ВІСНИК

ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

ВИПУСК 33

ЛЬВІВ
ЛЬВІВСЬКА КОМЕРЦІЙНА АКАДЕМІЯ
2010

Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – Вип. 33. — 260 с. – (Серія економічна).

Збірник наукових праць
Випуск 33

Відповідно до Постанови Президії ВАК України № 3-05/6 від 06.10.2010 р. збірник включено до переліку фахових видань (економічні науки)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ від 29.12.2009 р.
Серія КВ № 16224-4696 Р

Друкується за ухвалою Вченої ради Львівської комерційної академії
Протокол № 2 від 21 жовтня 2010 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.;
Ільчук О. О., к.е.н. (відпов. секретар);
Міценко Н. Г., к.е.н., проф.;
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. Шевчук В. О.*

© Львівська комерційна академія, 2010

ЗМІСТ

Економічні системи

Башнянин Г. І., Третяк Г. С., Шевчик Р. П.
НОМІНАЛЬНА І РЕАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ 6

Катинська М. З.
ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РОЗВИТКУ 10

Кривицька О. А.
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ІДЕЙ ЛІБЕРАЛІЗМУ В НАУКОВІЙ СПАДЩИНІ АДАМА СМІТА 14

Варгас В. М.
ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА РОЗВИТОК ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 18

Лапчук Я. С., Іванченко Г. В., Гомонай І. В.
МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 23

Фомішина В. М.
РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ГЕТЕРАРХІЯ СПОЖИВАННЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ 28

Башнянин Г. І., Третяк Г. С., Дубовой О. Ф.
ФОРМАЦІЙНІ ТИПИ ДЕРЕГУЛЯЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ 33

Бутов А. М.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР РЕГІОНУ 38

Управління фінансами підприємства

Мединська Т. В.
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 42

Турянський Ю. І.
НАУКОВІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ 46

Кашпрук Ю. А., Корягін М. В., Гринкевич С. С.
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПОГЛЯДІВ НА РОЛЬ ТА ЕКОНОМІЧНУ ПРИРОДУ ПОДАТКІВ 51

Сороківська М. В.
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 55

Банківська інвестиційна діяльність

Сербина О. Г.
ВИМІРЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ 60

Кашпрук Ю. А.
БАНКІВСЬКИЙ КОДЕКС ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 65

Лукановська І. Р.
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БАНКІВНИЦТВА В УКРАЇНІ 69

Бус О. Б.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ КАПІТАЛУ БАНКУ З ВРАХУВАННЯМ ВИМОГ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ 73

Інформація забезпечення системи управління торговельними підприємствами і організаціями

Вірт М. Я., Куцик В. І.
ЕКОНОМІЧНЕ РЕГІОНАЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ 78

Дерій В. А.
ЗАПОЗИЧЕНІ (ЗАРУБІЖНІ) МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇХНЄ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ 84

Чаус В. М.
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ: ВИМОГИ СУЧАСНОГО РИНКУ 91

Бутов А. М., Колодій І. Є., Шпаргало Г. Є.
РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ 96

Проблеми обліку витрат

Костів М. А., Медвідь Л. Г.
КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ЕЛЕКТРОЛАМПОВОГО ВИРОБНИЦТВА 100

Власова Н. О., Смольнякова Н. М., Волосов А. М.
ОСОБЛИВОСТІ ЦІН ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ 106

Масленніков О. Ю.
ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗАТ ЛКФ „СВІТОЧ" У СУЧАСНИХ УМОВАХ 110

Гайдук І. О.
ВПЛИВ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ОБСЯГ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ 114

Давидюк Т. В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД 117

Сучасний менеджмент організації

Хміль Ф. І., Ланда О. О.
ДІАГНОСТИКА ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ 123

Ящук В. І.
МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РІТЕЙЛУ 126

Гросул В. А.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЙ ПЕРСОНАЛУ 130

Скрипко Т. О., Ланда О. О.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА ДОПОМОГОЮ КОНЦЕПЦІЇ ПРОГРАМУВАННЯ ВРАЖЕНЬ КЛІЄНТА 135

Ковтун О. І.
ТИПОЛОГІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ЇХ ПЕРМАНЕНТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ 139

Іжевський В. В.
ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА 149

Загальні питання функціонування національної економіки

Данилюк В. О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 156

Думич І. І.
ВАЖЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ДЛЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ 162

Галазюк Н. М., Іваночко С. С., Кіпершайн А. А.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТИЧНИХ СТРУКТУР У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ 167

Горалько О. В.
ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ В УКРАЇНІ 171

Гончарук І. В., Мацько О. М., Шпаргало Г. Є.
ДОСВІД ВАЛЮТНО-КУРСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ 176

Августин Р. Р., Саприка О. Б., Галазюк Н. М.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТИЧНИХ СТРУКТУР 180

Томашик Л. С.
ЗРОСТАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УМОВАХ КРИЗИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРЕБУДОВИ РИНКУ ПРАЦІ 185

Савчин О. Я.
РИНОК ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ: СУТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦІЇ 190

Дубик В. Я.
ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ 194

Мельник М. І.
ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ 198

Барна М. Ю.
ВПЛИВ СИЛ КОНКУРЕНЦІЇ НА ІНТЕНСИВНІСТЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ 202

Озеран В. О., Літвинчук А. С.
АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 204

Літвинчук А. С.
МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ 208

Легенчук С. Ф.
ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: НА ШЛЯХУ ДО ТЕОРЕТИЧНОГО ПЛЮРАЛІЗМУ 212

Воронко Р. М.
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА І ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РЕВІЗІЇ ТА АУДИТУ 218

Жиглей І. В.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В СВІТЛІ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ 222

Височин І. В.
ТОВАРООБІГ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ 233

Левицький В. В.
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА 239

Яремко І. І.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ 242

Одинцов Б. Е., Шквир В. Д.
ОБРАТНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В МЕТОДАХ ОПТИМИЗАЦИИ 246

Лозинська С. І.
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ВПЛИВ ЙОГО НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ 251

Кушнір Л. П., Волохов В. І.
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ 255

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 258

УДК 330.342:167.1

Башнянин Г. І., Третяк Г. С., Шевчик Р. П.

НОМІНАЛЬНА І РЕАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Здійснено науковий аналіз дерегуляції з позицій виявлення номінальної і реальної ефективності макроекономічних дерегуляційних процесів. Виявлено і охарактеризовано зв'язок між масштабами дерегуляції і величиною дерегуляційного ефекту.

Ключові слова: дерегуляція, номінальна ефективність дерегуляції, реальна ефективність дерегуляції.

Bashnyanyn G. I. , Tretyak G. S. , Schevchyk R. P.

NOMINAL AND REAL EFFICIENCY OF THE DEREGULATION MACROECONOMIC SYSTEMS

The scientific analysis of deregulation *is carried out from the identification of nominal and real efficiency of macroeconomic* deregulation *processes. Communications between the scales of* deregulation *and size of* deregulation *effect is discovered and characterized.*

Keywords: deregulation, nominal efficiency of deregulation, real efficiency of deregulation

.

Вступ. Формування в Україні змішаної економічної системи зумовило послаблення централізованого регулювання і посилення дерегуляції економічних процесів. Тому, особливої актуальності набуває потреба наукового аналізу ефективності дерегуляції економічних процесів з суто метрологічних позицій, тобто з позицій виявлення прийомів і методів визначення характеру, типу, виду і загального рівня впливу процесів дерегуляції на економічну ефективність функціонування економічних систем. Метрологічний аналіз дає можливість здійснювати вивчення дерегуляційних процесів на загальному, а не на спеціальному рівні: в результаті формується так звана загальна, а не спеціальна теорія вимірювання ефективності дерегуляції економічних процесів.

