, одним із головних завдань кожного керівника підприємства повинно стати формування притаманної ринковим відносинам системи активізації нових моделей управління персоналом.

В сучасних дестабілізаційних умовах психологія управління є однією з важливих і актуальних наук. Вважається, що спосіб мислення, тобто менталітет, змінюється залежно від умов життя. Досліджували означену тему такі відомі вчені, як Л. Бесчасний, Д. Богиня, І. Буян, В. Врублевський, А. Гоша, К. Кривенко, В. Кваснюк, В. Корнієнко, С. Лозниця, Ю. Пахомова, А. Рубан, С. Мочерний, П. Томчук, І. Сорока, В. Черняк, А. Чухно та ін.

Постановка завдання. Метою цієї статті є пошук можливих моделей управління як найважливішого інструмента антикризової політики підприємства, втілення якої залежить від інноваційних рішень, прийнятих в структурі управлінських процесів персоналу.

У вітчизняній економічній літературі накопичено значний досвід дослідження таких наукових понять, як «потреби», «економічні інтереси», «стимулювання праці», «відтворення робочої сили», «використання трудових ресурсів», «відносини між працею і капіталом».

Актуальність пошуку дієвих механізмів активізації трудової діяльності персоналу обумовила необхідність створення нових методів управління. Їх суть повинна полягати в індивідуальному підході, у розширенні сфери діяльності працівника і залученні його в справи організації загалом.

Серед механізмів, які сприяють підтриманню позитивного настрою персоналу та його активізації у кризовій ситуації, можна виокремити такі:

- застосування загальних методів і прийомів, пов'язаних із нестандартним мисленням і вмінням генерувати та шукати нові ідеї, які ініціюють розумову активність персоналу, розкривають талант, дають змогу кожному працівникові визначити нову життєву перспективу;

- контроль діяльності за персоналом в його відкритих чи закритих формах не допускає зниження активності в процесі діяльності, оскільки невідповідність працівника певним вимогам ставить під загрозу реалізацію потреб;

- активність діяльності персоналу закладена в моделі управління персоналом. Отже, національна модель управління певним чином стимулює діяльність, в якій реалізуються найважливіші потреби особистості;

- на зміну індивідуальній відповідальності повинна прийти колективна;

- необхідна підвищена увага до підлеглих, тобто врахування «людського» фактора в управлінні.

Незважаючи на радикальність курсу ринкових перетворень в Україні, ігнорування проблеми мотивації праці призвело до загострення економічної кризи, падіння рівня життя, нівелювання ставлення до праці як до цінності, погіршення якості трудового потенціалу, масової дискваліфікації кадрів і зростання напруженості на ринку праці.

Суть нових методів повинна полягати в індивідуальному підході, у розширенні сфери діяльності працівника і залученні його в справи організації.

У зв'язку з цим, можна виокремити загальні прийоми мотивації праці: орієнтовані на працівника; на роботу; на організацію.

Іноді мотивація стає проблемою тільки щодо конкретних працівників. У цьому випадку доцільним буде скористатися прийомами, орієнтованими на працівників. Якщо справи в організації йдуть добре і більшість її працівників працюють з високою продуктивністю і цілком задоволені, керівництву, можливо, буде корисним застосувати індивідуальний підхід до «невмотивованих» працівників. Деяким працівникам, обтяженим фізичними недугами або емоційними проблемами, може знадобитися фахова допомога. Але для здорової людини існує широкий набір різноманітних прийомів мотивації, що дозволяють йому реалізувати свій виробничий потенціал. Це постановка завдань, модифікація поведінки і перепідготовка.

Для вирішення проблем, пов'язаних із скороченнями і звільненнями робітників, існує безліч різноманітних способів. Один із них – надання працівникам можливості пройти курс навчання новим спеціальностям за рахунок підприємства. Промислові робітники можуть навчитися управляти автоматичним устаткуванням; менеджери сфери обслуговування – стати продавцями. Хоча багато людей думають, що пристосуватися до змін дуже важко, більшість із них цінує можливість знову стати корисними своєму підприємству або економіці загалом. Після періоду зниження продуктивності праці, природного в разі одержання нової професії, вони незабаром знову знаходять стимули рівноцінно працювати.

Висновки. Отже, ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму. Тому необхідно на кожному конкретному підприємстві передусім розробити власну ефективну систему мотивів і стимулів, які забезпечують активізацію діяльності персоналу відповідно до завдань, які поставлені перед підприємством.

Сучасна модель управління підприємством має містити механізм ефективної трудової мотивації, який дозволив би поєднувати стратегічну мету організації з потребами та інтересами робітників, взаємоузгоджуючи різні форми стимулювання зі складністю й результативністю праці, об'єктивно оцінюючи працездатність, знання, досвід, можливості працівників, створюючи умови реалізації й розвитку трудового потенціалу персоналу, систему гнучкої адаптації працівників до ринкової кон'юнктури, наближуючи інтереси підприємства до інтересів працівників і навпаки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лозниця С. Психологія менеджменту. Теорія і практика: навч. посібник / С. Лозниця. – К.: ЕксОб, 2006. – 511 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: монографія / О. А. Грішнова, Д. П. Богиня. – К: Знання, 2001 – 254 с.
3. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник / [під ред. О. А. Грішнкової]. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
4. Шегда А.В. Економіка підприємства: навч. посібник / А. В. Шегда. – К.: Знання, 2005.
5. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер. – М.: Астрель, 2004. – 288 с.

УДК:336.2

Кушнірчук Ю. М.

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЙ ОПОДАТКУВАННЯ ВЛАСНОСТІ, РЕСУРСІВ І КАПІТАЛУ

Проаналізовано теоретичні підходи до оподаткування власності, зокрема такого її складника, як нерухомість. Систематизовано теорії ресурсного оподаткування, а саме оподаткування землі. Досліджено еволюцію теорій оподаткування спадщини, подарунків та інших операцій приросту капіталу.

Ключові слова: податки на власність, ресурс на оподаткування, оподаткування приросту капіталу, оподаткування спадщини.

Kushnirchuk Yu. M.

GENESIS OF THEORIES OF TAXATION OF PROPERTY, RESOURCES AND CAPITAL

Theoretical approaches to property taxation, in particular such its constituent as the real estate, are analyzed. The theories of resource taxation are also systematized, namely taxation of earth. Evolution of theories of taxation of inheritance, gifts and other operations of increase of capital is explored.

Key words: property taxation, resource taxation, taxation of increase of capital, inheritance tax.

Вступ. Податки є фундаментальною економічною категорією, що охоплює всі сфери суспільного життя. У глобальному сенсі усі рішення щодо запровадження змін у системі оподаткування через фіскальну чи соціальну політику держави відбиваються у нашому житті.

Ставлення до фіскальних важелів науковців різних епох є неоднаковим, нерідко кардинально протилежним, з огляду на те, що податки є носіями неоднорідного регуляторного та фіскального потенціалу. В цьому контексті доцільно розглянути еволюцію теорій оподаткування власності, ресурсів й капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників оподаткування власності можна назвати таких сучасних вчених фінансистів, як А. В. Перов, А. В. Толкушкін, Н. Є. Заяц, М. В. Мішустін, Н. П. Кучерявенко, Л. П. Чубук, Л. Артем'єва, А. А. Багрій, Д. Баюра, В. П. Вишневський, В. Д. Чекіна, О. Голенко, А. Гриневич, І. І. Д'яконова, Н. Калінок, В. М. Мельник, М. М. Мельник, Ю. О. Самура, Н. Сосула, В. І. Стіпахно, Л. П. Чубук. Переважна більшість українських науковців висловлює позитивне ставлення не лише до Існуючої системи оподаткування власності в Україні, а й вважає доцільним і вкрай необхідним введення податку на нерухомість.

Тлумачення податку на приріст капіталу також знайшло своє відображення у вітчизняній літературі. Дослідженню цього питання присвячені праці таких вчених, як С. Білобловський, Н. Вороная, В. Голубенко, О. Д. Данілов, Д. М. Серебрянський, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. М. Десятнюк, О. С. Дроздовська, Л. Б. Райнова, О. Іменєв, Ю. О. Самура, Т. В. Тучак.

Фінансові аспекти ресурсних платежів досліджують І. Д. Андрієвський, А. Богдан, А. В. Бодюк, Г. Візьонок, В. Горохов, В. Фінашка, О. Даниленко, Я. Я. Дяченко, А. М. Бобко, В. М. Заяць, О. Качковська, О. Л. Кашенко, В. П. Козацький, П. І. Коренюк, С. І. Мельниченко, В. С. Міщенко, Я. В. Коваль, М. А. Хвесик, О. А. Кучер, О. І. Барановський, Я. В. Петраков, Д. І. Олійник, В. І. Островецький, Н. М. Пінчук, О. Ф. Савченко, О. Сліпачук, Н. Хабло, О. В. Чуприна, М. В. Щурик, Н. Яновська.

У цих працях висловлюється позитивне ставлення до оподаткування власності, ресурсів й капіталу, але розглядається переважно оподаткування окремих видів цих операцій, і немає комплексного системного дослідження цих податків та оцінки їх фіскально-регуляторних ефектів.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення та узагальнення поступальної еволюції теорій оподаткування власності, ресурсів й капіталу у фінансовій науці.

Виклад основного матеріалу. Проведене дослідження дає підстави систематизувати та узагальнити теорії оподаткування власності та виокремити основні з них, серед яких:

1. Класична теорія, в межах якої висловлюється позитивне ставлення до оподаткування нерухомої власності (податок на ренту з будівлі), як найбільш придатне з позицій того, що власники користуються благами без усяких клопотів і зусиль (А. Сміт, Д. Рікардо).

Новий погляд на оподаткування власності, зокрема нерухомості, висуває Дж. С. Міль, виокремлюючи неоподатковувані об'єкти та відносячи його до податку на витрати. З цих позицій він вважає його універсальним об'єктом, оскільки витрати яскраво свідчать про доходи, що отримує платник [2, с.183]. Науковець також виокремлює основні властивості, притаманні оподаткуванню власності (нерухомості): рівність; справедливість; фіскальна ефективність; визначеність; зручність для оподаткування.

Російський вчений, зокрема А. Меньков у своїй праці „Основные начала финансовой науки” висуває ідею оподаткування як рухомої, так і нерухомої власності, таким чином розширюючи види податків на власність.

2. Наприкінці ХХ століття виникли нові погляди на оподаткування нерухомої власності, що були відображені в праці Гамільтона „Теорія вигоди”. Суть її полягає в тому, що за умови однорідності територій, на які поширюється податок на нерухоме майно, та вільної конкуренції між ними, цей податок є нейтральним та відображає ціну за надані суспільні блага [9].

3. Протилежним є твердження так званого „нового підходу”, засновниками якого були П. Міцковські і Дж. Зодроу. Внаслідок здійсненого аналізу на основі моделі Харбергера вони дійшли висновку, що податок на нерухоме майно призводить до викривлень щодо розміщення капіталу і в підсумку переноситься на власників капіталу, що веде до його впливу в інші сфери [11].

4. Сучасні вітчизняні економісти розглядають оподаткування власності з позицій:

- забезпечення фінансового підґрунтя бюджетів різних рівнів – фіскальної;
- регулювання розподілу і використання власності – регуляторної;
- контроль за ефективністю та раціональністю використання власності – контрольної.

Еволюція теорій ресурсного оподаткування бере свій початок ще з меркантилізму, як першої теоретичної спроби описати економічні процеси.

Представник меркантилізму І. Т. Посошков висуває ідеї ресурсного оподаткування, зокрема поземельного, оскільки у Росії таке ще не було запроваджене. Він запропонував диференціацію ставок оподаткування, загальність оподаткування [4, с.191-195]. В межах класичної школи ставлення до поземельного оподаткування змінюється від негативного (у працях У. Петті, А. Сміта, Ж. Б. Сея) до позитивного (у працях Д. Рікардо, Дж.С. Міля).

Виникає низка прогресивних ідей ресурсного оподаткування, зокрема Дж. С. Міль висуває революційну пропозицію змінити базу поземельного оподаткування і приєднати до ринкової оцінки [2, с. 178].

Французькі економісти Ф. Кене та А. Тюрго, так звані фізіократи, розвивають ідеї ресурсного оподаткування та обґрунтовують нову концепцію єдиного поземельного податку, оскільки, на їхню думку, усі податки після численних перекладань сплачуються з продукту землі.

Наприкінці XIX ст. ідея єдиного податку одержує новий поштовх завдяки поширенню теорії єдиного податку на земельну ренту, розробленого американським економістом Г. Джорджем у книзі „Прогрес і бідність”.

Сучасні вітчизняні економісти розглядають ресурсне оподаткування з позицій трансформацій, що властиві вітчизняній економіці. Вони висловлюють позитивне ставлення до ресурсного оподаткування, як плати за користування ресурсами, та виокремлюють такі притаманні йому властивості:

- забезпечення фінансової бази бюджетів різних рівнів – фіскальна;
- регулювання розподілу і використання ресурсів – регуляторна;
- контроль за ефективністю і раціональністю використання ресурсів - контрольна;
- екологічний зміст оподаткування – соціальна.

Що ж стосується оподаткування приросту капіталу, окрім оподаткування спадщини, то теоретичне обґрунтування цих податків зазнало не менш тривалої еволюції (рис. 1).

Інші думки висловлювалися з приводу оподаткування спадщини і подарунків. До нашого часу сформувалося кілька теорій оподаткування спадщини та дарування:

Теорія державного співспадкування, висунута Бентамом, полягала в тому, щоб у випадку відсутності заповіту та спадкоємців по висхідній та низхідній прямій лінії споріднена власність померлого переходила до держави.

Податок на спадщину як джерело вирівнювання доходів. Дж. С. Міль визнавав, що оподаткування спадку є податком на капітал, як стверджували його попередники, але досліджуючи рух податкових надходжень в межах країни, доводив, що в багатьох випадках він не зменшує загального приросту капіталу, а просто змінює власників.

Дж С. Міль вводить пропозицію обмежувати „суму яку особа могла б отримати по дарчій, по заповіту чи у спадок” [2, с. 163], а також, враховуючи теорію Бентама, вважає необхідним припинення спадкування по бокових лініях без заповіту і переходу в такому випадку майна до держави. А також він вважає, що податок на спадщину і дарування – це єдиний вид оподаткування, де доцільно застосовувати прогресивну шкалу ставок оподаткування.

Отже, теорія сформульована Дж. С. Мілем, заснована на можливості держави за допомогою податків здійснювати такі заходи:

- обмежувати неконтрольоване зростання великих статків;
- частково вирівнювати соціальний статус громадян;
- поповнювати державну скарбницю;

Теорія фіскального договору, авторами якої були французькі мислителі Т. Гоббс, О. Мірабо та Вольтер. За словами О. Мірабо, податок є передплатою за наданий захист майна, а Вольтер уточнював, що громадянин віддає частину свого майна для збереження тієї, що залишиться [7, с.29]:

- податок на спадщину – плата за послуги (державне мито);
- теорія вирівнює податок на спадщину із державним митом за право спадкування, оскільки справляння його є доволі простим. Насправді таке визначення податку на спадщину та дарування є не цілком логічним, оскільки порядок розрахунку не є простим, враховуються ступені спорідненості, неоподатковувані суми, часом податок має пропорційний характер та ін., що робить його відмінним від державного мита;

- теорія еквівалентного обміну полягає у трактуванні цього податку як оплати вартості отримання привілеїв на спадкування. Згідно з цією теорією громадяни отримують вигоди, співмірні з оплатою податку;