Проблематика метрологічного аналізу ефективності дерегуляції економічних систем у сучасних економічних джерелах вивчена недостатньо. Окремі питання теорії економічної дерегуляції розглядали у своїх працях такі відомі вчені-економісти, як Р. Бар [1], С. Брю [2], Р. Дорнбуш [3], К. Макконнел [2], А. Маршал [4], Н. Менкью [5], Дж. С. Міль [6], В. Ойкен [7], В. Петі [8], А. Сміт [9], П. Самуельсон [10], С. Фішер [3], Дж. Хікс [11], Й. Шумпетер [12] та ін. Однак, у сучасній вітчизняній економічній літературі проблема ефективності дерегуляційних процесів майже не досліджується. Тому виділення номінальної і реальної дерегуляційної ефективності макроекономічних систем проводиться вперше і теоретико-методологічною основою такого специфічного (в розрізі "номінальна – реальна дерегуляційна ефективність") аналізу дерегуляційних проблем виступають роботи професора Башнянина Г. І. та інших працівників науково-дослідної лабораторії економічної оцінки Львівської комерційної академії [13-16].

Мета статті. Метою статті є дослідження ефективності макроекономічної дерегуляції як одного із функціонально-системних типів дерегуляції з позицій виділення і аналізу номінальної і реальної ефективності дерегуляційного порядку.

Виклад основного матеріалу. Становлення та розвиток теорії дерегуляції економічних систем може відбуватися у двох напрямах – загальному і спеціальному. У першому формується загальна, а в другому – спеціальна дерегуляційна теорія. Водночас спеціальна дерегуляційна теорія може виступати як макроекономічна і мікроекономічна. Основним предметом вивчення в макроекономічній дерегуляційній теорії є виявлення характеру і ступеня впливу дерегуляції на ефективність функціонування національної макроекономічної системи.

Аналізуючи економічні ефекти дерегуляції тих чи інших економічних систем, треба виділити реальний і номінальний їх вплив і відповідно визначити величину цього впливу. Номінально (на даний момент часу і разом з дією інших факторів) вплив дерегуляції на сучасну національну макроекономічну систему є тільки негативним: тотальна

дерегуляція призвела як до зменшення обсягів виробництва, так і до зростання рівня економічних витрат, хоча саме в економічних витратах повинен полягати її позитивний вплив. Однак цей негативний економічний ефект дерегуляції є не стільки власне ефектом дерегуляції, скільки ефектом детенсифікації економічних процесів. Інакше кажучи, процеси детенсифікації посилюють негативний економічний ефект дерегулювання і створюють ілюзію, що ці процеси на функціонування економіки позитивно не впливають.

Однак, реально дерегуляція економічних процесів може впливати на функціонування певної економічної системи чи національної макроекономічної системи загалом як позитивно, так і негативно. Позитивно вона впливає лише до певного рівня свого розвитку, після чого цей вплив спочатку стає нульовим, а потім негативним (від'ємним). Завдання економічної теорії полягає саме в, щоб виявити, в якому діапазоні дерегуляція має позитивний вплив, позитивні економічні ефекти, а в якому – негативний.

На нашу думку, ця дія процесів дерегулювання на макроекономічну систему і її реальну ефективність залежить, насамперед, від обсягів дерегуляції (рис. 1).

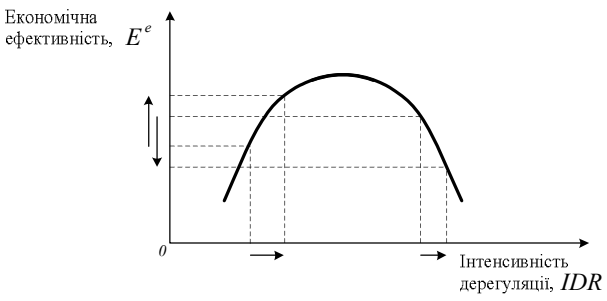


Рис. 1. Вплив дерегулювання на ефективність функціонування національної макроекономічної системи

Для визначення впливу дерегулювання на ефективність функціонування економічних систем використовують показник дерегуляційної еластичності. Дерегуляційна еластичність – це чутливість економічних систем до зміни рівня їх дерегуляції, яка характеризується не лише якісно, але й кількісно чи метрологічно. З боку суто якісного дерегуляційна еластичність – це чутливість економічних систем до зміни (посилення) дерегуляційного режиму. А з боку метрологічного дерегуляційна еластичність – це міра чи ступінь чутливості тих чи інших економічних систем до зміни (посилення) дерегуляційного режиму. Для кількісного визначення дерегуляційної еластичності необхідно зіставити між собою диференціальні (приростні) значення економічного ефекту (валового чи чистого) (Ее) і масштабів дерегуляції (DR):

$$E_{e-dr} = \left(dE^e : dDR\right) \times 100 \qquad (1)$$

На дерегуляційну еластичність економічних систем впливає низка факторів:

- початковий рівень регуляції;
- формаційний тип систем (приватні, квазіприватні чи квазісуспільні, суспільні);
- ринковий тип систем (конкурентні, квазіконкурентні, квазімонополістичні, монополістичні);
- функціональний тип систем (економічні, соціальні, духовні);
- фактор часу (короткотривалий, довготривалий, гіпердовготривалий, матагіпердовготривалий).

За нашими орієнтовними оцінками, реальна дерегулятивна еластичність національної економіки в період 1991-2000 рр. є від'ємною і меншою від одиниці, що демонструє неефективність подальшого поглиблення процесів дерегуляції національної економіки. За помірної дерегуляції величина економічних витрат знижується, а результативність помітно зростає. В діапазоні такої помірної дерегуляції дерегуляційна еластичність ефективності є позитивною, а в окремих випадках – більшою від одиниці (рис. 2).

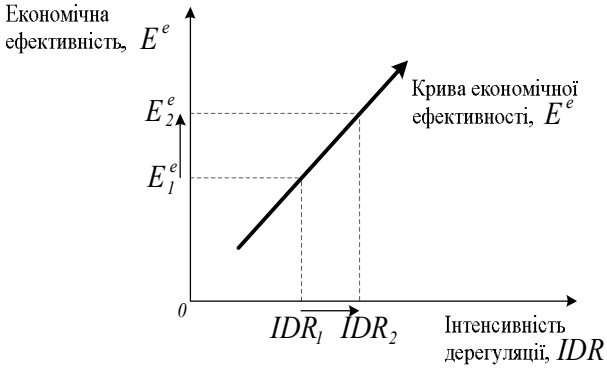


Рис. 2. Крива економічної ефективності в умовах помірної дерегуляції (квазідерегуляції) (варіант чистої екстенсифікації)

За значної дерегуляції (назвемо її нормальною дерегуляцією) дерегуляційна еластичність ефективності стає нульовою, тобто така значна дерегуляція вже не володіє ні позитивними, ні негативними економічними ефектами (рис. 3).

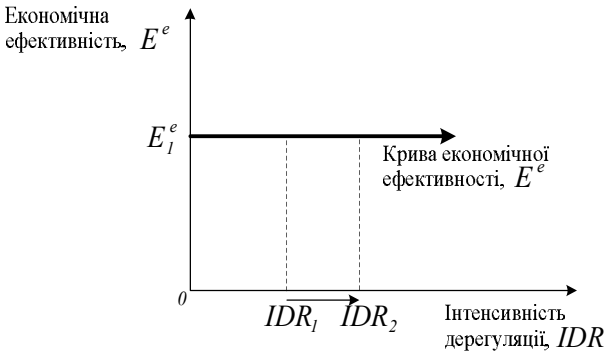


Рис. 3. Крива економічної ефективності в умовах зрівноважуючої (нормальної) дерегуляції (варіант чистої екстенсифікації)

За дуже значної дерегуляції (гіпердерегуляції) її негативні економічні ефекти посилюються, а дерегулююча еластичність ефективності стає меншою від нуля (від'ємною) і навіть меншою за одиницю в окремих випадках (рис. 4).

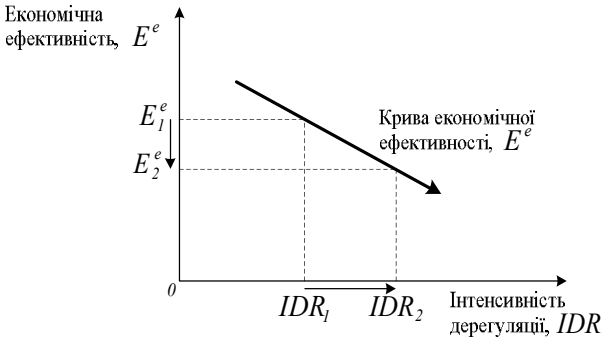


Рис. 4. Крива економічної ефективності в умовах наднормальної дерегуляції (гіпердерегуляції) (варіант чистої екстенсифікації)

Ми розглядаємо варіант чистої екстенсифікації, тобто таку економічну ситуацію і такі економічні умови, за яких усі економічні ресурси використовуються лише екстенсивно. У даному випадку залежність між ступенем дерегуляції і рівнем ефективності функціонування макроекономічних систем ми розглядаємо в умовах чистої (абсолютної, досконалої, всебічної, повної, завершеної) екстенсифікації. Обумовлено це тим, що чиста екстенсифікація створює такі економічні умови, в яких результати номінального виміру впливу (тобто виміру впливу не тільки дерегуляції, але й усіх інших економічних факторів) процесу дерегуляції на економічну ефективність співпадають з результатами виміру її (дерегуляції) реального впливу. Тобто лише в умовах чистої екстенсифікації, коли жоден з ресурсів не використовується ні інтенсивно, ні детенсивно, номінальний вимір впливу процесів дерегуляції на рівень економічної ефективності точно відображає їх реальний вимір. Умови чистої екстенсифікації дають нам можливість елімінувати вплив усіх інших факторів на даний економічний параметр і виявити в чистому вигляді ступінь впливу тільки процесів дерегуляції.

Такий методологічний прийом в науковому аналізі в сучасній економічній літературі ми використовуємо вперше. Якщо б ми досліджували вплив дерегуляції на ефективність функціонування тих чи інших економічних систем в умовах нечистої екстенсифікації (квазіекстенсифікації, чи, навпаки, гіперекстенсифікації), то в цьому випадку реальний зв'язок між такими економічними параметрами як економічна ефективність, з одного боку, і дерегуляція, з іншого, був би прихований, завуальований зв'язком першого параметра з усіма іншими, які ніякого відношення до процесу дерегуляції не мають. Умови чистої екстенсифікації створюють "стерильне" середовище для теоретичного експериментування, яке дає можливість виявити реальний зв'язок між вказаними вище економічними параметрами.

На жаль, в сучасній економічній літературі теоретичне експериментування майже не практикується. Натомість існує практичне експериментування, яке може призвести і вже призвело до вкрай негативних економічних наслідків. Так, повний демонтаж системи державного регулювання всіх секторів національної макроекономічної системи спричинив розвал вітчизняної економіки. Ми перейшли ту критичну точку, за якою поглиблення дерегуляції призводить уже до негативних економічних ефектів. Таке практичне експериментування нанесло незворотні збитки національній економічній системі. Їх можна було б уникнути, якби була свого часу розроблена економічна теорія дерегуляції і її економічних ефектів на основі певного теоретичного експериментування.

У процесі вивчення впливу дерегуляції на ефективність функціонування тієї чи іншої макроекономічної системи (в тому числі і перехідного типу), найважливішою є проблема виявлення тієї критичної точки, за межами якої процеси дерегуляції мають уже негативний вплив на економічну систему. У нашому випадку – це рівень нормальної чи збалансовуючої дерегуляції, за яким будь-яке поглиблення процесів дерегуляції вже супроводжується негативними економічними ефектами. Не заглиблюючись у дану проблему (це може бути предметом дослідження окремої роботи), зазначимо лише, що нормальний рівень дерегуляції в кожній галузі є різним і визначається він багатьма факторами. За нашими орієнтовними оцінками він у кооперативному секторі економіки є значно нижчим, ніж в інших секторах національної мікроекономічної системи. Це означає, що дерегуляція кооперативного сектора економіки не повинна так далеко заходити, як в інших секторах перехідної національної макроекономічної системи. Вона

значно швидше проявляє свої негативні економічні ефекти, ніж у некооперативному секторі вітчизняної економіки. Цей емпіричний факт є настільки очевидним, що не потребує ніяких додаткових аргументів.

Висновки. Отже, під час дослідження характеру впливу дерегуляції на ефективність функціонування національної макроекономічної системи слід розрізняти два способи його виміру – номінальну і реальну ефективність дерегуляції макроекономічного порядку. При визначенні першої до уваги беруться всі фактори, що впливають на зміну рівня ефективності функціонування національної макроекономічної системи, а другої – лише вплив фактора дерегуляції як такого. Щоб реально виявити вплив дерегуляції на ефективність функціонування національної економіки, потрібно цей вплив досліджувати в умовах чистої екстенсифікації. За таких умов номінальна і реальна дерегуляційна ефективність між собою співпадають. Коли ж національна економічна система розвивається детенсивно чи інтенсивно, тоді номінальна і реальна дерегуляційна ефективність не співпадатимуть. Утім, на характер співвідношення між номінальною і реальною дерегуляційною ефективністю впливає також масштабна еластичність дерегуляційної ефективності, яка відображає зв'язок між масштабами дерегуляції і величиною дерегуляційного ефекту. За незначних масштабів дерегуляції національної економіки масштабна еластичність дерегуляційної ефективності є позитивною і зростаючою, за нормального рівня дерегуляції позитивні і негативні ефекти починають зрівноважуватись, а тому відповідну дерегуляцію в роботі ми кваліфікуємо як нормальну чи зрівноважуючу. За її умов економічна ефективність національної економіки є стабільною і не зростає. Коли ж дерегуляція є гіперзначною, тоді економічна ефективність національної економіки починає знижуватися, а відповідна дерегуляційна еластичність є від'ємною.