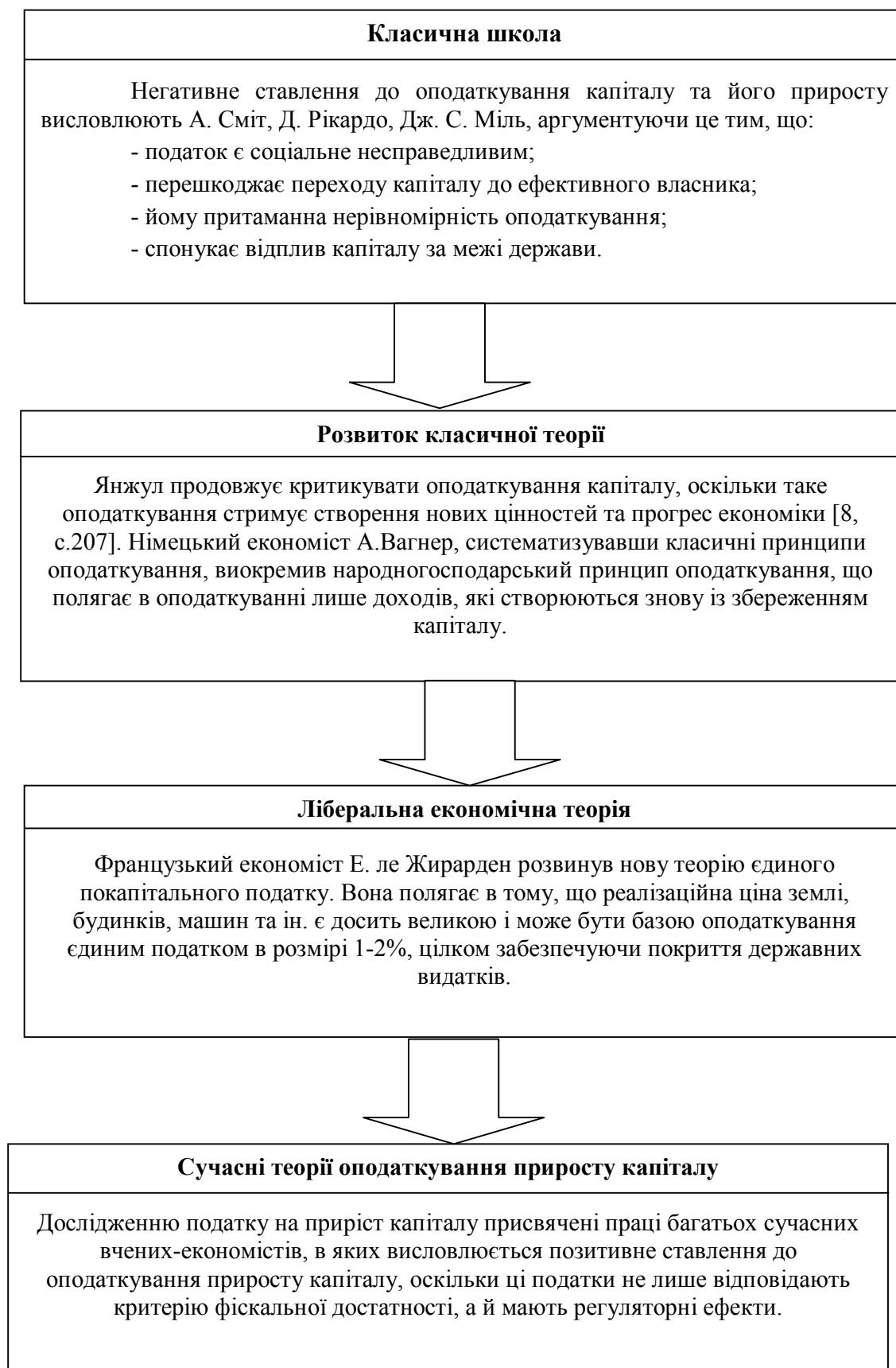


Рис. 1. Розвиток теорій оподаткування приросту капіталу (крім оподаткування спадщини і дарування)

- теорія податку як страхової премії, авторами якої були А. Тьер та Дж. Мак-Куллох, полягає у визнанні держави як своєї страхової компанії, а податків як страхових платежів. Згідно з цим, податки повинен платити кожен громадянин пропорційно до свого майна на підставі того, що витрати держави на охорону і захист майна повинні розподілятися за вартість майна, що охороняється [7, с.30];

- теорія авансування частини майна громадян полягає у тому, що цей податок сплачується авансовано один раз з отриманого майна замість того, що сплачуватися щороку;

- теорія сплати недоїмок ґрунтується на тому, що протягом життя громадяни часто ухиляються від сплати податків, а податок з майна сплачується тоді, коли від нього не можливо ухилитися.

Висновки. Сучасні економісти у своєму ставленні до податків на власність, ресурси капітал переважно є однодумцями. Вони вбачають фіскальну роль цих податків та морально-етичні призначення у вирівнюванні доходів та соціальної справедливості.

Отже, можна стверджувати, що оподаткування власності ресурсів й капіталу можна трактувати як різнопланове за своєю суттю фінансово-економічне явище. Ставлення різних науковців до оподаткування власності, ресурсів й капіталу було різним і відповідало економічним поглядам свого часу. Цей вид оподаткування перебуває на перехресті фіскальної практики держави і соціально-етичних поглядів суспільства. У сучасних умовах об'єктивною основою існування оподаткування власності, ресурсів й капіталу є право власності, прагнення соціальної справедливості та потреби фіску. Саме тому подальші дослідження будуть зосереджені на вивченні податків на власність, ресурси й капітал, що нині діють в Україні, та напрями їх реформування з огляду на теоретичне обґрунтування їх доцільності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Меньков Ф. А. Основные начала финансовой науки : монография / Ф. А. Меньков. – Л., 1956.
2. Миль Дж. С. Основы политической экономии : в 3-ех т. / Д. С. Миль : [пер. с англ.] ; [общ. ред. А. Г. Милейковского]. – М.: Прогресс, 1981. – Т.3. – 448 с.
3. Петти В. Антология экономической классики / В. Петти, А. Смит, Д. Риккардо : [предис. И. А. Столярова]. – М. : «Эконов»-«Ключ», 1993. – 475 с.
4. Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве / И. Т. Посошков– М. : изд-во академии наук СРСР, 1954. – 502 с.
5. Риккардо Д. Сочинения : в 3-ех т. / Д. Риккардо : [пер. с англ.]. – М. : «Госполитиздат», 1955. – Т.1. – 360 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит : [пер. с .анг. ; предис. В. С. Афанасьева]. – М. : Эсмо, 2007 – 960 с.
7. Ушак Н. В. Теория и история налогообложения : учеб. пособие / Н. В. Ушак. – М. : КОНРУС, 2009. – 336 с.
8. Янжул И. И. Основные начала финансовой науки : учение о государственных доходах / И. И. Янжул. – М. : Статут, 2002.
9. Hamilton B. W. Zoning and property taxation in a system of local governments, *Urban Studies* 12, 1975.
10. Jean-Baptiste Say *Traite d' economie politique* (1803) // http://classiques.uqac.ca/classiques/say_jean_baptiste/traite_eco_pol/Traite_eco_pol_Livre_1.pdf.
11. Mieszkowski P. M., Zodrow G. R. The new view of the property tax : a reformulation, *National bureau of economic research, working paper №1481*, 1984.

ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ МАРКЕТИНГУ БАНКІВСЬКОГО МІКРОКРЕДИТУВАННЯ

Розглянуто перспективи розвитку мікрокредитування з використанням можливостей маркетингу та реклами, висвітлено сучасні пріоритети розвитку послуг кредитування середнього та малого бізнесу небанківськими фінансовими організаціями мікрокредитування.

Ключові слова: мікрокредитування, маркетинг, малий бізнес, небанківські фінансово - кредитні установи, пріоритети розвитку послуг мікрокредитування.

Shamray O.I.

PRIORITY MEASURES OF MARKETING OF THE BANK MIKROKREDITUVANNYA.

The prospects of development of mikrocredituvannya with the use of possibilities of marketing and advertising are considered, modern priorities of development of services of crediting of middle and small business are reflected by unbank financial organizations of mikrocredituvannya.

Key words: mikrocredituvannya, marketing, small business, is unbank financially are credit establishments, priorities of development of services of mikrocredituvannya.

Вступ. Головною проблемою вітчизняних підприємницьких структур є недостатність фінансових ресурсів для підтримки і розвитку власного бізнесу. Дослідження фінансової діяльності малих підприємств свідчить, що у структурі джерел фінансового забезпечення питома вага власних фінансових ресурсів у середньому становить 35 — 40%.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. В оцінці ролі мікрокредитування в економіці існує різноманіття поглядів, що потребує вивчення умов щодо створення сприятливого середовища розвитку цього важливого напрямку. Науковий інтерес викликає низка праць з питань проблем кредитування малого та середнього бізнесу вітчизняних вчених: М. Білик, О. Василюк, З. Варналія, Т. Ковальчук, О. Мороза, В. Опаріна, А. Поддєрьогіна, М. Савлука, В. Федосова та ін. Багато науковців, зокрема М. Савлук, В. Федосов, О. Вовчак, ставлять наголос на умови функціонування малого бізнесу та роль, яку мале підприємництво повинно відігравати в економіці країни.

Постановка завдання. Метою написання статті є окреслення перспектив розвитку мікрокредитування з використанням можливостей маркетингу та реклами.

Спільна діяльність з малим і середнім бізнесом сьогодні є одним з пріоритетних напрямів для всіх банків. Основні конкуренти в цьому сегменті — банки з іноземним капіталом. Конкуренція на ринку мікрокредитування дуже низька. Банки в Україні не охоплюють ринок навіть на 5%. Сьогодні банкам на ринку мікрокредитування доводиться конкурувати не стільки між собою, скільки з приватними кредиторами, що не вимагають застави і розкриття фінансової інформації. Тому за таких умов перед банками постає необхідність активізувати свої рекламні і PR-акції, спрямовані на просування програм мікрокредитування.

Як свідчить практика банківської діяльності, банки розвивають мікрокредитування, використовуючи всі можливості прямого маркетингу і реклами. Керуючись філософією сегментного менеджменту, вони відкривають нові установи з продажу своїх продуктів насамперед у Києві й регіонах. З метою реклами послуг у Київській області Прокредит Банк навіть створив установу на колесах - кредитомобіль. Метою такого заходу є роз'яснення

кредитними експертами банку підприємцям, що таке кредит, а також для чого й у кого його потрібно брати.

Серед пріоритетів розвитку послуг мікрокредитування виокремлюються такі:

- розширення операцій в регіонах, тобто в перспективі можна очікувати, що банківські кредити стануть доступнішими приватним і дрібним підприємцям як географічно, так і за ціною;

- використання західних банківських технологій більшою мірою, ніж використання іноземних кредитних ресурсів. Зокрема, Gmb - розробила спеціальну кредитну технологію, розраховану на цільову групу - малих українських підприємців. Ця технологія має істотні відмінності в питаннях кредитного аналізу, майнової застави й адміністрування кредиту від звичайних процедур кредитування. ІРС організувала навчання кредитних експертів за німецькою кредитною технологією, а також встановила в кожному відділі мікрокредитування системи моніторингу кредитів. Довгострокову й технічну консультативну підтримку надають як у центральному офісі, так і в регіональних підрозділах банків-учасників. Технічна підтримка забезпечує уповноваженим банкам досить серйозні конкурентні переваги у сфері мікрокредитування;

- заміна стандартних продуктів комплексними фінансовими послугами, зокрема надання овердрафтних лімітів строком до 60 місяців та полегшення вирішення питання застави. При цьому для кредитів понад 5 тис. дол. передбачене покриття заставою лише 75% суми наданого кредиту, а кредити до 5 тис. дол. видають без застави. Тобто, у забезпеченні кредитами малих підприємців сьогодні основним є не вартість кредитів і тривалість процедури їхнього оформлення, а удосконалення банківського обслуговування та захист підприємців.

Крім комерційних банків, формування пропозиції послуг мікрокредитування для суб'єктів малого підприємництва (малого бізнесу) може здійснюватися небанківськими фінансово-кредитними установами, – небанківськими мікрофінансовими організаціями (МФО), основна функція яких – посередництво між споживачами мікрокредитних послуг і джерелами фінансування.

Для активізації сфери мікрокредитування, посилення фінансових позицій суб'єктів малого підприємництва та появи нових видів фінансових інститутів і нових видів фінансових послуг на вітчизняному кредитному ринку необхідно розробити і запровадити передусім правові та організаційні основи функціонування небанківських фінансових інститутів мікрокредитування.

Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні затверджена Законом від 21.12.2000 р. № 2157-III "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні" і передбачає напрями активізації фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки малого підприємництва, зокрема такі:

- формування мережі регіональних фондів підтримки підприємництва та кредитно-гарантійних установ;

- розроблення та запровадження ефективних кредитно-гарантійних механізмів мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва;

- створення та підтримку фінансових інститутів, які працюють на розвиток малого підприємництва.

Одним із вагомих чинників формування фінансових інститутів для мікрокредитування підприємств малого бізнесу є створення правового поля діяльності небанківських мікрофінансових організацій. При цьому, на нашу думку, в правовому порядку доцільно врегулювати низку таких питань:

1. Визначити, що небанківські фінансові організації з мікрокредитування (мікрофінансові організації - МФО) можуть створюватись в таких організаційно-правових формах, як:

- установи мікрокредитування (УМК) – спеціалізовані МФО, що займаються винятково наданням кредитів. Вони фінансуються із зовнішніх джерел, функціонують на

некомерційній основі, реєструються у формі недержавних організацій, фондів, кооперативів або філіалів іноземних недержавних організацій;

- кредитні спілки - організації з колективним членством, створювані з метою надання фінансових послуг своїм членам за рахунок пайової участі або заощаджень останніх. Діяльність кредитних спілок в Україні має правові основи і регулюється Законом України "Про кредитні спілки";

- сільськогосподарські/сільські кредитні кооперативи – організації з колективним членством. Як кредитні союзи вони переважно працюють з фермерами, сільськогосподарськими підприємствами або з підприємствами, пов'язаними із сільськогосподарським виробництвом;

- державні фонди підтримки малого підприємництва функціонують під егідою регіональних адміністрацій і повністю або переважно фінансуються з регіонального (місцевого) бюджету.

2. При визначенні порядку та умов ліцензування небанківських фінансових організацій мікрокредитування встановити, що МФО мають право на здійснення депозитно-кредитної діяльності.

3. Визначити мікрокредитну діяльність як таку, що може здійснюватися неприбутковими установами, бо це забезпечить їх звільнення від податку на процентний дохід. На сьогодні ж у чинному законодавстві про некомерційні організації мікрокредитування не визначається однозначно як вид некомерційної діяльності, дозволеної законом. Звідси витікає, що з податкового погляду надання кредитів трактуватиметься як комерційна діяльність, а це зумовлює податок на процентний дохід.

4. Визначити джерелами фінансових ресурсів мікрофінансових організацій:

- гранти, надані донорами;

- застави наявних грошових коштів через обов'язкові депозити. Варто підкреслити, що депозити в МФО можуть бути використані не як стандартна ощадна послуга, а як застава, що свідчитиме про спроможність клієнта погашати позику і є гарантією її повернення. При цьому депозит може бути розміщений на рахунках третьої сторони (наприклад, комерційного банку), що, у свою чергу, унеможливить використовувати їх МФО в операціях фінансового посередництва;

- запозичення з некомерційних джерел, включаючи донорів і спонсорів;

- комерційні кредити від іноземних інвестиційних фондів та від комерційних банків;

- власні комерційні цінні папери. МФО повинні мати право на самофінансування через випуск комерційних цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку (облігацій, депозитних сертифікатів), подальшого придбання цих інструментів великими інвесторами та надходженням фінансових ресурсів до МФО. Тобто при використанні цього джерела відбуватиметься взаємодія МФО з іншими учасниками і сегментами фінансового ринку країни та перерозподіл коштів між цими сегментами на користь реального сектора та підприємництва;

- заощадження членів МФО (кредитних спілок та кредитних кооперативів).

5. В Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" необхідно внести зміни щодо оподаткування небанківських фінансових установ мікрокредитування в частині звільнення від сплати ПДВ. У чинному законодавстві від сплати ПДВ з процентних доходів звільнені процентні виплати за іпотечними кредитами та виплати відсотків за лізинговими платежами. Аналогічну систему бажано запровадити і для процентних виплат мікрофінансовими організаціями.

6. В частині державного регулювання мікрофінансових організацій визначити принципи функціонування МФО.

МФО як кредитній організації притаманні не лише класичні принципи кредитування (строковість, платність, зворотність), а й особливі принципи кредитування, що характерні лише для мікрокредитної діяльності. Йдеться, зокрема, про таке:

- орієнтацію на специфічні групи клієнтів: підприємства-початківці або ті, що планують розширитися; малі підприємства, що не мають доступу до інших джерел фінансування;

- можливість використання такого нетрадиційного виду забезпечення, як групова гарантія (створення кредитних груп, члени яких взаємно гарантують повернення одержаних кредитів);

- необмеження граничного значення відсоткової ставки за кредитними ресурсами. Як правило, в мікрофінансових організаціях процентні ставки вищі за банківські. Для мікропозик адміністративні витрати порівняно з сумою позики завжди вищі, ніж для звичних банківських кредитів. Таким чином, МФО не можуть видавати дрібні позики, якщо вони не беруть за них істотно вищі відсотки порівняно із банківськими ставками;

- наявність спрощених вимог щодо результатів попередньої господарської діяльності клієнтів-позичальників (підприємців-початківців), відсутність вимог щодо кредитної історії та спрощені вимоги щодо застави. Разом з тим, можна говорити і про взаємодію мікрофінансових організацій з бюро (службами) кредитної інформації у разі зростання конкуренції за клієнтів. У такій ситуації відсутність доступу до баз даних, що дають уявлення про відповідні аспекти поведінки клієнтів, провокує зростання ризиків щодо неповернення коштів клієнтами. Служби кредитної інформації (кредитні бюро) надають важливі послуги як фінансовим організаціям, так і їх клієнтам. Збір інформації про стан клієнтів та їх кредитні історії дозволяють кредиторам знизити ризик, а позичальникам - використовувати свої позитивні показники щодо кредитних розрахунків для отримання нових позик. Подібні кредитні бюро дозволяють кредиторам набагато активніше надавати позики без фізичного забезпечення.