Подальші наукові дослідження щодо ефективності дерегуляції економічних систем повинні проводитися з урахуванням не тільки масштабів дерегуляції, але й тривалості ринкового періоду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барр Р. Политическая экономия: [в 2 т.] / Р. Барр. –М.: Международные отношения, 1995.
2. Макконнелл К. Р. Макроекономіка. Аналітична економія / К. Р. Макконнелл, С. Р. Брю. – Львів: Просвіта, 1997. – 671 с.
3. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Р. Дорнбуш, С. Фішер. – К.: Основи, 1996. – 814 с.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки: [в 3 т.] / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универс, 1993.
5. Менкью Г. Н. Принципы экономики / Г. Н. Менкью. – СПб., 1999. – 784 с.
6. Миль Дж. С. Основы политической экономии: [в 3 т.] / Дж. С. Миль. – М.: Прогресс, 1980.
7. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен – М.: Прогресс-Универс, 1995. – 496 с.
8. Петти В. Трактат о налогах и сборах / В. Петти // Антология экономической классики. Т. 1. – М.: Эконов, 1993. – С. 5-78.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики / А. Смит. – Т. 1. – М.: Эконов, 1993. – С. 79-396.
10. Самуэльсон П. Экономика: в 2 т. / П. Самуэльсон.– М.: НПО „АЛГОН' ВНИИСИ, 1992.
11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – 488 с.
12. Шумпетер Й. А. Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер. – К.: Основи, 1995. – 528 с.
13. Башнянин Г. І. Номінальні і реальні підходи до формування економічних оцінок / Г. І. Башнянин, І.М. Копич // Сучасні проблеми розвитку ринку, сертифікації і конкурентоспроможності товарів та послуг. – Львів: ЛКА, 1996. – С. 3-5.
14. Башнянин Г. І. Номінальна і реальна інфляція: проблеми природи, типологізації та метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Д. П. Богиня, І. М. Копич // Фінанси України. – 1997. – № 10. – С. 19-31.
15. Башнянин Г. І. Природа і функціональні типи номінального і реального економічного виміру / Г. І. Башнянин, І. О. Чупик, М. П. Герцунь // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Коопосвіта, 1998. Сер. економічна; Вип. 3. – С. 93-99.
16. Башнянин Г. І. Проблеми метрологічного аналізу номінальної і реальної вартості інвестицій / Г. І. Башнянин, І. М. Копич // Проблеми економічної інтеграції України в Європейський Союз: інвестиційні аспекти. – Ялта, 1999. – С. 253-259.

УДК 330.322(477)

Катинська М. З.

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ: ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ РОЗВИТКУ

Розкрито суть, причини виникнення (внутрішні та зовнішні) інфляції, механізм розвитку інфляційних процесів.

Ключові слова: інфляція, причини інфляції, емісія грошей, грошова маса, індекс споживчих цін.

Katinska M.Z.

INFLATION IN UKRAINE: THE ECONOMIC NATURE, THE CAUSES OF INFLATION AND MECHANISMS OF ITS DEVELOPMENT

Explores the nature, causes (internal and external) inflation, the mechanism of inflation.

Keywords: inflation, causes inflation, the issue of money, money supply, consumer price index.

Вступ. Інфляція є одним із найважливіших макроекономічних чинників, які, з одного боку, мають надзвичайний вплив на стан економіки будь-якої країни, а з іншого – виступають своєрідним індикатором рівноважного стану економіки. Оскільки інфляція є складним багатофакторним явищем, доцільно досліджувати не тільки рівень та динаміку споживчих цін безпосередньо, а й інфляційні процеси загалом, ураховуючи також час, вплив інших економічних факторів, інфляційні очікування тощо. У перехідних економіках інфляційним процесам притаманні певні особливості їхнього протікання, тому вони потребують принципово нових підходів щодо управління ними у взаємозв'язку з факторами економічного зростанням та рівнем зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку і суті інфляційних процесів всебічно розглянуто і досліджено у наукових працях таких вчених: В. Геєць [1], В. Варгас [2], Л. Томашик [5], С. Мочерний [6] та ін. Але інфляція – це таке специфічне макроекономічне явище, яке постійно потребує уваги суспільства та Уряду, оскільки воно враховується при визначенні добробуту населення, розрахунку процентних ставок та різних економічних розрахунках. Це явище від якого залежить подальша доля України як держави, стабільність економіки та життєвий рівень населення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз суті інфляції, причин її появи, механізмів розвитку та пропозиція шляхів уникнення інфляції.

Виклад основного матеріалу. На наш погляд існують різні трактування щодо природи та причин інфляції, в основному переважають два напрями: перший розглядає інфляцію як суто грошове явище, наслідком якого є порушення законів грошового обігу; другий – це макроекономічне явище, яке спричинене порушенням пропорцій відтворення, і в першу чергу між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією товарів. Більшість науковців стверджують, що інфляція означає зростання загального рівня цін, тобто падіння купівельної спроможності грошей, підвищення грошової вартості грошей.

Але інфляція є складним, багатогранним явищем, причини якого полягають у взаємодії факторів сфери виробництва і сфери грошового обігу.

Ззовні інфляція виглядає як знецінення грошей внаслідок надмірної їх емісії, яка супроводжується стійким зростанням цін на товари та послуги.

Проте, це лише форма прояву, а не глибинна сутність і причина інфляції. Насправді інфляція зумовлена комплексом внутрішніх і зовнішніх причин (рис. 1) [6].

Найбільш важливими **внутрішніми** причинами інфляції є:

- глибока деформація основних пропорцій народного господарства;
- мілітаризація економіки.;
- монополізація виробництва. В Україні у 2007 році частка монополізованої продукції у ВВП становила 40% [4];
- грошова емісія, яка порушує закони грошового обігу;
- збільшення податків для товаровиробників;
- випередження темпів зростання заробітної плати відносно темпів зростання продуктивності праці;
- швидке руйнування старої грошово-кредитної і фінансової системи, запізніле формування нової й малоефективної, розпад системи безготівкових розрахунків, надмірний

податковий тиск. Так, купоно-карбованець у 1992 році знецінився у 20 разів, у 1993 році – у 100 разів.

Крім внутрішніх причин, існують також і зовнішні причини. Це передусім зростання цін на імпортні товари та послуги. Згідно з оцінками спеціалістів, подорожчання нафтогазової групи енергоносіїв на 1% призводить до зростання оптових цін у промисловості на 0,23%, у всій економіці на 0,22%. До зовнішніх причин належить неналежне встановлення валютного курсу під час конвертації валют, доларизація української економіки. Вступ до ЄС вимагає обмеження річного рівня інфляції 2% [6].

Узагальнюючи все вище сказане можна сформулювати таке визначення інфляції.

Інфляція – це знецінення грошової одиниці, спричинене непропорційністю в суспільному виробництві, порушення законів грошового обігу, яке проявляється у надмірному зростанні цін на товари та послуги.

Аналізуючи розвиток інфляційних процесів, йдеться про зміну рівня цін інфляції. Можна сказати, що рівень інфляції визначають три фактори (рис. 2) [5].