7. У частині державного регулювання мікрофінансових організацій визначити завдання і методи регулювання їх діяльності. Серед завдань державного регулювання діяльності мікрофінансових організацій пропонуємо виокремити такі:

- створення сприятливих умов для функціонування небанківських мікрофінансових організацій (небанківських фінансових посередників), появи нових видів фінансових інститутів, нових видів фінансових послуг і продуктів;

-захист фінансової системи країни: попередження ситуації із системною фінансовою кризою у сфері мікрокредитування, коли неспроможність однієї фінансової установи може спровокувати неспроможність інших фінансових установ;

-захист дрібних вкладників, у тому числі: від банкрутства мікрофінансової організації, від можливих системних ризиків, які можуть виникати при розширенні мікрофінансових організацій; від шахрайства через створення фінансових пірамід та використання мікрофінансових організацій для відмивання коштів.

Обґрунтовуючи необхідність активізації і розвитку ринку мікрокредитування як одного із сегментів кредитного ринку, варто зауважити, що одним із напрямів вирішення цього питання є взаємодія банків та небанківських фінансово-кредитних інститутів у сфері мікрокредитування суб'єктів малого бізнесу.

Висновки. Комерційним банкам розвиток мікрокредитування дозволить знизити кредитний ризик портфеля, підвищуючи рівень його диверсифікації. Робота за програмами мікрокредитування є також PR-кампанією, здатною принести популярність банку серед широкого кола потенційних клієнтів.

Створення і розвиток небанківських фінансових організацій мікрокредитування в Україні забезпечить диверсифікацію фінансових інститутів та фінансових продуктів у сфері кредитування та сприятиме тим самим формуванню пропозиції на ринку мікрокредитів.

Співпраця секторів банківського і небанківського мікрокредитування, з одного боку, створить стимули для формування стійкої структури української економіки, а з іншого – надасть додаткові можливості суб'єктам малого підприємництва для переходу в сектор великих підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилюк А. В. Фінансові важелі розвитку малого бізнесу / А. В. Базилюк // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 8. – С. 17-22.
2. Бобров Є. А. Сучасний стан та перспективи розвитку кредитування малого бізнесу / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 103-108.
3. Гнатовський О. П. Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні / О. П. Гнатовський // Фінансист. – № 5. – 2006. – С. 17-19.

УДК 37.015.6

Шевчик Б. М., Кривицька О. А.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ВИТОКИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЛІБЕРАЛІЗМУ

Розглядається генезис ідеї емансипації атомізованого індивіда як основи структуризації суспільства, що стала засадничим компонентом теорії економічного лібералізму. Розгортання ідеї здійснено на основі ретроспективного аналізу персоніфікованого вкладу класиків теорії утилітаризму та прагматизму.

Ключові слова: атомізоване суспільство, емансипація індивіда, ідея суспільства як ринку, лібералізм, система досконалої свободи.

Shevchyk B. M., Kryvytska O. A.

INTELLECTUAL AS FOUNDATION OF ECONOMIC LIBERALISM THEORY

Genesis of theory of emancipation of atomized individual is considered as basis for society structuring, that is viewed as foundation of economic liberalism theory. The idea is untwisted by means of retrospective analysis of personified contribution of classics of utilitarianism and pragmatism theories.

Key words: atomized society, emancipation of individual, idea of society as a market, system of perfect liberty.

Вступ. Теорія лібералізму – це осмислення та осягнення ідеї свободи та подача її як системи знань, що покликана бути інформаційною основою структуризації, переструктуризації та еволюції соціально-економічних систем. Історично теорія лібералізму сформувалася завдяки зростанню запиту з боку тієї прогресивної частини соціуму, спосіб життя і стан добробуту якого був наслідком соціальної емансипації та вимагав подолання перепон існуючих традицій соціально-економічної взаємодії. Тому теорія лібералізму розвивалася в умовах капіталістичної дійсності, була інформаційною основою відтворення взірця. Але вона не була догматичним вченням, визначивши базові критерії, вона аналізувала і синтезувала господарську дійсність, видозмінювалась відповідно до змін соціально-економічного середовища, завжди залишаючись осередком програмних принципів, основний з яких – реалізація ідеї свободи.

Постановка завдання. В умовах детермінованого часопростору проявів матеріальних форм суспільного буття ідея свободи завжди буде бажаною віртуально-абстрактною та потенційно можливою дійсністю, що вказуватиме напрям руху цивілізації, а тому тематика досліджень у сфері ліберальної проблематики буде постійно актуальною. У цьому контексті актуальною є і тема нашого дослідження, оскільки для економічно розвинутих країн Заходу сенсом соціально-економічного розвитку і зростання є подальша емансипація індивіда, а для

менш розвинутих економік ідея свободи, унаочнена досвідом передових країн, є об'єктом трансформаційного мімесису.

Метою статті є вивчення генезису ідеї лібералізму у структуризації простору економічного буття. Для досягнення поставленої мети ми використали історико-ретроспективну та системно-синергетичну методологію наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу. Починаючи із XVII ст., в Європі утвердився лібералізм як новий етап у розумінні стосунків між людиною і державою. Лібералізму передував соціокультурний процес політичної секуляризації та пріоритетності інтересів індивіда XIV ст., тісно пов'язаний з епохою Ренесансу. Обов'язковою умовою прогресу і свободи була світоглядна модель знеособленого світу, де не повинно існувати великого володаря людей і речей, де необхідно зруйнувати відносини вертикального підпорядкування і примусу. Утвердився принцип індивідуальної автономії від безпосереднього впливу інститутів влади на людину. Абсолютистська монархія стала основним гальмом прогресу. Становлення нової концепції суспільних відносин передбачало відділення влади від громадської думки, держави від суспільства, приватного від суспільного, індивідуальної моралі від правил життя, гріху від злочину. Поширення економічного лібералізму відбило глибоке прагнення молодого буржуазного суспільства до створення такої моделі громадянського суспільства, яка була б неопосередкованою і саморегульованою, забезпечувала б емансипацію економічної діяльності від моралі. Панівною стала ідея реалізації суспільства як ринку: вільного, конкурентного, політично необмеженого, що являє собою спосіб регулювання економічної діяльності через систему цін, які вільно формуються. Розуміння суспільства як ринку набуло максимального поширення у працях шотландських теоретиків XVIII ст., передусім в А. Сміта. У теоретиків лібералізму ідея ринку була своєрідною альтернативною політичною моделлю, і з огляду на це філолог А. Сміт став економістом для утвердження своєї теорії. Ієрархічним формальним структурам влади, притаманним феодалізму, ринок, як сфера свободи, протиставив такий тип організації суспільства та прийняття рішень, який відділений від будь-якої форми влади, оскільки ринок здійснює автоматичне коригування, виконуючи переміщення і перерозподіл, і при цьому індивідуальна воля та приватний інтерес тих, що при владі, не відіграють жодної ролі. Ринок запропонував абстрактний спосіб соціального регулювання: стосунки між індивідами регулюються об'єктивними економічними законами, і при цьому між людьми відсутні відносини підпорядкування.

Лібералістська ідея суспільства як ринку ретроспективно пов'язана з поняттям природного стану. Ідея природного стану стала ключовим поняттям політичної рефлексії в англійській філософії. У природному стані людина виступає єдиним суддею щодо стратегії поведінки, скерованої на самозбереження. Природний стан прийнято визначати як війну всіх проти всіх, а отже, якщо жоден людський вчинок не передбачає доброго наміру, тоді згідно з Н.Макіавеллі все добро світу звужується до невинної пасивності тих, хто зазвичай нічого не робить, тобто, до народу. Однак, люди не бажають жити серед страху. Безпека – це їх нагальна потреба, а мир – основа легітимної політичної інституції, і тому більша частина суспільства починає проявляти політичну ініціативу. Спосіб творення суспільної структури через індивідуальну співініціативу досліджував Т. Гоббс [1]. Він висунув нову ідею держави, в якій влада – це мистецтво, створене індивідами, які не мають влади, щоб захистити свої права.

Розгляд влади як охоронця індивідуальних прав продовжив Дж. Локк. На відміну від Т. Гоббса, Дж. Локк вважав, що у природному стані індивіду загрожують не йому подібні індивіди, а голод. Людина живе у природному середовищі, і відношення людини до природи Дж. Локк визначає як працю. Привласнення плодів природи через працю робить людину законним власником [2, с. 83].

Дж. Локк передбачив повноцінний розвиток економічного суспільства, починаючи із простого поняття – відчуття людиною голоду, і тому виправдання існування права власності полягає в його економічній доцільності. Таким чином, завдячуючи Дж. Локку, у ліберальну програму була закладена ідея, що економіка – це основа соціального і політичного життя

суспільства. Дж. Локк, на думку П. Манана [2], доклав чи не найбільших зусиль (до А. Сміта) до того, щоб ліберальна філософія природного права стала системою політичної економії.

Генезис ідеї власності із природного стану продовжив Д. Г'юм. Власність, на думку шотландського мислителя, – це таке відношення між особою і річчю, яке дозволяє цій особі, але забороняє усім іншим, довільно користуватися і володіти річчю, не порушуючи правової та моральної справедливості [3, с.293].

У філософії Д. Г'юма економічна діяльність ґрунтується на моральних засадах, зокрема, повернення позики він вважав наслідком морального обов'язку, тощо. Подібні ідеї мали неабияке поширення серед мислителів XVIII ст. Одним із перших, хто чітко розмежував економіку від моралі був А. Сміт.

Ще на початку XVIII ст. окремі вчені при аналізі суспільства робили спробу відійти від питань інституювання суспільства і перейти до проблем його безпосереднього функціонування. Зокрема, Б. Мандевіль у своїх дослідженнях піддавав критиці моралізаторські підходи своїх попередників і зосередився на соціальних наслідках індивідуальної діяльності. Він звернув увагу на ті переваги, що їх забезпечує поділ праці, та доводив, що утворюючи власні інтереси й женучись за вигодою, індивіди діють на користь суспільству. І Б. Мандевіль, і Д. Г'юм зійшлись на думці, що управління суспільством можливе через регулювання інтересів, коли “ненаситна скупість”, “непомірні амбіції й пороки” [3] вигідні для загального блага. Д. Г'юм першим перейшов від інтерпретації “інтересу-пристрасті” до “інтересу-потреби”. Однак до А. Сміта питання поєднання загального інтересу з приватним тодішні теоретики свободи намагалися шукати не в економічній, а у політичній сфері.

А.Сміта одноголосно визнають родоначальником економічної теорії. Новаторство А. Сміта полягало в тому, що він, за влучним висловлюванням Р. Хайлбронера, побачив “грандіозний задум у хаосі повсякденного життя” [4, с.52]. Наслідком його світорозуміння став проект цілковито нового способу організації суспільства – проект під назвою “політична економія”. Процес становлення політичної економії у творчості А. Сміта із політичної арифметики його попередників досліджував П. Розанвалон [5]. Знання про економіку розвивалися невіддільно від політичних досліджень. Ще Арістотель зауважував, що політика – це мистецтво управління кількома, а економіка – мистецтво порядкування одним-єдиним. А. Монкретьєн писав у своєму “Трактаті політичної економії”, що політичне мистецтво опосередковано залежить від економіки, а тому, політична економія у нього – це державна справа. Адже політичною економією є тому, що суспільство існує завдяки державі, яка його об'єднує і визначає мету.

В. Петті, П. Буагільбер розглядали економіку з погляду влади і вважали її політичною арифметикою. На їх думку, економіка стає наукою, тобто політичною арифметикою, коли ґрунтується на статистиці. В. Петті стверджував, що він висловлюється за допомогою чисел, ваг і мір, і залишає поза увагою ті аргументи, що залежать від “ідей, думок, бажань та мінливих пристрастей індивідів”. На прикладі В. Петті видно вплив ньютонівського механістичного світогляду на англійську філософську думку. В. Петті, П. Буагільбер, Вобан, абат Сен-П'єр та ін. розглядають статистику як спосіб урядування, володіння і як основу фіскальної політики. В. Петті національні видатки узалежнював від урядової політики. Таким чином, політична арифметика – це знання для держави. Навіть Ж. Ж. Руссо розумів політичну економію як урядування.

П. Розанвалон виокремлює дві причини, через які політична економія зводилась до політичної арифметики. По-перше, на економіку дивились під кутом зору влади, переважно з фіскального погляду. Вважали, що торгівлю необхідно заохочувати і підтримувати, бо її розвиток прискорить податкові надходження. По-друге, якщо монарх є суб'єктом політичної арифметики, якщо негоціант є суб'єктом торгівлі, то економіка залишається без суб'єкта, доки не виникне справжнього громадянського суспільства [5, с.134]. П. Розанвалон резюмує, що економіка зводиться до політичної арифметики, тоді як держава є єдиним реальним органом ініціативи в суспільстві і як гранична форма ідентичності нації, коли вона домінує над слабким громадянським суспільством, що існує тільки на рівні обмежених видів своєї діяльності [5, с.135].

Ідея найтіснішого зв'язку фізичного порядку з моральним і суспільним, за словами Дюпона де Немура, дістала назву фізіократія. Фізичний порядок, на думку Мерсьє де ля Рів'єра, – це абсолютний непорушний порядок, відхилення від якого згубне. Фізіократи рішуче розмежовували політику й економіку. Різниця між А. Смітом і фізіократами, на думку П. Розанвалона [5], полягає в тому, що А. Сміт бачив порядок у безладі, на відміну від фізіократів.

У 1776р. було опубліковано “Добробут націй” – книгу, яку сучасники назвали “сповіддю епохи”. На думку Р. Хайлбронера [4, с.66], А. Сміт ставить перед собою завдання з'ясувати дві проблеми:

- що являє собою механізм, який робить суспільство одним цілим;
- що є метою суспільства, куди воно рухається.

Такий механізм А. Сміт назвав “невидимою рукою”, тобто це ринкові закони, які по суті є прості і полягають в тому, що у певних суспільних структурах певний тип поведінки приведе до абсолютно передбачуваних результатів. Рушійною силою виступає егоїзм, який змушує кожного індивіда займатися затребуваною справою. Егоїзм приводить індивідів в рух, а тією силою, яка не дозволяє групі жадаючих наживи авантюристів запанувати над суспільством, є конкуренція – суперництво корисливих суб'єктів ринку, які намагаються використати жадоху сусіда для своїх інтересів.

На перший погляд здається, що А. Сміт не відкрив нічого нового. Але насправді він розгледів двигун в егоїзмі та стримувальну силу в конкуренції. З їх допомогою він пояснив:

- чому ціни відповідають витратам виробництва;
- як суспільство спонукає товаровиробників забезпечувати його всім необхідним;
- чому існує рівність у доходах на всіх рівнях великої машини під назвою “суспільство”.

Тобто, А. Сміт у ринковому механізмі розгледів саморегуляційну систему. Ринок, з одного боку, є втіленням індивідуальної економічної свободи, а з іншого – найретельніше стежить за виконанням необхідних завдань. Таким чином, економічна свобода в умовах конкурентного ринку – це доволі ілюзорна концепція, бо якщо особиста свобода призводить до небажаних з погляду ринку наслідків, то результатом буде розорення і зубожіння. Англійська суспільна дійсність XVIII ст. порівняно з іншими європейськими країнами, незважаючи на постійні прояви експлуатації та монополізації, найбільше відповідала теоретичній моделі “природної свободи” А. Сміта. Тоді підприємці дійсно конкурували між собою, ціни дійсно коливалися відповідно до коливань попиту та призводили до змін у структурі виробництва та найму, а середнє капіталістичне підприємство було невелике за розмірами. І тоді дійсно жоден товаровиробник не міг протистояти тиску конкуренції. Це був світ атомістичної конкуренції – ідеально-образна модель реалізації суспільства як ринку. Як стверджує М. Блауг, досягнення А. Сміта полягає у тому, що він змістив наголоси в аргументації й обґрунтував можливість того, що децентралізована конкуренція на найнижчому рівні в певному розумінні максимізує суспільний добробут [6, с.75].

У той час процеси капіталізації англійського суспільства, розвиток фабричної промисловості сприймалися неоднозначно, оскільки в циглі панували злидні. Проте А. Сміт бачив перспективу прогресу такого суспільства. Він звернув увагу на один факт – зростання продуктивності праці внаслідок детального поділу праці, навівши приклад шпилькової мануфактури [7, с.11-12]. А. Сміт зробив емпірично вивірений оптимістичний висновок, що поділ праці здатний створювати “благоустрій в усіх верствах суспільства”. І незважаючи на видимі довкола злидні, навіть вовняна куртка поденного робітника є результатом колективних трудових зусиль у сфері ринкового обміну, є “продуктом об'єднаної праці великої кількості робітників” [7, с.15]. “Без сприяння і співробітництва багатьох тисяч людей найбідніший мешканець цивілізованої країни не міг би вести той спосіб життя, який він зазвичай веде тепер і який ми неправильно вважаємо вельми простим і звичайним”, – пише автор “Добробуту націй”, наголошуючи, що навіть побут європейського монарха не настільки переважає побут працелюбного та бережливого селянина, як побут останнього переважає все те, чим володіють вожді та правителі африканських “голих дикунів” [7, с.15].

Крім ринкового механізму, що дозволяє людині реалізувати свій творчий потенціал та спонукає до винахідництва та ризику, А. Сміт виокремив два укорінених у суспільному бутті закони, які рухають ринкову економіку вгору завдяки зростанню продуктивності виробництва:

- закон нагромадження;
- закон народонаселення.