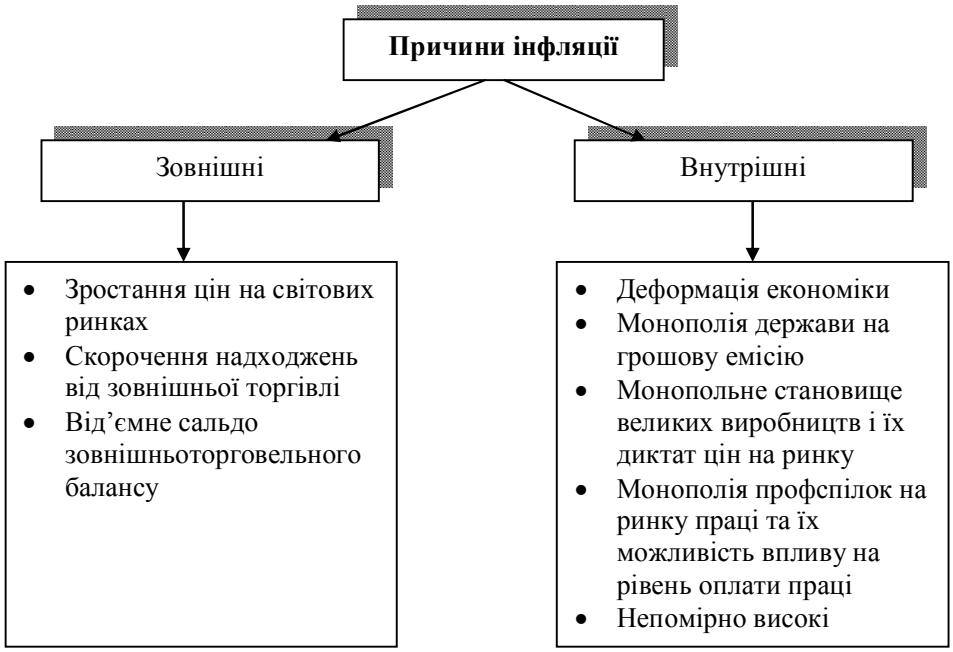


Рис. 1. Основні причини інфляції

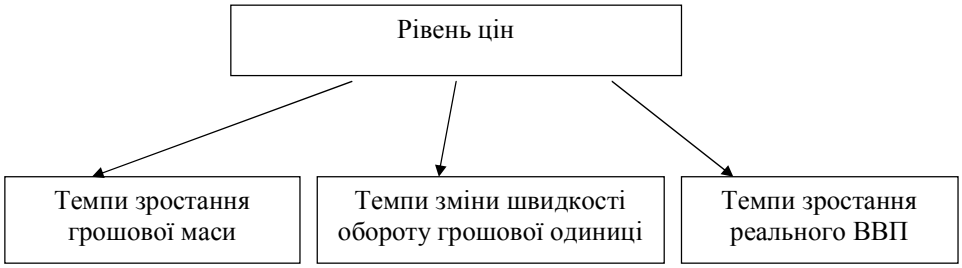


Рис. 2. Фактори, які визначають рівень інфляції

Тепер можна розглянути вплив цих факторів на економіку нашої країни. Як нам уже відомо, інфляція – це процес знецінення грошової одиниці. Він виникає внаслідок появи надлишкових паперових грошей, які не забезпечені відповідними товарними ресурсами.

Якщо розглядати фінансову кризу 1998-1999 рр., то головною особливістю було те, що Україна брала активну участь на ринку внутрішніх запозичень для фінансування дефіциту бюджету. Таким чином, закінчення фінансової кризи потягнуло за собою девальвацію національної валюти,

спад економіки та створення запасу цінової конкурентоспроможності української економіки [1].

В умовах відновлення зростання депозитів у II кварталі 2009 року відновилося і зростання **грошової маси**. Якщо в I кварталі її обсяг зменшився на 10,1%, то в II – збільшився на 1,9% – до **472,7** млрд. грн. Загалом, за перше півріччя обсяг грошової маси зменшився на **8,3**%. У річному вимірі (у розрахунку до відповідного місяця 2008 року) темп приросту грошової маси за підсумками I півріччя 2009 року зменшився до **4,9**% порівняно із 30,2% на початок року [4].

Темпи приросту грошової маси та споживчих цін у 2000-2008 р.р. охарактеризовано в табл. 1.

Якщо проаналізувати дані таблиці 1, то у цей період щорічний приріст грошової маси становив у середньому понад 40%.

У динаміці темпи приросту і споживчих цін 2007-2009 рр. можна побачити на рис. 3.

Таблиця 1

Темпи приросту грошової маси та споживчих цін у 2000-2008 рр. [3]

Показники	Роки								2008 р. (січень-жовтень)
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Темпи приросту грошової маси (у % до попереднього року)	46,1	41,9	41,8	46,5	32,4	54,3	34,5	51,7	20,9
Темпи приросту споживчих цін	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3	10,3	11,6	16,6	18,0

Рис. 3. Темпи приросту споживчих цін у 2007-2009 рр

Отже, з рисунку 3 видно, що найбільше зростання цін припало на середину 2008 року і склало більше 30%. Це найбільше зростання співпадає з початком Світової економічної кризи.

Ще один показник, який визначає рівень інфляції – це швидкість грошового обігу.

Можна сказати, що швидкість грошового обігу має пряму залежність від темпу інфляції. Тобто, чим вищий темп інфляції, тим вищі темпи зростання швидкості грошового обігу [3].

За даними Міністерства статистики Індекс споживчих цін (індекс інфляції) у січні–

липні 2009 р. становив 108,5% (у січні–липні 2008 р. – 114,9%).

Продукти харчування та безалкогольні напої подорожчали на 7,6%. Найбільшого підвищення (на 45,8%) зазнали ціни на цукор. На 20,4–6,7% зросли в ціні безалкогольні напої, масло, фрукти, риба та продукти з риби, олія, м'ясо та м'ясопродукти. В той же час значно (на 26,9%) подешевшали яйця; на 6,7% та 3,7% знизилися ціни на молоко та тваринні жири.

Алкогольні напої та тютюнові вироби стали дорожчими на 29,1%, у тому числі тютюнові вироби в 1,6 раза.

Ціни на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли на 3,8%, у тому числі плата за каналізацію – на 23,5%, водопостачання – на 17,7%, квартиру – на 13,3%.

Підвищення цін у сфері охорони здоров'я на 21,6% передусім зумовлено подорожчанням фармацевтичної продукції (на 30,9%) та зростанням вартості санаторно-курортних послуг (на 21,8%).

Подорожчання транспорту на 14,2% відбулося, в основному, за рахунок зростання цін на паливо і мастила (на 40,1%). Крім того, на 14,8% подорожчали перевезення залізничним пасажирським транспортом.

На 11,2–4,5% стали дорожчими предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла, послуги відпочинку і культури, ресторанів та готелів, одяг і взуття [3].

Третім вагомим фактором, що визначає рівень інфляції є темп зростання реального ВВП.

Темпи падіння економіки в II кварталі 2009 року дещо уповільнилися, хоча й були ще досить значними. За попередніми оцінками Держкомстату реальний ВВП у II кварталі поточного року порівняно з аналогічним періодом минулого року зменшився на 18% (у I кварталі 2009 року – на 20,3%). Основними факторами низхідної динаміки економічного розвитку в цей період були погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури (через наявність негативних тенденцій у світовій економіці) та значне скорочення внутрішнього попиту.

За підсумками січня – червня п. р. обсяги промислового виробництва знизилися на 31,1% (у I кварталі 2009 р. – на 31,9%). У червні було зафіксовано уповільнення темпів зниження обсягів виробництва промислової продукції в річному вимірі майже за всіма основними видами діяльності.