А. Сміт надзвичайно схвально ставився до нагромадження, до того “фонду”, який “бережливі предки заповідали для утримання працелюбства” [7, с.322]. На нашу думку, існує декілька причин такого ставлення:

- по-перше, А. Сміт як філософ відчував презирство до розкошування новоявлених нуворишів на фоні загальної злиденності;

- по-друге, він жив у суспільстві пуританської моралі, а пуританська трудова етика, що ґрунтується на аскезі, як це довів М. Вебер [8], сформувала європейський капіталістичний дух;

- по-третє, А. Сміт чітко бачив, що вкладення нагромадженого капіталу в устаткування забезпечувало поділ праці та примножувало продуктивні можливості людей;

- по-четверте, жадоба окремих людей до нагромадження індивідуального багатства ніби “невидимою рукою” дозволяла збільшити “добробут нації” загалом.

Отже, нагромадження – це функція безмежного поліпшення добробуту, бо межі ринку детерміновані лише географічно. Однак нагромадження сприяють впровадженню інноваційних технологій, а отже, зростатиме попит на кваліфіковану робочу силу; відповідно, зростатиме зарплата, зменшуватиметься прибуток – джерело нагромадження. Капіталістична система опиниться на межі кризи. Тоді, як вважав А. Сміт, діятиме другий великий закон “системи природної свободи” – закон народонаселення.

Проблему співвідношення зарплати і прибутку А. Сміт розглядає у десятому розділі “Добробуту націй”. На його думку, ринковий механізм регулюватиме попит і пропозицію праці, а отже, і доходи – зарплату і прибуток: “... попит на людей ... необхідно регулює виробництво людей” [7, с.80].

А. Сміт висуває ідею, що “система досконалої свободи”, як саморегуляційна система, сама себе ставить на край занепаду і сама ж себе дивним чином виводить із скрутного становища. Висока оплата праці спочатку створює перепону нагромадженню капіталу, але завдяки збільшенню пропозиції праці, яка є наслідком сприятливої демографічної обстановки (знову ж таки, спричиненої зростанням зарплати), ситуація вирівнюється. Таким чином, А. Сміт одним із перших окреслив ідею циклічності економічної системи, “заворожуюче погіршення і зміцнення, коли причина, що веде суспільство до неминучої загибелі, підспудно робить усе для його спасіння” [7, с.88]. На думку Р. Хайлбронера, А. Сміт зовсім не описує цикл ділової активності. У його моделі зростання опирається на фундаментальні фактори і довгостроковий за своєю природою. Кожна фаза визначена попередньою – достатньо лише не втручатися у роботу ринкового механізму. Величезна машина, що здійснює поступально-зворотний рух, включає в себе все суспільство; за межами причинно-наслідкового зв'язку опиняються лише визначальні для товаровиробників смаки народу та фізичні ресурси суспільства [4, с.82]. Як стверджує М. Блауг, А. Сміт не задовольнявся твердженням про те, що економіка вільного ринку забезпечує існування найкращого з усіх можливих світів. Його турбувало визначення точної інституційної структури, яка гарантуватиме сприятливу дію ринкових сил [6, с.76]. Конкуренцію він розглядав як процес, а не мету економічної діяльності. Під “багатством” розумів не капітал суспільства в даний момент часу, а суспільні доходи, створені впродовж певного періоду. Тому, на думку М. Блауга, лейтмотивом “Добробуту націй” є економічний розвиток, тобто довготривалі сили, які керують зростанням багатства народів [6, с.50]. І тому не дивно, що він не вважав А. Сміта “пророком промислової революції”, оскільки той на сторінках своєї книги виступав проти “нищої жадоби, монопольного духу купців і фабрикантів”. Приклади технічних інновацій А. Сміт наводить з епохи Середньовіччя, не згадуючи про досягнення його сучасників: човник ткацького верстата Кея, прядильну машину Гаргрівса, мюльмашину Комптона та прядильну машину

Аркрайта, парову машину Джеймса Вота, з яким був особисто знайомий. І, нарешті, А.Сміт ніколи не відмежовувався від ідеї фізіократів, що сільське господарство, а не промислове виробництво є головним джерелом багатства [6, с.51].

Якою ж тоді є сакральна ідея у творчості А. Сміта? “Уся його філософія економіки, - пише Р. Хайлбронер, - проростає із безумовної віри у здатність ринку підштовхувати систему у найбільш сприятливому для неї напрямку ... і тому основна думка дослідження очевидна: залиште ринок у спокої” [4, с.84]. Таким чином, А. Сміт не лише апологет економічного лібералізму, він, на думку П. Розанвалона, фундатор “утопічного лібералізму”, який є політичною реалізацією ідеї суспільства як ринку. “Утопічний лібералізм подає себе як мету створення ринкового суспільства, яке являло б дорослий вік щастя людства. Таким чином, він (А. Сміт, авт.) прагне завершити історію” [5, с. 155]. Погляд А. Сміта на світ, вважає Р. Хайлбронер, являє собою квінтесенцію панівного в той час уявлення у невідворотній перемозі порядку і розуму над випадковістю і хаосом [4, с.88].

А.Сміт став інтелектуальним символом віри у невідворотність торжества порядку через “систему абсолютної свободи” у “царстві світу цього”.

Висновки. Ідея економічної свободи еволюціонувала у контексті гуманістичних ідей Просвітництва і започаткувалася як теорія економічного лібералізму у філософії британського утилітаризму. Інтелектуальна історія економічного лібералізму пов’язана з іменами: Дж. Лока, Д. Г’юма, А. Сміта, Дж. Бентама, Д. Рікардо, Т. Малтуса, Ж. Б. Сея, Дж. С.Мілла, Ф. Бастіа та інших [9]. Формування теорії економічного лібералізму тісно пов’язано з британським інтелектуальним середовищем через історичні обставини: тотальну комерціалізацію суспільних відносин, крупну земельну приватизацію та утворення урбанізованого пролетаріату – найманої робочої сили, що кількісно переважала аналогічний йому клас в інших країнах континентальної Європи. На відміну від Голландії чи Франції, Англія вчасно позбулася обтяжливої політики протекціоністського меркантилізму, запропонувавши альтернативні моделі вільної торгівлі та грошового обігу. Самозростання вартості забезпечувалося не комерційними спекуляціями привілейованих торговельних компаній, що використовували асиметрію світового економічного простору, а грою вільних ринкових сил – попиту і пропозиції. Тому не дивно, що саме на британських островах постало інтелектуальне ядро економічного лібералізму – класична школа політичної економії А. Сміта–Д. Рікардо. Економічна свобода на мікрорівні автоматично забезпечувала макросуспільну рівновагу через механізм “невидимої руки”.

Теорія лібералізму – основа гуманістичної парадигми соціального буття, що передбачає реалізацію ідеї індивідуальної емансипації з метою становлення особистості та максимальної самореалізації здібностей і таланту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гоббс Т. Левіафан, або суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної / Т. Гоббс.– К.: Дух і Літера, 2000. – 598 с.
2. Манан П. Інтелектуальна історія лібералізму / П. Манан. – К.: Дух і літера, 2005. – 216 с.
3. Г’юм Д. Трактат про людську природу: Спроба запровадження експеримент. методу міркувань про об’єкти моралі / Д. Г’юм; [за ред. та з передм. Е. К. Моснера; з англ. пер. П. Насада]. – К.: Всесвіт, 2003. – 552 с.
4. Хайлбронер Роберт Л. Философы от мира сего / Роберт Л. Хайлбронер; [пер. с англ. И.Файбисович]. – М.: Издательство КоЛибри, 2008. – 432 с.
5. Розанвалон П. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку / П. Розанвалон.– К.: Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2006. – 246 с.
6. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг – К.: Основи, 2001. – 680 с.
7. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй / А. Сміт. - К.: Port-Royal, 2001. – 590с.
8. Блауг М. Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика / М. Блауг. – К.: Основи, 1998. – 534 с.
9. Лібералізм: Антологія. – К.: Смолоскип, 2002. – 1126 с.

КОНЦЕПЦІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ЕКСПАНСІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ

Проаналізовано ринок залізорудної сировини в Україні, тенденції та перспективи його розвитку, розкривається експортний потенціал вітчизняних підприємств. Запропонована концепція реалізації експортної експансії та подані рекомендації з посилення конкурентоспроможності національного виробника залізної руди на світовому ринку.

Ключові слова: залізорудна сировина, стратегія експортної експансії, кон'юнктура ринку.

Vlasyuk T. O.

CONCEPTION OF REALIZATION THE UKRAINIAN ENTERPRISES' EXPORT EXPANSION AT THE MARKET OF IRON-ORE RAW MATERIALS

The market of iron-ore raw materials in Ukraine is analyzed in the article, tendencies and prospects of its development; export potential of national enterprises is characterized. Conception of realization of export expansion is offered, and the recommendations for strengthening competitiveness of national producers at the world market are prepared.

Key words: iron-ore raw materials, strategy of export expansion, market conjuncture.

Вступ. Залізорудна сировина (ЗРС) є перспективним та важливим видом мінеральної сировини, видобуток якої займає третє місце в світі після вугілля та нафти. Україна володіє вагомим потенціалом розвитку відповідного сектора, обсяг експорту якого становив у 2008 р. 2,2 млрд дол. США.

Разом з тим у зазначеній сфері діяльності відсутня єдина державна платформа стосовно концепції розвитку та захисту цього сектора промисловості, не сформульовані ключові національні інтереси національних виробників залізорудної сировини на зовнішньому ринку, що робить діяльність вітчизняних залізорудних підприємств не системною та неконкурентоспроможною. Розвитку галузі перешкоджає, зокрема, відсутність ефективного менеджменту, гальмування інноваційних та екологічних ініціатив, недостатній обсяг інвестицій, звуження конкурентних переваг на зовнішніх ринках та імпортна експансія ЗРС на внутрішній ринок. Зважаючи на те, що підприємства ЗРС України є бюджетотворними для багатьох регіонів, а робочі місця на них є важливим складником реалізації державної політики зайнятості, застосування у цій сфері виробничої діяльності нових концептуальних підходів є невідкладним завданням Уряду, яке актуалізується в період світової фінансової та економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку залізної руди та розвитку металургійної галузі присвятили свої праці І. В. Болгов, М. С. Гриценко, Н. Ю. Коровайченко, І. М. Майорова та ін., що, проте, не заперечує необхідності подальших досліджень у цій сфері, зокрема щодо механізмів нарощування експортного потенціалу.

Постановка завдання. Світовий ринок залізорудної сировини характеризується вагомими перспективами, які зберігаються навіть в умовах розгортання світової кризи. Разом з тим, цей сегмент світового ринку має тенденцію до посилення олігополізації, що визначатиме залежність цінової політики країн-експортерів ЗРС другого дивізіону, до якого належить і Україна. За умов світової економічної кризи спостерігається низка новітніх

тенденцій, які зумовлюють загострення цінової конкуренції, а також звуження конкурентних переваг для національних виробників ЗРС.

Метою статті є аналіз ринку залізорудної сировини в Україні, тенденційна перспектива його розвитку, розроблення концепції реалізації експортної експансії та рекомендацій з посилення конкурентоспроможності національного виробника залізної руди на світовому ринку.

Відсутність системного підходу до реалізації державної політики у національному залізорудному секторі, в тому числі чітко сформульованих національних інтересів на зовнішньому ринку ЗРС, є однією з визначальних причин його незадовільного стану. Намагання вирішити питання, пов'язані з високими цінами та низькою конкурентоспроможністю національної ЗРС, низьким технологічним рівнем виробництва, нестачею інвестиційних коштів без розв'язання первинних проблем, до яких належать відсутність ефективного менеджменту, необхідного обсягу інвестицій та чіткої державної стратегії захисту національних інтересів на зовнішньому ринку, до цього часу стримує реформування галузі [1].

Метою Концепції є забезпечення ефективної реалізації національних стратегічних інтересів підприємств-виробників ЗРС на зовнішньому ринку системним реформуванням підприємств і комплексним впровадженням системи організаційно-технічного сприяння експортній діяльності.

Виклад основного матеріалу. З метою реалізації завдань нарощування експортної експансії національних виробників ЗРС діяльність уряду необхідно зосередити на досягненні таких стратегічних завдань:

- узгодження експортної стратегії галузі з пріоритетами східноєвропейського ринку споживачів вітчизняної ЗРС;
- формування єдиної платформи консолідації для вироблення спільної позиції у переговорному процесі як на світових ринках, так і на внутрішньому ринку;
- впровадження механізмів реалізації програми зниження енергомісткості та витратності видобутку залізорудної сировини;
- розроблення та впровадження стратегії розвитку коопераційного співробітництва з компаніями-покупцями вітчизняної сировини з метою зміцнення співробітництва на довгострокову перспективу;
- зміцнення міжурядового співробітництва з Китаєм у сфері споживання ЗРС, враховуючи домінуючу роль виконавчої влади цієї країни у визначенні та реалізації стратегії розвитку металургійної галузі та добувної промисловості;
- активізація участі в узгодженні тарифної політики на залізничні перевезення залізорудної сировини;
- поліпшення структури національного виробництва на основі інноваційної компоненти;
- забезпечення раціонального природокористування та екологічної безпеки регіонів-осередків видобутку ЗРС, в т.ч. розвиток і впровадження економічних механізмів природокористування та фінансової підтримки природоохоронної діяльності підприємств ЗРС;
- сприяння розвитку та удосконаленню системи фінансово-кредитної підтримки підприємств ЗРС, зокрема залученням коштів не банківських фінансових установ, запровадження механізмів мікрокредитування, довгострокового, іпотечного та венчурного кредитування;
- сприяння розвитку експортних можливостей підприємств ЗРС через створення національної бази даних про інноваційні проекти підприємств, організацію збору і розповсюдження інформації про торговельні, інвестиційні та коопераційні пропозиції іноземних партнерів, експортні пропозиції суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- забезпечення гармонізації національних стандартів ЗРС з європейськими і світовими, запровадження міжнародних та європейських стандартів;

- розроблення державної програми науково-технологічного та інноваційного розвитку підприємств ЗРС;
- активне використання вітчизняних науково-технічних досягнень для створення нових продуктів і технологій на підприємствах ЗРС;
- захист внутрішнього ринку і вітчизняного виробника від недобросовісного імпорту ЗРС використанням інструментів митно-тарифного регулювання, стандартизації та сертифікації, здійснення антидемпінгових заходів, удосконалення механізмів захисту прав споживачів. Використання визнаних міжнародною спільнотою механізмів захисту внутрішнього ринку, передусім антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань;
- захист інтересів вітчизняних виробників ЗРС на зовнішніх ринках, в т.ч. вирішенням торговельних спорів договірним шляхом без порушення антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних розслідувань проти продукції українського виробництва.

Крім цього, з метою стимулювання розвитку національного експортного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників на зовнішньому ринку на державному рівні доцільно:

- реформувати системи стандартизації запровадженням технічних регламентів з підтвердження відповідності (сертифікації) та принципу добровільності, застосування декларації виробника, перегляду правил і спрощення процедури сертифікації продукції (товарів, послуг);
- забезпечити ефективне державне регулювання монополізованих ринків;
- збільшити обсяги фінансування науки за рахунок розширення джерел фінансування, зокрема недержавних;
- запровадити державне замовлення на впровадження пріоритетних інновацій у виробництво;
- створити систему інформаційної підтримки суб'єктів зовнішньоекономічних зв'язків шляхом нормативно-правового забезпечення розвитку електронної торгівлі;
- спростити процедури у торгівлі і на транспорті впровадженням системи електронного обміну даними між органами державної влади та суб'єктами господарювання;
- активізувати діяльність дипломатичних представництв та торговельно-економічних місій за кордоном з підтримки вітчизняних підприємств-експортерів;
- розробити системи захисту внутрішнього ринку від імпорту застарілих технологій і обладнання.

Експортна діяльність підприємств, що добувають і реалізують на зовнішніх ринках залізорудну сировину в Україні, характеризується такими тенденціями:

- зростання частки експортованої сировини у обсягах видобутку та реалізації. З 2004 р. фізичні обсяги експортних поставок залізорудної сировини Україною стабільно нарощувались і за підсумками 2008 р. становили майже 25 млн т, з яких близько 23 млн т припадає на руду (окатиші, концентрати, агломеровані руди) для чорної металургії (рис. 1);



Рис. 1. Динаміка експорту залізорудної сировини Україною у 2003-2008рр.

- зростання частки залізорудних концентратів у структурі товарного експорту (особливо у період після жовтня 2008 р.), постачання яких на зовнішні ринки найбільшою мірою залежить від кон'юнктурних коливань (рис. 2);

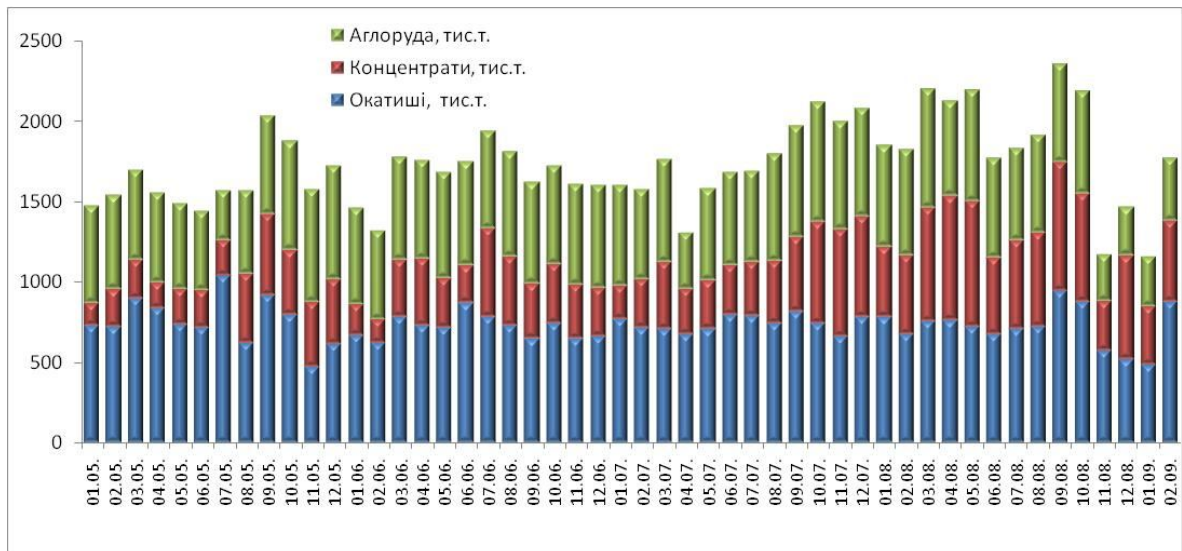


Рис. 2. Динаміка експорту залізорудної сировини Україною у 2005-2009 рр., помісячно, тис. т.

- відновлення фізичних обсягів експортних поставок з початку 2009 р. Слід зазначити майже дворазове зниженням експорту руди у листопаді (до 1,2 млн т) порівняно з жовтнем (2,2 млн т) 2008 р., що є рекордно низьким рівнем за останні 5 років. Найбільше скоротилися поставки вітчизняної руди на ринки країн Східної Європи (Чехії, Словаччини, Польщі, Сербії, Угорщини), а також Туреччини та Австрії. Як наслідок, вагомість залізорудної сировини у формуванні вітчизняного товарного експорту у поточному році знижується (порівняно з 2008 р., в якому на руду припадало 3,2% всього товарного експорту) (рис. 3) [2].

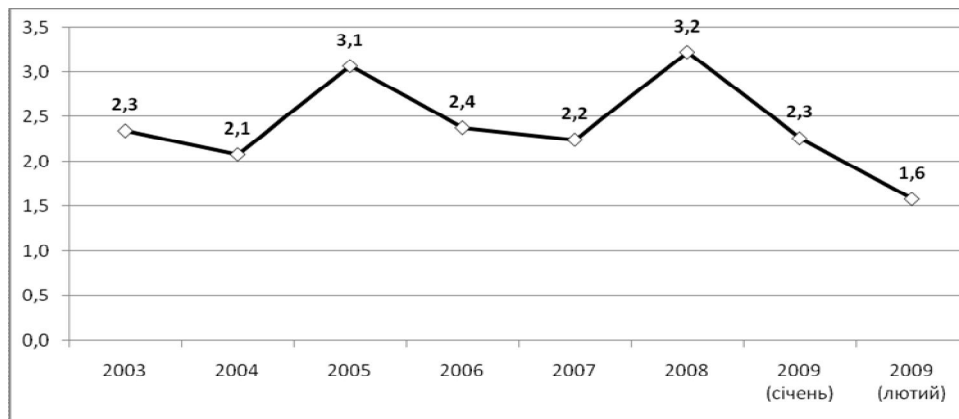


Рис. 3. Питома вага залізорудної сировини у товарному експорті України у 2003-2009 рр., %

- збереження високої концентрації експортних поставок ЗРС (домінування Чехії, Китаю, Польщі, Австрії, Словаччини, Сербії, РФ, куди експортується майже 90% української залізної руди) (рис. 4);

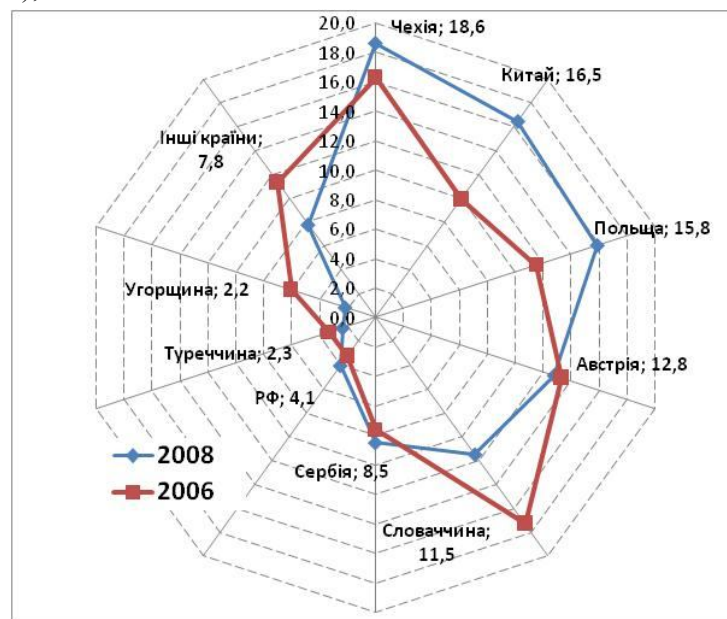


Рис. 4. Географічна структура експорту залізорудної сировини України у 2006-2008 рр.

- посилення значущості Китаю як основного ринку збуту ЗРС: за 2 міс. 2009 р. 1,4 млн т (57,3%) залізної руди на 71 млн дол., що становить 52% експортної виручки від залізної руди. Це становить більше 1,5% всього китайського імпорту руди у січні-лютому 2009 р. (понад 88 млн т). Такі обсяги поставок за два місяці перевищують обсяги експорту до Китаю за весь 2005р. (1,3 млн т) і становлять 30% від обсягів поставок у 2008 р. (4,7 млн т) (рис. 5) [3].

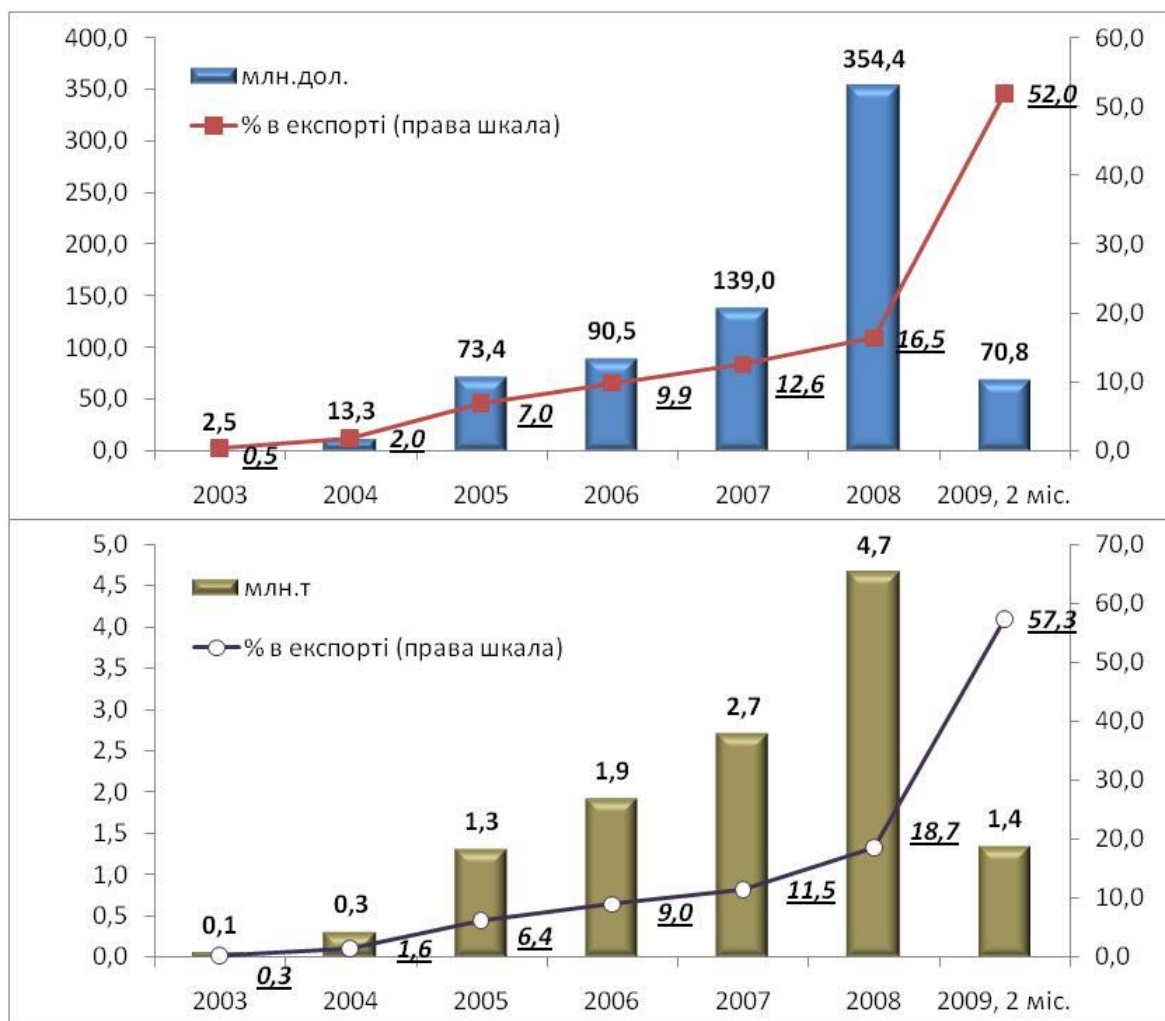


Рис. 5. Вагомість експорту Україною залізорудної сировини в Китай у 2003-2009 рр. [4]

Китайський ринок ЗРС є найбільш перспективним світовим ринком, що зумовлює необхідність забезпечення як кількісного, так і якісного нарощування присутності на ньому вітчизняних добувних та металургійних виробників. Реалізуючи стратегію підтримки металургійної галузі, на сучасному етапі Китай активно відстоює свої позиції за такими напрямками: вимагає зниження цін на залізорудну сировину на 50-60% від рівня попереднього року; визначення початком дії нових контрактних цін початок не фінансового (1 квітня), а календарного року. Водночас Китай активно скуповує сировинні активи, вартість яких знецінюється в умовах світової фінансово-кредитної кризи; стимулює концентрацію металургійного виробництва біля портів та основних споживачів продукції, розширює застосування протекціоністських заходів та податкову підтримку своїх національних виробників; прагне забезпечувати єдність позиції виробників у переговорах з постачальниками руди та імпортерами металургійної продукції; активно закуповує сировину на позабіржовому ринку.

Після очікуваного зниження обсягів світового експорту за підсумками 2009 р. (порівняно з 2008 р. експорт руди знизиться на 4,6% – до 853 млн т проти 894 млн т) у 2010-2014 рр. прогнозується зростання на рівні 7,6-6,5% (рис. 6).

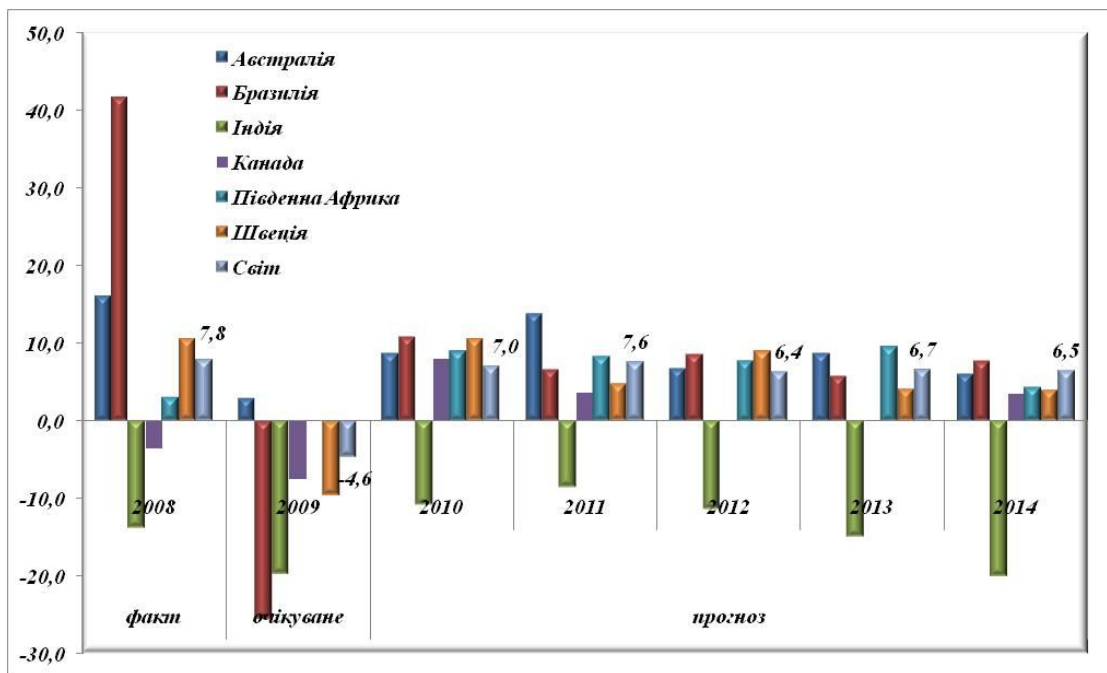


Рис. 6. Прогноз приросту експорту залізної руди основними країнами у 2009-2014 рр., % [5]

Головними експортерами залишатимуться Австралія, Бразилія та Індія. Для Індії експерти прогнозують більш повільне нарощення експорту, що пов'язано з вищою ціною індійської сировини внаслідок слабкої інфраструктури та вищого податкового навантаження. Збереження позицій ключових країн-експортерів забезпечуватиметься активним інвестуванням їх компаній у свої видобувні потужності та нові родовища.

Перевищення пропозиції руди над попитом зберігатиметься і нарощуватиметься, що посилюватиме конкурентну боротьбу між країнами-експортерами на зовнішніх ринках. У свою чергу, це впливатиме на зниження рівня завантаження існуючих виробничих добувних потужностей більшості країн, що володіють такими сировинними активами.

На середньострокову перспективу, особливо у 2009-2010 рр., на ринку домінуватимуть короткострокові спотові контракти, середній рівень цін за якими більшістю експертів прогнозується на 30-50% нижчий порівняно з цінами у 2008 р. Зокрема, такий ринок буде характерним для Китаю, який протягом останніх трьох років у декілька разів наростив обсяги імпорту за спотовими угодами.

Зберігатиметься високий рівень олігополізації світового рудного ринку, що забезпечуватиме залежність цінової політики країн другого дивізіону, до якого належить і Україна. За оцінками експертів, протягом 2010-2012 рр. середні ціни на українську залізну руду будуть вищими за світові ціни на 7%, а за умов стабілізації на ринку – будуть співставними зі середньосвітовими.

Серед чинників, що можуть обумовлювати тенденцію збереження чи нарощення цін на залізну руду, необхідно зазначити необхідність забезпечувати окупність значних інвестицій у галузь, здійснених у попередні періоди, а також послаблення позицій долара США порівняно з євро та азійськими валютами (йена, юань).

Висновки. Зважаючи на особливості розвитку світового ринку ЗРС, методи і форми державного управління підприємств-виробників ЗРС повинні змінюватися з урахуванням необхідності модернізації управлінських підходів та реалізації програм підвищення операційної ефективності. Це потребує переходу до непрямих методів впливу держави на обсяги та якість виробництва ЗРС, механізми реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринку, експортно-імпортні операції та ціноутворення. Відповідні управлінські методи повинні орієнтуватися на забезпечення макроекономічної оптимізації на основі міжгалузевого балансу виробництва та споживання ЗРС, що у підсумку сприятиме розвитку міжгалузевої кооперації підприємств базових галузей економіки.

Заходи, що здійснюються у сфері підвищення операційної ефективності, мають бути спрямовані на її системне підвищення усуненням „вузьких місць” та втрат різного характеру. Посиленню відповідного ефекту сприятимуть інвестиції в сучасне обладнання, виробничі, інформаційні та інші технології, які дозволяють скорочувати трудовитрати з урахуванням програми розвитку виробництва ЗРС в Україні [6].

Метою таких заходів є також поширення менталітету ефективності та конкурентоспроможності в межах усієї галузі, що передбачає не короткострокові структурні вивільнення робочої сили, а оптимізацію бізнес-процесів на підприємствах виробників ЗРС з метою виключення зайвих функцій і процедур, які створюють додаткову зайнятість, але не додаткову вартість.