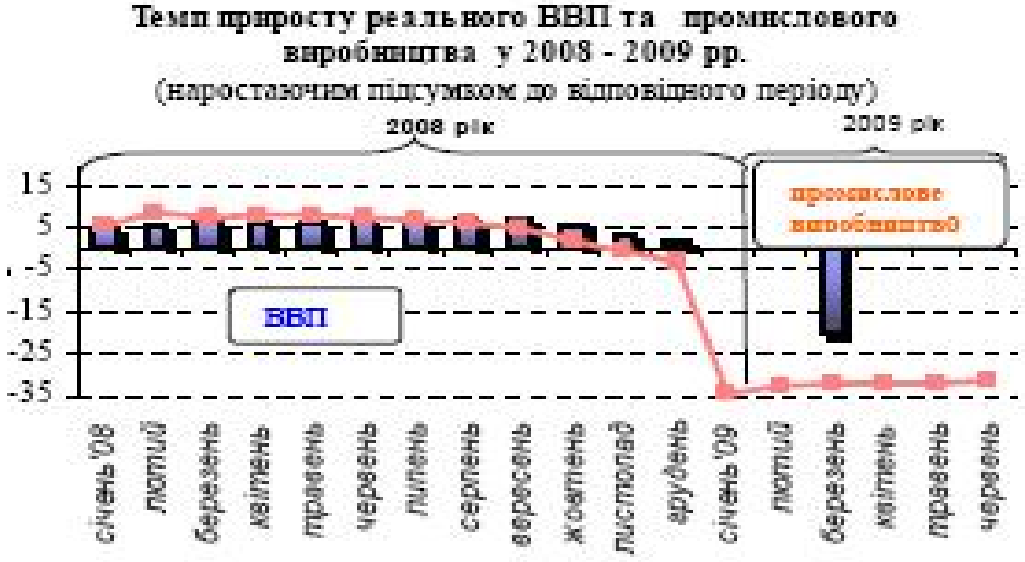


Рис. 4. Темпи приросту реального ВВП та промислового виробництва у 2008-2009 рр.

Певному уповільненню темпів зниження промислового виробництва сприяло суттєве подорожчання імпортних товарів унаслідок девальвації національної валюти, що стимулювало переорієнтацію споживчого попиту на продукцію внутрішнього виробництва. Зокрема, у червні вперше в 2009 році відбулося зростання виробництва в харчовій промисловості (на 0,9% у річному вимірі). Також позитивним зрушенням у динаміці промислового виробництва сприяли певне зростання зовнішнього попиту на продукцію металургії, поліпшення ситуації у фінансово-банківський сфері та реалізація деяких заходів державної підтримки економіки.

Триває позитивна динаміка сільськогосподарського виробництва. У січні – червні 2009 р. загальне виробництво продукції сільського господарства порівняно з відповідним періодом 2008 р.

збільшилося на 2,6%. Цьому сприяло значне здешевлення зернових культур, що дає змогу сільськогосподарським підприємствам нарощувати обсяги кормів для тварин та відповідно стимулює зростання поголів'я худоби.

Водночас спостерігається низький рівень інвестиційної активності. Інвестиції в основний капітал у першому півріччі 2009 року порівняно з аналогічним періодом 2008 року знизилися на 43,3%.

Несприятлива ситуація в економіці негативно вплинула на динаміку бюджетних показників. Скорочення бази оподаткування через погіршення прибутковості підприємств, падіння реальних грошових доходів населення та відповідно скорочення внутрішнього попиту призвело до зменшення дохідної частини зведеного бюджету в січні – червні 2009 р. (на 4% порівняно з відповідним показником минулого року). Разом з тим, видатки зведеного бюджету України збільшилися порівняно з аналогічним періодом минулого року на 10,3%. Така ситуація призвела до формування в першому півріччі 2009 року **дефіциту зведеного бюджету** в сумі **13263,7** млн. грн. Формування значного обсягу бюджетного дефіциту в умовах обмеженості реальних джерел його покриття є одним із значних ризиків для макроекономічної стабільності, реалізація яких може відобразитися і на стабільності грошової одиниці [4].

Українську економіку і надалі охоплює як і власна криза, так і світова, тому процент інфляції буде змінюватися ще n-разів. Допоки не буде знайдено ефективні методи боротьби з інфляцією.

Інфляція тягне за собою досить тяжкі соціальні та економічні наслідки. Передусім це відбивається на населенні України: підвищуються ціни, знецінюються грошові заощадження, відбувається спад виробництва, розвивається тіньова економіка, корупція.

Висновок. Таким чином, проаналізувавши таке макроекономічне поняття, як інфляція, можна сказати, що це таке поняття, яке потрібно постійно контролювати, тому Уряд повинен бути заздалегідь підготовлений до такого небезпечного явища і рішуче йти шляхом реформ. Тільки таким чином можна домогтися повної макроекономічної стабілізації та зростання економіки, що забезпечить добробут населення України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5-20.
2. Варгас В. М. Стадії механізму розвитку інфляційного процесу / В. М. Варгас // Вісник Львівської комерційної академії. – Вип. 29. – Л., 2009. – С. 256-260.
3. www.bank.gov.ua.
4. www.ukrstat.gov.ua.
5. Томашик Л. Інфляція в Україні: причини виникнення та особливості розвитку / Л. Томашик // Вісник Львівської комерційної академії. – 1998. – Т.1. – С. 126-136.
6. Мочерний С. В. Основи економічної теорії / С. В. Мочерний, В. Г. Скотний – Львів: „Новий Світ-2000", 2007. – С. 182-187.

УДК 330.821

Кривицька О. А.

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ІДЕЙ ЛІБЕРАЛІЗМУ В НАУКОВІЙ СПАДЩИНІ АДАМА СМІТА

Розглянуто внесок А.Сміта в розвиток теорій економічного лібералізму, зокрема, зміни в методології ліберальної концепції, які вніс А.Сміт порівняно із своїми попередниками. Визначено підхід А.Сміта до ринку як саморегуляційної системи.

Ключові слова: Лібералізм, ринок, невидима рука, фізіократи, природний порядок, економічна свобода.

Kryvycka O.A.

DEVELOPMENT OF ECONOMIC LIBERALISM IDEAS IN ADAM SMITH'S SCIENTIFIC HERITAGE

A.Smith's contribution in Development of economic liberalism theory is covered, in particular methodological changes in liberal concept made by A.Smith in comparison with his predecessors. A.Smith's approach towards market self-regulation is considered.

Keywords: liberalism, market, "invisible hand", physiocrats, natural order, economic freedom.

Вступ. Виділення економіки як окремої науки традиційно вважається заслугою А.Сміта, який своєю відомою працею „Багатство народів" заклав чимало концептуальних економічних теорій. Сучасний етап осмислення результатів ринкових трансформацій, їх позитиви та негативи, по-новому повертають дослідників до визначення ключових функцій ринку й механізму прояву економічної свободи, дії невидимої руки ринку, що актуалізує науковий доробок А.Сміта в контексті розвитку економічного лібералізму.

У вітчизняній літературі становлення теорій економічного лібералізму на даний час висвітлюються у небагатьох монографіях [1-3]. Фактично основною вітчизняною монографією із лібералізму є праця О.Довгаль [1], в якій ліберальні погляди, насамперед, сконцентровані в аналізі регулювання міжнародної торгівлі, а не національного ринку. В таких умовах виникає потреба додаткового розгляду спадщини А.Сміта в контексті його внеску в розвиток ліберальної теорії, зокрема стосовно тих методологічних змін, які він вніс порівно зі своїми попередниками.

Мета статті. У зв'язку з викладеним, метою статті є комплексний розгляд доробку А.Сміта в аспекті формування економічного лібералізму, виокреслення ролі економічної свободи. Одночасно ставиться завдання простежити, які визначальні зміни зробив А.Сміт у розвиток теорії економічного лібералізму порівняно зі своїми попередниками.