Українським підприємствам-виробникам ЗРС необхідно спрямовувати значні зусилля на розвиток навичок професійного управління проектами. Відповідно до цього варто принципово змінити навчання менеджерів за сучасними програмами, наймати високопрофесійних спеціалістів, які володіють навичками управління проектами, та використовувати можливості створення спільних підприємств зі збуту продукції української ЗРС. З цією метою необхідно забезпечити на підприємствах-виробниках ЗРС ефективну структуру та наявність сильних лідерів. Необхідно удосконалити ключові функціональні навички – в сфері ефективної організації праці, закупівель, управління підрядниками, системами збуту тощо. Необхідно запровадити системи управління ефективністю, а також розробити показники ефективності, які дозволяють чітко відстежувати поточні результати та заздалегідь виявляти негативні тенденції. До системи показників необхідно також внести показники якості національної ЗРС. Доцільно також організувати ефективний діалог за результатами роботи.

Здійснення заходів щодо підвищення операційної ефективності та конкурентоспроможності ЗРС, а також забезпечення реалізації національних економічних інтересів можна посилити за рахунок професійної асоціації виробників ЗРС. Функціонування такої асоціації корисне з позицій участі у створенні загальногалузевої програми підвищення продуктивності праці, поширення прогресивного досвіду кращих компаній та інноваційних рішень. Крім того, асоціація може представляти інтереси галузі під час розроблення державної програми розвитку, реструктуризації та перерозподілу робочої сили. Наявність загальноприйнятих галузевих стандартів сприятиме організації їх конструктивного діалогу із представниками влади стосовно законодавчих реформ.

Доцільно передбачити збереження на певний період системи надання державної підтримки (субсидування) галузі ЗРС з приведенням її у відповідність до вимог СОТ і ЄС. При цьому варто розробити та впровадити механізми стимулювання експортної діяльності, які мають враховувати критерії, обсяги та умови організаційно-фінансового сприяння галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2008, N 27-28, ст.253 Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (щодо встановлення ставок рентних платежів за виготовлення залізорудної сировини): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=33100&pf35401=126129
2. The World Market for Iron Ore Agglomerates: A 2009 Global Trade Perspective - ICON Group International, Sep 2008, Pages: 72.
3. The Iron Ore Statistics - September 2008 - UNCTAD Trust Fund Project on Iron Ore Information: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/infocomm/Iron/covmar08.htm>.
4. The Iron Ore Market 2008-2010 - UNCTAD Trust Fund Project on Iron Ore Information: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=11671&intItemID=1634&lang=1>.
5. Energy and minerals overview, Australian commodities • vol 16 no 1 • March quarter 2009: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.abare.gov.au/interactive/09ac_mar/htm/steel.htm.
6. Дружерученко К. Сталева хватка / Дружерученко К. // Контракти. – 2009: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kontrakty.com.ua/show/ukr/article/11725/16200911725.html>.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ВОГНЕТРИВКОЇ ПІДГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ

Обґрунтована необхідність створення інноваційної структурної моделі управління вогнетривкою підгалуззю промисловості у формі кластера.

Ключові слова: вогнетривка підгалузь, максимальний прибуток, ресурсоглядні технології, диверсифікована продукція.

Makhotkina L. V.

ANTI-KRISIS MANAGEMENT INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF HEAT-RESISTANT SUBINDUSTRY OF INDUSTRY

Obruntovana necessity of creation of innovative structural case of industry a heat-resistant subindustry frame in form cluster.

Key words: heat-resistant subindustry, maximal income, resursooschadni technologies, diversified products.

Вступ. Світова фінансово-економічна криза, що вибухнула в кінці 2008 року, призвела до істотного спаду обсягів виробництва в ключових галузях економіки, зокрема на підприємствах чорної і кольорової металургії, що є основними споживачами вогнетривкої продукції. У зв'язку з цим формування і реалізація ефективного антикризового управління інноваційним розвитком підприємств вогнетривкої підгалузі промисловості є актуальною науковою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему управління інноваційним розвитком промислових підприємств досліджували такі відомі вчені, як І. П. Булеєв [1, 2], Г. В. Гейер [3], В. І. Дубницький [4, 5], С. Н. Ільяшенко [6], Л. Л. Антонюк, А. Н. Поручник, В. С. Савчук [7] і ін., доводячи доцільність і необхідність формування і реалізації інноваційних стратегій розвитку промислових підприємств для забезпечення економічного зростання країни. У той же час питанням реформування структур управління інноваційним розвитком підприємств, зокрема у вогнетривкій промисловості, приділена недостатня увага.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності реформування структури управління вогнетривкою підгалуззю промисловості у напрямі інтеграції у формі кластера наукових, промислових, фінансово-кредитних, освітніх консалтингових і інших суб'єктів діяльності.

Виклад основного матеріалу. Аналіз природи економічних криз дозволяє концептуально визначити ситуативні чинники, які необхідно враховувати під час розроблення і реалізації антикризового управління інноваційним розвитком підприємств вогнетривкої підгалузі промисловості, а саме:

- Україна в період кризи стає повноправним учасником ринкових процесів, реалізуючи так звану «змішану» модель ринкової економіки, за якої здійснюється держбюджетна підтримка ключових галузей промисловості, що завдяки мультиплікаційному ефекту мінімізує негативні наслідки кризи у всьому народному господарстві країни.

В умовах фінансово-економічної кризи модель управління вогнетривкою підгалуззю промисловості України, яка впроваджується асоціацією «Укротнеупор», об'єктивно не може

бути ефективною, оскільки структура управління підприємствами, що входять в асоціацію, не дозволяє сформувати єдину антикризову стратегію функціонування через цільову роз'єднаність підприємств, неможливість концентрувати фінансові і маркетингові ресурси для досягнення необхідних обсягів збуту кінцевого продукту – вогнетривких виробів.

В умовах кризи потрібне інноваційне оновлення структури управління підгалуззю на основі інтеграції в межах промислово-інвестиційної компанії взаємопов'язаних суб'єктів підприємницької діяльності.

Автор дійшов висновку, що успіхи провідних західних компаній в конкурентній боротьбі в межах процесу глобалізації пояснюються достатньою мірою відмінним від українського підходом до ведення бізнесу. Американці дотримуються політики отримання максимального прибутку в найкоротші терміни, японці – інвестуванням засобів у розроблення і подальшу комерціалізацію взаємопов'язаних ринків і продуктів. Висока конкурентоспроможність японських компаній значною мірою визначається характером зв'язків між ними. Ці зв'язки носять довготривалий характер, зумовлюючи утворення групи компаній, що отримали назву кейрецу [8, с.290].

Висока диверсифікація тих ВІС, що діють в ринковому середовищі, має перевагу в тому аспекті, що мінімізує ризики втрат прибутку корпорації загалом, оскільки зниження попиту на один з вироблених товарів може заповнюватися підвищенням попиту на іншій. У той же час технологічна і цільова відокремленість структурних одиниць ВІС не дозволяє ефективно використовувати сучасний маркетинговий інструментарій для формування і реалізації стратегій, в яких були б зацікавлені всі без винятку суб'єкти виробничої діяльності ВІС.

Автор пропонує нову структурну модель промислово-інвестиційної компанії, орієнтовану на єдину глобальну мету і єдиний продукт (рис.1)

До складу компанії, на думку автора, повинні входити:

- обраний учасниками штаб управління, що складається з провідних менеджерів;
- представлені кожним учасником, а також професійно підготовлені сторонні фахівці;
- комерційний банк (банки), що здійснює обслуговування учасників компанії як корпоративних клієнтів кредитування та інвестування, обґрунтованих бізнес-планом інноваційних проектів, реалізацію фінансових потоків усереднені компанії, які входять у компанію із зовнішнього середовища і виходять із компанії в зовнішнє середовище;

- НДІ, КБ (ДОННІГРІ, УКРНІО ім. Дбайливого, ІПМ ім. А.Н.Підгірного), розробляючи інноваційні проекти, спрямовані на підвищення продуктивності видобування сировини для вогнетривів, впровадження енерго - ресурсоощадних технологій виробництва вогнетривів, підвищення продуктивності праці, якості продукції, вдосконалення технологічного обладнання і ін. Важливою для компанії є можливість придбання і експлуатації власних, так званих неефективних у промисловій експлуатації нафтогазових свердловин малого видобування, яких в Україні налічується від 600 до 2000 [10, с.7].

- гірничовидобувні підприємства України (Дружковське рудоуправління, ТОВ «Укрроссаколін», ЗАТ «Мінерал», ТОВ «Донбаскераміка», ТОВ «Докучаєвський флюсодоломітовий комбінат», АОЗТ «ВАГОМО», ВАТ «Краснополянский піщаний кар'єр», ВАТ «Комсомольське рудоуправління», ВАТ «Новотроїцьке рудоуправління» і ін.);

- заводи-виробники вогнетривів (ВАТ «Запоріжвогнетрив», ВАТ «Часовярський вогнетривкий завод», ВАТ «Красногорівський вогнетривкий завод», ВАТ «Пантелеймонівський вогнетривкий завод», ВАТ «Кондрат'євський вогнетривкий завод», ВАТ «Великоанадольський вогнетривкий комбінат», ВАТ «Христофорівський завод вогнетривких блоків і бетонів» та ін, заводи гірського машинобудування і технологічного устаткування для виробників вогнетривів (ЗАТ «Гарант», ЗАТ «Керамаш» та ін.);

- заводи гірського машинобудування і технологічного устаткування для виробників вогнетривів (ЗАТ «Гарант», ЗАТ «Керамаш» та ін.).

Для організації продажів готової продукції у вигляді вогнетривких виробів, а також видобутої сировини споживачам зовнішнього середовища учасники компанії вводять у свою структуру «Торговий дім».

Вітчизняні промислові підприємства у період кризи, як правило, скорочують, а на малих підприємствах і ліквідують служби маркетингу. Вважаємо, що така тенденція є помилковою, оскільки для виходу з кризи, навпаки, необхідно підсилити маркетингову діяльність у напрямках пошуку нових сегментів ринку, підвищення якості засобів просування товарів, визначення номенклатури диверсифікованої продукції, продаж якої компенсує падіння попиту на вироби, що традиційно випускаються.

У зв'язку з цим в інноваційну модель управління вогнетривкою підгалуззю у промислово-інноваційній компанії «Вогнетриви» вводиться «Координаційний маркетинговий центр», що забезпечує злагоджену роботу маркетингових підрозділів підприємств. «Координаційний маркетинговий центр» укомплектовується нечисленною маркетинговою групою високопрофесійних маркетологів, які мислять аналітично. Вони надають консалтингові послуги підприємствам, що входять в «Компанію» в особі їх маркетингових служб. Центр аналізує плановані підприємствами маркетингові дії, консультує і пропонує рекомендації з розроблення програм маркетингу, пошуку і формування нових ринкових сегментів, оптимальної товарної і цінової політики, реалізації маркетингових комунікацій, мінімізації витрат на маркетинг.

Актуальною проблемою, яку спільно зможуть вирішити учасники Компанії «Вогнетриви», є підготовка робочих кадрів у власному професійно-технічному училищі.

На сучасного ринку праці в Україні не вистачає фахівців робочих професій – слюсарів, токарів, інструментальників, електрогазозварників, каменярів, малярів, столярів, теслярів, гірників, монтажників, електриків і т.д. У межах запропонованої структури вогнетривкої підгалузі з'являються матеріальні можливості для створення власного професійно-технічного училища (ПТУ), випускники якого цілеспрямовано готуються для роботи на підприємствах підгалузі з гарантованим забезпеченням конкурентоспроможної оплати праці і іншими соціальними благами.

Запропонована інноваційна модель управління в аспекті реалізації добре ідентифікується у формі кластера.

Створення промислових кластерів, асоційованих мереж, технологічних парків на міжнародному, національному і регіональному рівні є достатньо поширеним у світі напрямом розвитку конкурентоспроможних економічних структур [11, с.10].

Особливої актуальності набувають інновації, орієнтовані на енергозбереження.

Висновки. Для розвитку промислових підприємств вогнетривкої підгалузі промисловості необхідна комплексна реалізація інноваційних стратегій, складниками яких є вдосконалення менеджменту, маркетингу, логістичного підходу, завоювання нових ринків вогнетривкої продукції, створення власної бази магнезійної сировини, енергозбереження і диверсифікації.

Під час розроблення і реалізації антикризового управління інноваційним розвитком підприємств вогнетривкої підгалузі промисловості необхідно враховувати високу вірогідність держбюджетної підтримки ключових галузей промисловості, зокрема, тих, які споживають вогнетриви, необхідність реформування структурної моделі управління вогнетривкою підгалуззю промисловості у напрямі інтеграції наукових, фінансових і промислових підприємств .

Запропонована інноваційна модель управління вогнетривкою підгалуззю промисловості добре реалізується у формі кластера.

При цьому можливо залучити в число учасників кластера не тільки наукові і фінансові установи, гірничовидобувні підприємстві, заводи-виробники вогнетривів, гірського машинобудування і технологічного устаткування, але і власні нафтогазові свердловини, професійно-технічне училище, координаційний маркетинговий центр і Торговий дім.

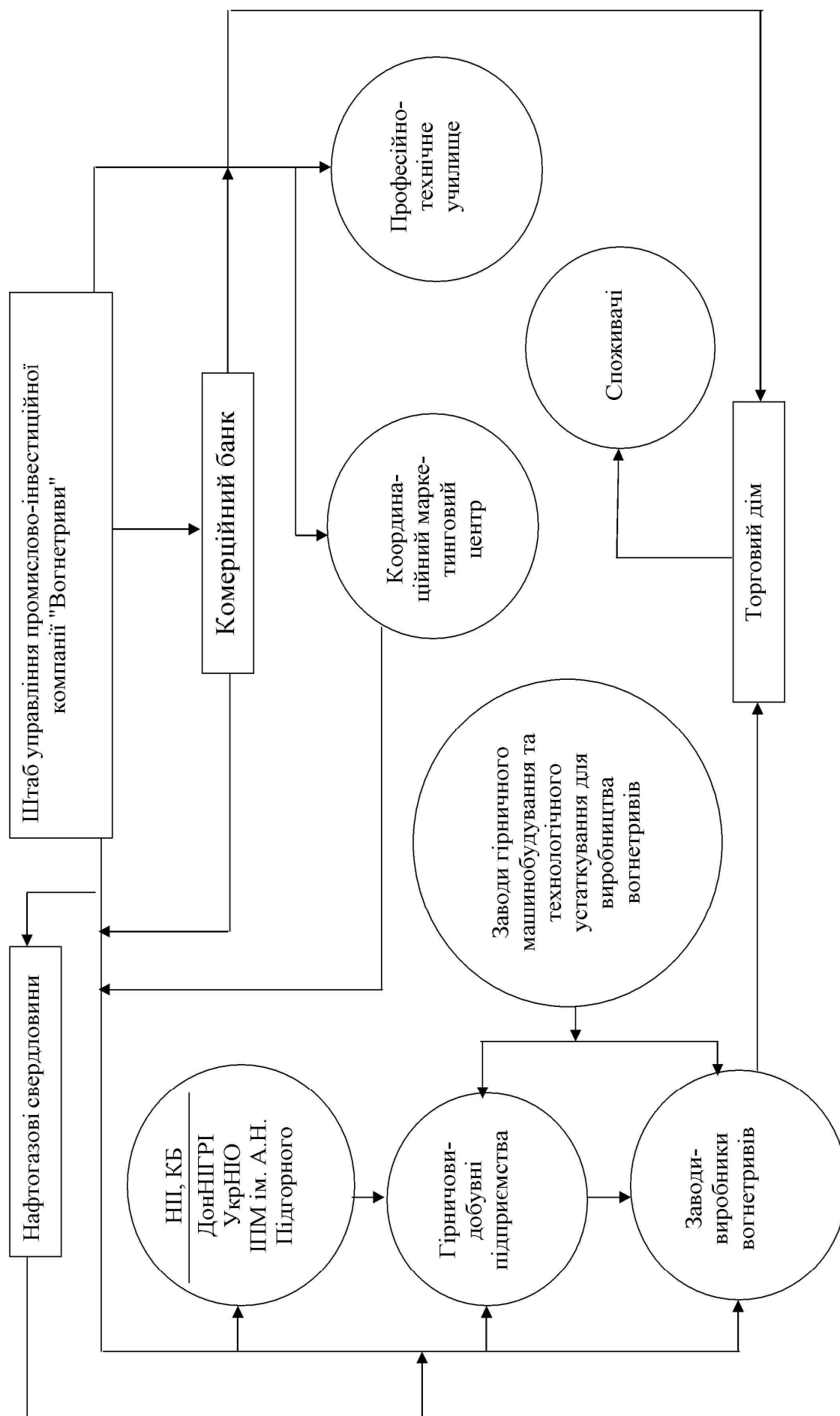


Рис. 1. Інноваційна модель управління вогнетривковою підгалуззю промисловості

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Булеєв І. П. Основні напрями формування антикризової політики підприємства / І. П. Булеєв, Н. С. Брюховецкая // Проблеми формування антикризової політики і механізму банкрутства підприємства: зб. наук. пр. – Донецьк. : ІСП НАНУ, 1998. – С.151-155.
2. Булеєв І. П. Інноваційна діяльність підприємства і держави / І. П. Булеєв // Прометей. – 2006. – №1(19). – С.41-45.
3. Гейер Г. В. Управління в умовах інноваційної конкуренції: монографія / Гейер Г. В. – Донецьк: Норд-Прес, 2006. – 325 с.
4. Дубицький В. І. Методологія маркетингу антикризового управління підприємством: монографія / Дубицький В. І. – Донецьк: ДГАУ, 1999. – 244 с.
5. Дубицький В. І. Механізми управління маркетингом промислового комплексу регіону / Дубицький В. І. – Донецьк: ІЕП НАН України: ООО південний «Схід, Лтд», 2003. – 314 с.
6. Ільяшенко С. Н. Маркетинговий підхід до розробки і виведення інновацій на ринок / С. Н. Ільяшенко // Маркетинг і реклама. – 2004. – №12(100). – С.38-45.
7. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація: монографія / Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В.С. - К. : КІЕУ, 2003. – 394 с.
8. Лазебник Р. М. Нові принципи формування вертикально інтегрованих систем / Р. М. Лазебник, В. І. Дубицький // Економічний простір: збірник наук. праць. - №1. - Дніпропетровськ: ПДАБА, 2007. - С.94-102.
9. Гончаров В. В. Керівництво для вищого управлінського персоналу в 2 -х томах. Т.1. / Гончаров В. В. – М.: МНШУ, 1996.-752 с.
10. Давиденко А. Друге нафтогазове дихання / А. Давиденко // Технічна газета. – 2008. - № 45. – С.7.
11. Підвищення конкурентноздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів) // Підсумки соціально-економічних досліджень ; [за заг. ред. С.І. Соколенка]. – К.: Міжнародна фундація сприяння ринку, 2005. – 238 с.
12. Димитрова А. Н. Кластери як форма організації і стимулювання інно-ваційних процесів / А. Н. Димитрова // Прометей. – 2008. – № 8(26). – С.159-163.
13. Гуменюк О. І. Кластери як організаційна структура інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємства / О. І. Гуменюк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2. – С.9-19.
14. Снітовській О. Споживати енергію розумно / О. Снітовській // Технічна газета. – 2008. – № 45. – С.11.

УДК 330.13

Москва М. Г.

ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначено напрями підвищення конкурентоспроможності торгового підприємства. Розглядаються основні форми та методи конкурентної боротьби. Охарактеризовано найважливіші інструменти конкурентної боротьби підприємств торгівлі в межах цінових і нецінових методів.

Ключові слова: торгове підприємство, конкурентоспроможність, форми конкурентної боротьби, методи конкурентної боротьби, цінова та нецінова конкуренція.

PRIORITY MEASURES OF PROVIDING OF COMPETITIVENESS OF AUCTION ENTERPRISE

Certainly ways of increase of competitiveness of auction enterprise. Basic forms and methods of competitive activity are examined. The major instruments of competitive activity of trade enterprises are described within the limits of price and not price methods.

Key words: auction enterprise, competitiveness, forms of competitive activity, methods of competitive activity, price and not price competition.

Вступ. В умовах переходу України до ринкової системи господарювання надзвичайного значення для кожного суб'єкта господарювання набула проблема утримання його конкурентних позицій на ринку, оскільки конкуренція є невід'ємним елементом ринкової економіки. Загострення конкурентної боротьби змушує підприємства адаптуватися до потреб ринку. Особливо нагальною ця проблема стала для торгових підприємств, адже досвід останніх років свідчить про значне посилення конкурентної боротьби саме у сфері торгівлі. Збільшення ринкової пропозиції товарів і послуг, з одного боку, і зменшення платоспроможності попиту, з іншого, створили умови, коли конкуренція стала повсякденною справою. Конкуренція змушує керівників усіх підприємств самостійно вирішувати стратегічні та тактичні питання розвитку, здійснювати невпинний пошук шляхів виживання в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможності підприємства складні й багатогранні. Над їх вирішенням працювали такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Г. Багієв, А. Глухов, О. Зозульов, Ф. Котлер, М. Портер, А. Юданов, Л. Євчук. Однак питання можливості подолання підприємством основних його конкурентів не набуло всебічного висвітлення.

Постановка завдання. Метою статті є розглянути можливість подолання торговим підприємством основних його конкурентів як ціновими, так і неціновими методами та визначити особливості і переваги кожного з них.

Виклад основного матеріалу. Сучасні торгові підприємства перебувають у невпинному пошуку напрямів подолання конкурентів та пристосування до умов зовнішнього середовища. Для досягнення цієї стратегічної мети існують три напрями:

- стати кращим від конкурентів;
- послабити конкурентів;
- вплинути на ринкове середовище.

Підприємства торгівлі найчастіше йдуть у першому і другому напрямі, оскільки можливості впливу на ринкове середовище є обмеженими. У першому випадку вони застосовують комплекс заходів, спрямованих на удосконалення власної діяльності, у другому – на послаблення конкурентів. Для досягнення цієї мети підприємства використовують найрізноманітніші методи конкурентної боротьби, які можна поділити на такі групи:

За законністю застосування:

- правові (аукціони, тендери, маркетингові заходи тощо);
- методи недобросовісної конкуренції (фізичний вплив, підпал, псування іміджу конкурента та ін.).

За формою виявлення:

- відкриті;
- приховані.

Залежно від застосування основного виду інструменту:

- цінові (встановлення „психологічної ціни”, демпінг, розпродаж, уцінка, знижка, гнучка цінова політика);

- нецінові (місцезнаходження підприємства, його зовнішній вигляд та інтер'єр, привабливість прилеглої території, асортимент товарів, форма обслуговування, спеціалізація, культура обслуговування, кваліфікований персонал).

Дія цінового методу спричинена зміною роздрібною ціни, що може мати вирішальний вплив на обсяг і рентабельність продажу. При цьому такий вплив може бути як позитивним, так і негативним. Адже збільшення кількості проданих товарів за рахунок зниження ціни, навіть якщо і призведе до зростання валової виручки, не обов'язково гарантуватиме зростання валового прибутку.

Ціновий метод конкурентної боротьби дає змогу швидко змінювати ціну. Проте й ефект від його застосування буде короткотривалим. Адже ціну найлегше скопіювати іншим конкурентам. Це не дасть змоги змінити позиції фірми на ринку, а лише зменшить прибутковість галузі. Тому ціновий метод застосовується переважно у короткостроковому періоді з метою зниження товарних запасів і оновлення асортименту. Крім того, інструменти цінового методу можуть застосовуватися у випадку, коли нецінове суперництво безперспективне, з метою проникнення на ринок або у випадку виникнення проблеми з обсягом реалізації.

Основними інструментами цінового методу є:

- торгова націнка. За її допомогою можна регулювати рівень цін. В здебільшого при визначенні ціни торгівлі підприємства орієнтуються на конкурентів. Проте на деякі товари вони встановлюють мінімальну націнку з метою перетворення їх на своєрідних „замінювачів” покупців;

- знижка. Застосування знижки є особливо ефективним для тих покупців, які купують велику кількість товару. Доцільним є застосування знижок у вихідні дні або в несприятливі для продажу періоди (закінчення сезону, післясвяткові дні);

- продаж товарів у кредит;

- уцінка. Проведення уцінки підприємство здійснює тоді, коли закінчується термін реалізації товару. Це дозволяє магазину зменшити втрати, а товару – знайти свого покупця;

- цінова дискримінація;

- демпінг. Демпінгова ціна переважно встановлюється на нові товари для „заманювання” покупців;

- гнучка цінова політика.

Вибір інструментів цінового методу конкурентної боротьби залежить від поставленої підприємством мети і може ґрунтуватися на витратах, попиті або конкуренції [5]. Однак їх використання не дасть змоги отримати довготривалий ефект. Саме тому основним методом конкурентної боротьби є неціновий метод.

Основними інструментами нецінового методу конкурентної боротьби торгових підприємств є:

- місцезнаходження підприємства;

- привабливість прилеглої до нього території;

- зовнішній вигляд та інтер'єр;

- методи продажу;

- культура обслуговування;

- додаткові послуги (гарантійне та післягарантійне обслуговування, безкоштовна доставка товарів додому тощо);

- реклама;

- зарахування вартості зданого товару в частку оплати нового;

- асортимент товарів;

- матеріально-технічне забезпечення;

- форма товаропросування;

- створення покупців-конкурентів;

- об'єднання торгових підприємств;

- імідж тощо.

Важливим засобом конкурентної боротьби торгового підприємства є його місцезнаходження, привабливий зовнішній вигляд та інтер'єр магазину і прилеглої до нього території. Зручне розташування, наглядність вітрин, яскрава вивіска, освітлення і колірне вирішення оформлення торгового залу, вмале викладення товарів, внутрішня атмосфера в магазині – важливі чинники, що спонукають споживача відвідати саме цей магазин.

Вагомою перевагою торгового підприємства у конкурентному середовищі є ефективна організація торгівлі. Тому дієвим інструментом у боротьбі за споживача є його диверсифікація, спрямована у сферу культури обслуговування. Для цього торгові підприємства змінюють режим роботи, асортимент товарів, розширюють спектр послуг, застосовують прогресивні методи продажу та методи активізації продажу, підвищують рівень професійної підготовки працівників. Дієвим засобом активізації продажу є продаж товарів з елементами поради, що дозволить підтримати безпосередній контакт продавця з покупцем і забезпечить високу вірогідність здійснення купівлі.

Конкурентні позиції торгового підприємства значною мірою визначаються кваліфікованістю працівників. Адже продавець – це „обличчя магазину”. Тому важливо, щоб торговий працівник був добре підготовлений, як фахівець, ввічливий, міг своєчасно допомогти покупцеві, зуміти переконати його придбати той чи інший товар, мав охайний зовнішній вигляд. Все це створить теплу та дружню атмосферу в магазині й приваблюватиме покупців. Високоякісний сервіс товарів обов'язково приведе до зростання попиту на пропоновані вироби і сприятиме комерційному успіху підприємства.

Одним з найважливіших інструментів конкурентної боротьби торгових підприємств є вмале проведення асортиментної політики. Стратегія асортиментної політики може проводитися як звуженням його широти і зменшенням глибини (магазини скорочують асортимент до декількох товарних груп, в межах яких організують продаж лише самих популярних і потрібних товарів), так і розширенням та поглибленням (що дозволяє запропонувати покупцям дуже широкий асортимент товарів, які можна знайти лише в цьому магазині). При цьому прибутковість торгівлі може бути забезпечена як розширенням, так і звуженням асортименту. Головне, щоб товари були якісними. Для цього торгові підприємства часто проводять дослідження конкурентоспроможності товарів різних товаровиробників.

Дієвим інструментом, який використовують торгові підприємства у конкурентній боротьбі, є реклама. Реклама створює позитивний імідж підприємства, безпосередньо впливає на прийняття рішення про здійснення купівлі. Особливо відчутним вплив реклами на споживачів є тоді, коли вона доповнюється торговельними акціями – виставками-продажами, дегустаціями, розігруваннями призів тощо. Часто підприємства проводять такі акції разом із постачальниками товарів – оптовими базами, чи підприємствами-виробниками. Тоді видатки на їх організацію діляться у домовлених співвідношеннях, а продаж акційних товарів зростає у декілька разів.

Інколи для посилення своїх конкурентних позицій торгові підприємства налагоджують зв'язки з пресою. Розміщення позитивних відомостей про діяльність підприємства у засобах масової інформації дозволить привернути увагу покупців і створити йому позитивний імідж.

Висновки. Для забезпечення високих конкурентних позицій на ринку торгові підприємства повинні вести невпинний пошук найдодільніших для них методів конкурентної боротьби. Їх застосування насамперед повинно залежати від поставленої мети під час розробки стратегії та вміння управляти ними. У подальшому доцільним є поглиблене дослідження методів конкурентної боротьби.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Базилук Я. Ценовые факторы конкурентоспособности отечественных предприятий / Я. Базилук // Економіст. – 2000. – №11. – С. 27-28.
3. Дайновский Ю. А. 505 приемов бизнеса: маркетинг, менеджмент, реклама, торговля, налоги, стимулирование труда / Ю. А. Дайновский. – К.: А.С.К., 1998. – 272 с.
4. Прохоренко К. М. Конкуренція в діяльності підприємств: текст лекцій / К. М. Прохоренко. – Львів: Львівський торгово-економічний інститут, 1993. – 20 с.

5. Процишин О. Р. Методи та інструменти конкурентної боротьби торговельних підприємств / О. Р. Процишин // Вісник ЛКА. – Ч. 2. – Львів, 1998. – С. 288-290.
6. Романова Л. В. Підвищення конкурентоспроможності підприємств – актуальна проблема сучасності / Л. В. Романова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 239. – Т. 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 162-166.
7. Єр'оміна Л. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах маркетингової орієнтації / Л. Єр'оміна, Н. Микитіна // Торгівля і ринок України: тематичний зб. наук. праць. – Вип. 11. – Т. 1. – Донецьк, 2000. – С. 73-78.

УДК 339.187.46

Юрченко Ю. Ю.

ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦІЙ ПЕРЕРЕЗПОДІЛУ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Дана оцінка діяльності нових операторів оптового ринку, показана їх неспроможність брати на себе вирішення глобальних завдань. Зроблено акцент на провідних позиціях оптової торгівлі в системі товароруху.

Ключові слова: товарорух, оптова торгівля, оператори оптового ринку, канали розподілу, розподільна логістика.

Yurchenko Y. Y.

THE CHARACTERISTIC OF TENDENCIES OF FUNCTIONAL LOADING OF WHOLESALE REDISTRIBUTION

In article the given estimation of activity of new operators of the wholesale market, the shown impossibility to incur the decision of global problems. The emphasis is placed on leading positions of wholesale trade in system of movement of the goods.

Key words: commodity movement, wholesale trade, operators of the wholesale market, distribution channels, distributive logistics.

Вступ. Відмова від розподільної системи командної економіки і перехід до оптової торгівлі одночасно знизили масштаб її діяльності. Скорочення просторового і фізичного обсягу відбувається внаслідок індивідуалізації продукту праці і вільного вибору форм його реалізації, а також через елементарне зменшення товарної маси. У зв'язку з цим дедалі частіше в науковому світі висловлюються думки про доцільність оптової торгівлі взагалі. Теорія «непотрібності оптової торгівлі» з'явилася в 60-і роки минулого сторіччя і викликала в той час широкі дискусії. Викладена в науковому дослідженні японського вченого Сюдзі Хаясі «Революція в сфері обігу» теорія містила твердження, що «причина високих цін у Японії криється у вузьких і довгих каналах розподілу» [1, с.79]. Подібні висловлювання стали можливими через незавершеність розробки теоретичних основ функціонування оптової торгівлі, що приводить до підміни визначених понять і відсутності єдиного підходу до означеної проблеми серед дослідників, таких як А. Мазаракі, О. Азарян, О. Голошубова, В. Горопков та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є уточнення змістовного навантаження оптової торгівлі, її ролі, завдань і значення на сучасному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що створення власної збутової мережі економічно неефективно для більшості підприємств і під силу тільки великим підприємствам. За наявності сучасних інноваційних оптових структур, що відрізняються

інформованістю, мобільністю, активністю, професіоналізмом і великою кількістю ділових контактів, налагоджених тісних зв'язків у сфері товарного обігу, така необхідність і не повинна виникати. В умовах чітко налагодженого посередництва вільний капітал доцільніше спрямувати на подальший розвиток і удосконалення виробництва.

Трансформаційні зміни структури суспільного виробництва, форматів виробничих підприємств і підприємств роздрібної торгівлі вже в сучасних умовах сформували додаткові фактори, що підтверджують потрібність оптових підприємств нового типу. Це відсутність достатніх складських приміщень для збереження товарів і підтримки торговельного асортименту у виробників, тенденції до скорочення частки складських площ у роздрібній торгівлі, часті і термінові постачання невеликих партій, бажання працювати з одним посередником замість багатьох.

Розмаїтість факторів і їх цільова належність дозволили згрупувати їх за однорідними ознаками. Так, В. Марцин [2, с. 164-165] групує фактори в 3 комплекси: виробничі, торговельні і транспортні. Існування виробничих факторів він пояснює територіальною віддаленістю виробництва від споживання і завданням оптової торгівлі, на його думку, поєднати їх.

На думку Ф.Котлера, «оптовиками користуються, коли з їх допомогою можна більш ефективно виконати одну або кілька наступних функцій», таких як збут і стимулювання, закупівлі і формування товарного асортименту, складування, транспортування, фінансування своїх клієнтів, прийняття ризику, надання інформації про ринок, послуги з управління і консультаційні послуги [3, с.467]. У межах такого підходу варто зауважити широкоаспектну практичну затребуваність опту.