Виклад основного матеріалу. Знання про економіку розвивалися невіддільно від політичних досліджень. Ще Аристотель зауважував, що політика – це мистецтво управління кількома, а економіка – мистецтво порядкування одним-єдиним. А.Монкретьєн неодноразово вказував у своєму відомому "Трактаті політичної економії", що політичне мистецтво опосередковано залежить від економіки, а тому, політична економія у нього – це державна справа. Адже політичною економія є тому, що суспільство існує завдяки державі, яка його цементує і дає мету. Ідея наявності найтіснішої кореляції фізичного порядку з моральним і суспільним, зі слів 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 розмежовують політику й економіку. Економіку розширюють до меж Світового природного порядку, а політику, за висловом Мірабо, виводять із пшеничного зерна. Навіть вислів Вінсента де Гурне "laissez fair, laissez passer" стосується природного плину речей, не опосередкованого історичним часом. Для природного порядку суспільство повинно бути однорідне та об'єднане. Отже, різниця між А.Смітом і фізіократами полягає в тому, що А.Сміт бачив порядок виходячи з безладу, а не виходячи з порядку, як це робили фізіократи. за влучним висловлюванням Р.Хайлбронера, новаторство А.Сміта полягало в тому, що він, побачив "грандіозний задум у хаосі повсякденного життя" [4, с. 52]. Наслідком його світорозуміння став проект цілковито нового способу організації суспільства.

Немає сумніву в тому, що фізіократи творчо надихнули А.Сміта, хоча над "простою і легкою системою природної свободи" він почав працювати ще в університеті Глазго. Адже висунутий фізіократами принцип "laissez fair" радикально відрізняв їх від існуючих на той час економічних теорій. Ф.Кене з ретельністю медика відобразив в "Економічній таблиці" як багатство створюється у процесі виробництва і розтікається по економіці, як кров, що пульсує в людському організмі від однієї руки до іншої. Можна припустити, що коли б не передчасна смерть Ф.Кене, то А.Сміт присвятив би "Добробут націй" придворному лікарю Людовіка XV. Природний порядок у суспільстві невіддільний від свободи. Багатство вільно розподіляється між землевласниками, продуктивним і непродуктивним класами і саме відсутність адміністративних чи монопольних перепон є умовою виробництва та відтворення "чистого продукту". Парадигмальна ідея фізіократів полягала в тому, що багатство створюється працею на землі. А.Сміт змістив акцент із землі на працю, зробивши джерелом вартості працю у промисловому виробництві. До такої думки його очевидно спонукали умови

англійської дійсності, де основним видом діяльності була торгівля, а не сільське господарство.

У 1776 р. було опубліковано "Добробут націй" – книгу, яку сучасники нарекли "сповіддю епохи". На думку Р.Хайлбронера [4, с. 66], А.Сміт ставить перед собою завдання з'ясувати дві проблеми:

1) що являє собою механізм, який робить суспільство одним цілим;
2) що є метою суспільства та куди воно рухається.

Даний механізм А.Сміт називає "невидимою рукою". Це ринкові закони, які по суті своїй доволі прості, і полягають в тому, що у певних суспільних структурах певний тип поведінки призведе до абсолютно передбачуваних результатів. Рушійною силою виступає егоїзм, який змушує кожного індивіда займатися потрібною справою. Егоїзм призводить 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 жадобу сусіда для своїх інтересів. Через систему цін ринковий механізм дозволяє суспільству змінювати розподіл своїх продуктивних сил відповідно до нових потреб. І для цього не потрібно ні указу короля, ні адміністративного плану виробництва, бо найвищим арбітром виступає попит.

Спершу здається, що А.Сміт не відкрив нічого нового. Але насправді "шотландський мудрець" розгледів двигун в егоїзмі та стримувальну силу в конкуренції. З їх допомогою він пояснив:

1) чому ціни відповідають витратам виробництва;
2) як суспільство спонукає товаровиробників забезпечувати його всім необхідним;
3) 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 слідкує за виконанням необхідних завдань. Таким чином, економічна свобода в умовах конкурентного ринку – це доволі ілюзорна концепція, бо якщо особиста свобода призводить до небажаних з точки зору ринку наслідків, результатом буде розорення і зубожіння. І цей суворий вирок не можна опротестувати ні в залі суду, ні через жодну іншу апеляцію. Англійська суспільна дійсність XVIII ст., у порівнянні 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 – ідеальнообразна 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 же час процеси капіталізації англійського суспільства, розвиток фабричної промисловості чимало мислителів сприймали насторожено, адже довкола панували злидні: із 13 мільйонів населення Англії півтора мільйона – на грані голодної смерті без засобів до існування. Щоб побачити перспективу прогресу такого суспільства треба було бути пророком, але А.Сміт цю перспективу бачив. Він знав відповідь на питання: куди рухається цей світ? А.Сміт звернув увагу на один факт – зростання продуктивності праці внаслідок детального поділу праці, навівши приклад шпилькової мануфактури [5, 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" [5, 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" [5, с. 15].

Крім ринкового механізму, що дозволяє людині реалізувати свій творчий потенціал та спонукає до винахідництва та ризику, А.Сміт виділив два укорінених у суспільному бутті закони, які рухають ринкову економіку вгору завдяки зростанню продуктивності виробництва:

1) закон нагромадження;
2) закон народонаселення.

А.Сміт надзвичайно схвально ставився до нагромадження, до того "фонду", який "бережливі предки заповідали для утримання працелюбства" [5, с. 322]. На нашу думку, існує декілька причин такого ставлення:

- по-перше, А.Сміт як філософ відчував презирство до розкошування новоявлених багатіїв 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, сформувала європейський капіталістичний дух;

- по-третє, А.Сміт чітко бачив, що вкладення нагромадженого капіталу в устаткування забезпечувало поділ праці та примножувало продуктивні можливості людей;

- і, 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, тут А.Сміт побачив проблему: 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, за А.Смітом, включиться в дію 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" [5, с. 80]. Незважаючи на високу дитячу смертність, зростання зарплати збільшує кількість робітників, бо з'являється можливість поліпшення умов побуту, харчування, тощо і більша частина дітей доживає до працездатного віку. Використання дитячої праці не викликало великого осуду з низки причин. Ще один з піонерів англійської текстильної фабрики Р.Аркрайт наголошував на перевагах дитячої праці: відсутність незалежності, відносно швидка адаптація до регламенту фабричного життя, помірні заробітки, і, головне – діти часто виступали чи не єдиним джерелом доходів для усієї сім'ї.

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 в силу збільшення 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 зцілення, коли причина, що веде суспільство до неминучої загибелі, підспудно робить усе для його спасіння" [5, с.88]. На думку Р.Хайлбронера, А.Сміт зовсім не описує цикл ділової активності. У його моделі ріст 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 часу. Тому, за М.Блаугом, лейтмотивом "Добробуту націй" є економічний розвиток, тобто довготривалі сили, які керують зростанням багатства народів [6, с. 50]. І тому не дивно, що М.Блауг протестує, щоб вважати А.Сміта "пророком промислової революції", оскільки він на сторінках своєї книги виступав проти "ницої жадоби, монопольного духу купців і фабрикантів". Приклади технічних інновацій А.Сміт наводить із 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 центральна ідея у доробку 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" [7, 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 економічної свободи.