Але практика доводить, що розширення торговельного простору і залучення в нього нових суб'єктів привело до перерозподілу функціонального навантаження опту. Так, торговельні мережі з великими розподільними центрами самостійно забезпечують свої магазини максимально стабільним асортиментом, забезпечують доставку і короткострокове збереження продукції. Логістичні компанії і логістичні центри заміняють оптову торгівлю в питаннях постачання, формування торговельного асортименту, комплектування партій товарів і т.д. Комп'ютеризація і інтернет-технології роблять щораз більш доступними не тільки необхідну інформацію про постачальників, продукцію, ціни, споживачів і ринкову кон'юнктуру, але і «електронну торгівлю». Кібернетичний простір надає всім суб'єктам ринку інформаційну підтримку, забезпечуючи взаємодію з партнерами і клієнтами. Власні збутові канали виробників продукції, об'єднання виробників також складають конкуренцію підприємствам оптової торгівлі і самостійно керують вантажопотоками, наближуючи виробника до споживача.

Однак розширення операторів оптового ринку не може означати відмовлення від послуг оптового торговельного посередництва. Перед торгівлею стоять глобальні завдання – «у межах усього народного господарства в цілому збирати в органічне ціле окремі ланки світового господарства, унаслідок поділу праці залежні один від одного, за допомогою обміну його продуктів у згоді з економічними законами»[4, с. 84]. І найприроднішим розподілом торгівлі є її розподіл на три ланки: заготівельна, розподільна і посередницька... «Між заготівельною і розподільною стоїть посередницька, спирається з одного боку на заготівельну, з іншого боку – на розподільну і являє собою, мабуть, найважливіший орган світового ринку» [4, с. 88]. Між тим, експертна оцінка діяльності нових операторів оптового ринку показала їх неспроможність брати на себе виконання глобальних завдань. Так, торговельні мережі задовольняють потреби лише своїх підприємств. При цьому потрібно зазначити, що вони справляють ціновий тиск на виробника в питаннях ціноутворення. Основне завдання логістичних центрів – максимальна погодженість в організації транспортного обслуговування і складських операцій у процесі доставки товарів визначеними каналами, розроблення оптимальних маршрутів і графіків доставки. Таким чином, логістичні компанії виконують лише організаційно-технічні завдання оптової торгівлі з організації і контролю руху товарів і не можуть забезпечити ні довгострокового збереження продукції, ні повної консалтингової підтримки своїх партнерів, ні відчутної підтримки вітчизняного виробника. Таким чином, весь спектр функцій, покладений на оптову торгівлю, не може цілком взяти на себе ніяка інша структура. Саме оптову торгівлю учені розглядають як «каталізатор змін, що відбуваються, у

виробництві і споживанні в умовах постійно мінливих потреб ринку», бачать у ній фактор «гармонізації єдиного споживчого ринку країни» [4].

Монографічне вивчення сукупності визначень і понять суті оптової торгівлі дозволило виокремити основні принципи її функціонування, що містять професійні комерційні знання, оптимізацію витрат на закупівлю, раціональне використання виробничих ресурсів, рентабельність усіх бізнес-процесів. Однак за відсутності принципових розбіжностей щодо призначення оптової торгівлі немає єдиного погляду на її роль, завдання, значення і функції у національній економіці. Необхідність додання їм більш чітких обрисів у межах систематизації понятійного апарату обумовлено провідними позиціями оптової торгівлі в ієрархії підсистем руху товарів. Так, роль оптової торгівлі, на нашу думку, полягає в такому:

- оптова торгівля сприяє оптимальному розподілу товарних ресурсів і підвищенню ефективності внутрішньої торгівлі загалом;

- оптова торгівля покликана налагоджувати господарські зв'язки між виробництвом і роздрібною торгівлею, товарний обмін між різними сферами економіки і районами країни;

- вона має великий вплив на організацію і функціонування всієї системи товароруху, визначаючи структуру і напрямок товарних потоків;

- значною мірою впливає на виробництво товарів ефективність торговельного процесу, баланс попиту та пропозиції.

Комплекс завдань полягає у:

- формуванні каналів товароруху;

- підтримці необхідної інтенсивності товаропотоків;

- фінансовій підтримці процесу товароруху;

- забезпеченні економії витрат обігу через максимальну оптимізацію господарських операцій у процесі просування товарів;

- задоволенні потреб роздрібною торгівлі в питаннях якості продукції, широти асортименту, рівномірності і ритмічності постачань, тенденцій до зниження в магазинах роздрібною торгівлі складських площ;

- відновленні, зміцненні матеріально-технічної бази і розвитку інноваційно-технічної політики;

- консалтинговій підтримці клієнтів; вирішенні проблем, пов'язаних з неякісною продукцією.

Значення оптової торгівлі ми розглядаємо як надання конкретних послуг постачальникам (виробникам) товарів і покупцям (роздрібною торгівлі).

Що ж стосується функцій оптової торгівлі, її суті, то тут простежується термінологічна плутанина у визначеннях, що привело до розмежування оптової торгівлі і підміни їх функціями товароруху, каналів розподілу, розподільної логістики.

Висновки. Розширення зони оптового простору і залучення в нього нових суб'єктів привело до перерозподілу функціонального навантаження оптової торгівлі.

Експертна оцінка діяльності нових операторів оптового ринку показала їх неспроможність брати на себе виконання глобальних завдань процесу товароруху.

За відсутності принципових розбіжностей щодо призначення оптової торгівлі не має єдиної думки щодо її ролі, завдань, значення і функцій у національній економіці.

Розмежування функцій оптової торгівлі і підміна їх функціями товароруху, каналів розподілу, розподільної логістики призводить до штучного звуження сфери її діяльності. Правомірність подібних тлумачень буде предметом подальших досліджень автора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Киршина М. В. Коммерческая логистика: учебник / М. В. Киршина— М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. — 256 с.
2. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підручник / В. С. Марцин— К.: Знання, 2006. — 402 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер ; [перевод с англ. В. Б. Боброва ; общ. ред. и вступ. С. Пеньковой]. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с.
4. Мазараки А. А. Торговля. Деньги. Менталитет: монография / А. А. Мазараки. — К.: Книга, 2006. — 632 с.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

АВАНЕСОВА Ніна Едуардівна, асп. кафедри економіки підприємств харчування і торгівлі ХДУХІТ

АПОПІЙ Віктор Володимирович, д. е. н., проф., зав. кафедри КДіП ЛКА

БАБІРАД Марія Миколаївна, асп. кафедри фінансів і кредиту ЛКА

БІЛА Ольга Григорівна, к.е.н., проф., зав. кафедри фінансів і кредиту ЛКА

БОДНАР Ростислав Дмитрович, к.ф.-м.н., доц. кафедри економетрії і статистики ЛКА

БОЙКО Руслан Володимирович, к.е.н., доц. кафедри аудиту ЛКА

БОРУХ Ольга Володимирівна, асп. Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ

ВАРГАС Віра Михайлівна, асп. кафедри економічної теорії ЛКА

ВАСИЛИХА Наталія Василівна, асп. кафедри КДіП ЛКА

ВЛАСЮК Тарас Олександрович, асп. Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України

ГАЙДУК Ірина Олексіївна, ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА

ГАЛЬКІВ Любов Іванівна, к.е.н., доц. кафедри економетрії та статистики ЛКА

ГЕЛЕЙ Людмила Олегівна, асп. кафедри аудиту ЛКА

ГНИП Михайло Романович, ас. кафедри ПЗІ Львівської комерційної академії

ГРИНКЕВИЧ Світлана Степанівна, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства ЛКА

ГРОСУЛ Вікторія Анатоліївна, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємств харчування і торгівлі ХДУХІТ

ДАЦКО Надія Василівна, ст. викл. кафедри економетрії та статистики ЛКА

ДАЦКО Олеся Ігорівна, асп. кафедри товарознавства непродовольчих товарів ЛКА

ДОБРЄВА Наталія Федорівна, викл. кафедри економічної політики і фінансів ЛІДУ НДДУ

ДОЛЖАНСЬКИЙ Андрій Миколайович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА

ДОСІЙ Тарас Іванович, асп. кафедри аудиту ЛКА

ЄЛЕЙКО Василь Іванович, д.е.н., проф., зав. кафедри економетрії та статистики ЛКА

КАНЦІР Володимир Степанович, к.ю.н., доц. кафедри кримінального права та процесу ЛКА

КАШПРУК Юлія Анатоліївна, асп. кафедри фінансів і кредиту ЛКА

КИШАКЕВИЧ Богдан Юрійович, к.е.н., доц., зав. кафедри комунікативних технологій ДДПУ ім. Івана Франка

КОРЯГІН Максим Вікторович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА

КОСТІВ Мирон Андрійович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА

КОЦУПЕЙ Володимир Михайлович, к.е.н., доц. кафедри менеджменту ЛКА

КРАМЧЕНКО Ростислав Анатолійович, к.е.н., доц. МАУП

КРИВИЦЬКА Олена Анатоліївна, викл. Луцького гуманітарного університету

КУЦИК Петро Олексійович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА

КУШНІРЧУК Юлія Миколаївна, аспірант кафедри фінансів і кредиту ЛКА

ЛАПШИНА Ірина Анатоліївна, к.е.н., доц. кафедри МЕВ ЛКА

ЛОЗОВИЦЬКИЙ Сергій Павлович, к.е.н., доц. кафедри аудиту ЛКА

ЛОПАЩУК Ірина Афанасіївна, асп. кафедри КДіП ЛКА
МАЗУР Ольга Володимирівна, асп кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
МАКУХІНА Наталія Олегівна, к.е.н., викл. МАУП
МАРИНКЕВИЧ Микола Володимирович, асп. кафедри аудиту ЛКА
МАТКІВСЬКИЙ Андрій Юрійович, асп. кафедри фінансів і кредиту ЛКА
МИТНИК Ігор Миколайович, к.е.н., доц. кафедри ІС у менеджменті ЛКА
МОСКВА Мар'яна Георгіївна, ас. кафедри історії України та економічної теорії Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С. З. Гжицького.
МОСЦІХОВСЬКИЙ Юрій Іванович, нач. кредитного відділу Львівської філії АБ „Укоопспілка”
НАКОНЕЧНА Зеновія Петрівна, ст. викл. кафедри ІС у менеджменті ЛКА
НАКОНЕЧНА Наталія Володимирівна, асис. кафедри банківської справи ЛКА
ОЛЕКСИН Ірина Іванівна, к.е.н., доц. кафедри КДіП ЛКА
ОЛІЯРНИК Володимир Васильович, к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту ЛКА
ОПАНАЩУК Юрій Якович, здоб. кафедри КДіП ЛКА
ОСІНСЬКА Оксана Богданівна, здоб. кафедри економічної теорії ЛКА
ПАЛАСЕВИЧ Микола Богданович, здоб. кафедри економічної теорії ЛКА
ПІВНЮК Ольга Петрівна, викл. Луцького кооперативного коледжу
ПОЛЯК Наталія Петрівна, асп. Університету банківської справи НБУ
РИБАКОВА Леся Петрівна, асп. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
СКРИПКО Тетяна Олександрівна, к.е.н., доц. кафедри менеджменту ЛКА
ТРУТ Ольга Олексіївна, к.е.н., доц. кафедри менеджменту ЛКА
ФОСТЯК Ігор Васильович, асп. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА
ХАЛЛО Віктор Федорович, здоб. кафедри банківської справи ЛКА
ШАМРАЙ Оксана Іванівна, асп. кафедри банківської справи
ШЕВЧИК Богдан Михайлович, к.е.н., доц. кафедри економічної теорії ЛКА
ЮРЧЕНКО Юлія Юріївна, к.е.н., доц. кафедри економіки і управління інноваційною діяльністю ДонНУЕТ
ЯХНО Тетяна Петрівна, к.е.н., доц. кафедри МЕВ ЛКА

ЗМІСТ

<i>Анопій В. В., Лопашук І. А.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГІВЛІ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ	3
<i>Куцик П. О., Мазур О. В.</i> ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДОХОДІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ..	9
<i>Біла О. Г., Мосціховський Ю. І.</i> ЕКОНОМІЧНА УЧАСТЬ ПАЙОВИКІВ У ФОРМУВАННІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	13
<i>Єлейко В. І., Боднар Р. Д.</i> ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З ЄВРОПОЮ І КРАЇНАМИ СНД	16
<i>Єлейко В. І., Кишакевич Б. Ю.</i> ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ІRV-ПІДХОДУ ДЛЯ РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	20
<i>Єлейко В. І., Борух О. В.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ІНСТИТУЦІЙ НА ОСНОВІ НАЙПРОСТІШИХ МОДЕЛЕЙ ТРЕНДІВ	24
<i>Бабірад М. М., Оліярник В. В.</i> НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕСТАБІЛІЗАЦІЇ	28
<i>Бойко Р. В.</i> ОБЛІК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ ОБРОБКИ ДАНИХ ..	31
<i>Варгас В. М.</i> ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ	36
<i>Василиха Н. В.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	40
<i>Гайдук І. О.</i> ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА	45
<i>Гальків Л. І., Крамченко Р. А.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ АВТОТРАНСПОРТНОГО СКЛАДНИКА НА ВТРАТИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	49
<i>Гелей Л. О.</i> ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ДИЗАЙН І КЛЮЧОВІ ВАЖЕЛІ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ	54
<i>Гросул В. А., Аванесова Н. Е.</i> СИСТЕМИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	57
<i>Дацко Н. В., Дацко А. Й.</i> ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ СЕЗОННОГО ПОПИТУ	60
<i>Дацко О. І.</i> РОЛЬ КЛАСТЕРІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	67
<i>Должанський А. М.</i> МЕТОДИКА ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ВИРОБНИЦТВО ДРУКОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ	74
<i>Досій Т. І.</i> ОРГАНІЗАЦІЯ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ З МЕТОЮ ОПЕРАТИВНОГО ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ	78
<i>Канцір В. С.</i> ПОЛІТИЧНИЙ ТЕРОРИЗМ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ФЕНОМЕН СУЧАСНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ РЕАЛЬНОСТІ	82
<i>Кашпрук Ю. А., Корягін М. В., Гринкевич С. С.</i> ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ ТА ЕКОНОМІЧНУ ПРИРОДУ ПОДАТКІВ	87

<i>Костів М. А.</i>	БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК АСПЕКТ КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ І ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	92
<i>Коцупей В. М., Добрева Н. Ф.</i>	ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	97
<i>Лапишина І. А.</i>	ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ..	102
<i>Лозовицький С. П.</i>	ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ І АУДИТ ЯК ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	107
<i>Макухіна Н. О.</i>	СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	111
<i>Маринкевич М. В.</i>	ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ САНАТОРНО-КУРОРТНОЇ СФЕРИ.....	115
<i>Матківський А. Ю.</i>	ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ.....	118
<i>Митник І. М., Гніп М. Р.</i>	ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БАЛАНСУВАННЯ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ	121
<i>Олексин І. І.</i>	СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ	123
<i>Опанащук Ю. Я.</i>	НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ОБСЛУГОВУВАННЯ В ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	128
<i>Осінська О. Б.</i>	МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	132
<i>Паласевич М. Б.</i>	УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ.....	137
<i>Поляк Н. П.</i>	ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ПРОБЛЕМНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ БАНКІВ І СПОСОБИ ЇЇ ПОГАШЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	142
<i>Рибакова Л. П.</i>	ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КРЕДИТНИХ СПЛОК.....	146
<i>Півнюк О. П.</i>	СИСТЕМА ГЕНЕРУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПОТОЧНИМИ ВИТРАТАМИ В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	150
<i>Скрипко Т. О.</i>	ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА	153
<i>Трут О. О.</i>	КЛАСИФІКАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ОПЕРАЦІЙНИХ СИСТЕМ У СФЕРІ ПОСЛУГ	157
<i>Фостяк І. В.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ І ТЕХНОЛОГІЇ ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПОБУДОВУ ОБЛІКУ ВИТРАТ.....	161
<i>Халло В. Ф.</i>	СТАН ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ.....	164
<i>Наконечна Н. В., Наконечна З. П.</i>	ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: КОНЦЕПЦІЇ І ПРОБЛЕМИ	170
<i>Яхно Т. П.</i>	АКТИВІЗАЦІЯ СТАЛИХ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	174
<i>Кушнірчук Ю. М.</i>	ГЕНЕЗИС ТЕОРІЙ ОПОДАТКУВАННЯ ВЛАСНОСТІ, РЕСУРСІВ І КАПІТАЛУ	176
<i>Шамрай О. І.</i>	ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ МАРКЕТИНГУ БАНКІВСЬКОГО МІКРОКРЕДИТУВАННЯ	181

<i>Шевчик Б. М., Кривицька О. А.</i>	
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ВИТОКИ ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЛІБЕРАЛІЗМУ	185
<i>Власюк Т. О.</i>	
КОНЦЕПЦІЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ЕКСПАНСІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РИНКУ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ	191
<i>Макоtkіна Л. В.</i>	
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ ВОГНЕТРИВКОЇ ПІДГАЛУЗІ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	199
<i>Москва М. Г.</i>	
ПРІОРИТЕТНІ ЗАХОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	203
<i>Юрченко Ю. Ю.</i>	
ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕНДЕНЦІЙ ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО НАВАНТАЖЕННЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.....	207
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	210

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 31

Літературний редактор – Капелюшна О. В.

Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва

Львівської комерційної академії

Підписано до друку 17.08.09 р.

Формат 60x84/8. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Друк на різнографі.

27 др. арк. 25,2 ум. др. арк. 16,1 облік. видавн. арк.

Тираж 500 прим. Зам. 472.

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@iac.lviv.ua
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.