Висновки. Розуміння суспільства як ринку набуває максимального поширення у працях шотландських теоретиків XVIII ст., передусім у А.Сміта. У теоретиків лібералізму ідея ринку була своєрідною альтернативною моделлю суспільного устрою, і під цим кутом зору А.Сміт – це філософ, який 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. Під час цього індивідуальна воля та приватний інтерес тих, що при владі не відіграють жодної ролі. Цей феномен суспільного буття в умовах реалізації моделі суспільства як ринку А.Сміт назвав крилатим висловом "невидима рука", бо система цін виконує завдання структуризації суспільного простору без централізованого управління. Існує віра в організуючий характер законів та умов, які управляють ринком – віра у всемогутність "невидимої руки". Водночас виникає важливе питання: якщо історично ліберальний економічний світогляд зароджувався поступово, то як його як ефективно втілювати в умовах ринкових трансформацій протягом короткого періоду часу, що може виступити полем для подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки: (Питання теорії і методології) / О. А. Довгаль. – Харків: НУА, 2004. – 320 с.
2. Мовсесян А. Г. Либерализм и экономика / А. Г. Мовсесян – М. : Логос, 2003. – 240 с.
3. Манан П. Інтелектуальна історія лібералізму / П. Манан. – К.: Дух і літера, 2005. – 216с.
4. Хайлбронер Р.Л. Философы от мира сего / Р. Л. Хайлбронер; [пер. с англ. И. Файсбисович]. – М.: Издательство КоЛибри, 2008. – 432 с.
5. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй / А. Сміт – К.: Port-Royal, 2001. – 590 с.
6. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг – К.: "Основи", 2001. – 680с.
7. Розанвалон П. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку / П. Розанвалон – К.: Вид. дім "Києво-Могилянська академія", 2006. – 246 с.

УДК 336.748.12(477)

Варгас В. М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА РОЗВИТОК ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Досліджується взаємозв'язок валютного курсу та інфляції у вітчизняній економіці та методи державного регулювання впливу валютного курсу на розгортання інфляційних процесів у перехідній економіці України.

Ключові слова: валютний курс, інфляція, девальвація/ревальвація гривні.

V. M. Vargas

RESEARCH OF INFLUENCING OF RATE OF EXCHANGE IS ON DEVELOPMENT OF INFLATIONARY PROCESSES IN UKRAINE

Intercommunication of rate of exchange and inflation in a domestic economy and methods of the state adjusting of influencing of rate of exchange is explored on development of inflationary processes in the transitional economy of Ukraine.

Keywords: rate of exchange, inflation, devaluation/revaluation of hryvnya.

Вступ. Світова фінансова криза у поєднанні з внутрішньоекономічними проблемами нашої держави доволі вагомо відобразилася на монетарній сфері України. Девальвація української національної грошової одиниці була однією з найглибших серед країн світу та відбулася після багаторічного доволі стабільного її курсу. Водночас, цій девальвації передувало підвищення рівня інфляції також після багаторічного її стримування на рівні доволі помірних темпів. Відтак актуальності набуває дослідження взаємозв'язку між динамікою валютного курсу на інфляції.

Постановка проблеми і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В дискусіях щодо визначення оптимальної курсової політики значна увага приділяється наявності зв'язку між зміною номінального обмінного курсу і ціновою динамікою. Визначення параметрів монетарних заходів з урахуванням рівня залежності та тісноти зв'язку між динамікою обмінного курсу та цінами може забезпечити досягнення допустимого рівня інфляції у країні.

Проблемі взаємозв'язку валютного курсу та інфляції приділяється значна увага, серед дослідників даної проблеми слід відмітити Белінську Я.В. [1], Гриценка А. [2], Даниленка А. [3], Варваренка Г. [8], Мельника О. [4], Найдьонова В. [5], Карпенка Г. [6], Петрика О. [7], Скрипника А. [8], Самсонова М. [9]. Однак, вона залишається актуальною, оскільки періодично піднімається питання ревальвації/девальвації гривні та її вплив на розгортання інфляційних процесів в економіці України.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз та оцінка впливу валютного курсу на протікання інфляційних тенденцій в Україні.

Основний матеріал дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. На сьогодні в економічній літературі найповніше подається визначення валютного курсу як ціни грошової одиниці однієї країни, вираженої у грошовій одиниці іншої країни. Використовується валютний курс при купівлі чи продажу валюти у зв'язку із здійсненням імпортних чи експортних операцій, сплаті митних платежів, здійсненні статистичних розрахунків тощо. Таким чином, будь-які зміни валютного курсу впливають на макроекономічні та мікроекономічні показники країни, серед яких рівень інфляції та індекс споживчих цін є одними із ключових.

У сучасних умовах, на нашу думку, доцільно розглядати механізм впливу курсової динаміки на цінову через аналіз ефекту переносу, інтенсивності використання каналу валютних інтервенцій центрального банку та зміни інфляційних очікувань.

Наприкінці 60-х – початку 70-х рр. велику популярність отримала концепція закону єдиної ціни (для окремих товарів) або паритету купівельної спроможності (для рівня цін). Згідно з цією теорією однакові товари в різних країнах повинні продаватися за однією і тією ж ціною з урахуванням обмінного курсу. Дана теорія стверджувала, що ціни на внутрішньому ринку (за даних цін на зовнішньому ринку) повинні реагувати на зміну обмінного курсу один до одного. Загалом ця концепція спиралася на припущення, що світові ринки інтегровані і конкурентні, а аналогічні товари у різних країнах відповідають одному рівню якості, що суперечить реальним умовам. Тому в більшості випадків ця теорія не знаходила підтвердження і детальніше роль валютного курсу розглядається в теорії, що отримала назву „перенесення змін курсу на ціни товарів" або ефект переносу [10].Вплив динаміки обмінного курсу на внутрішні ціни реалізується через механізми прямого і непрямого каналу, а також канал прямих іноземних інвестицій. Ефект переносу через прямий канал здійснюється шляхом зміни ціни імпортних товарів визначеної у національній валюті внаслідок зміни обмінного курсу відносно валюти, яка використовується для розрахунку із постачальником. Ефект переносу через непрямий канал відбувається внаслідок заміщення національних та імпортних товарів. Як правило, девальвація національної валюти призводить до зменшення споживання дорожчих та якісніших імпортних товарів і зростання споживання дешевших національних товарів нижчої якості. Зміна цін внаслідок дії ефекту прямих іноземних інвестицій можлива за рахунок переміщення виробництва у країну, де відбулась девальвація національної валюти. В

результаті зазначеного зростає попит на трудові ресурси та заробітна плата, що призводить прискорення зростання внутрішніх цін.

Ефект переносу відрізняється у різних країнах, навіть у тих, де рівень економічного розвитку є приблизно однаковий. Відмінності ефекту переносу визначаються, перш за все, рівнем ринкової конкуренції, часткою імпорту у внутрішньому споживанні та взаємозамінності імпортних та вітчизняних товарів. Незважаючи на відкритість економіки України та значну питому вагу імпортних товарів на окремих ринках, дослідженню ефекту переносу приділяється недостатньо уваги.

Для оцінки залежності між динамікою курсу гривні та зміною рівня споживчих цін розглянемо періоди, коли курсові коливання були най істотнішими.

Перша стрімка девальвація гривні відбулася у кризовий 1998 рік та поступово тривала до середини 2000 року, після чого курсові коливання були незначними (див. рис. 1). Під час девальвації гривні у вересні-жовтні 1998 року на 56,7%, індекс споживчих цін зріс за січень-жовтень 1998 року до 112,8%, проти 102,3% за січень-серпень того ж року.

Чергові девальваційні стрибки, що були у

ональної валюти не спричинила істотного уповільнення темпів інфляції, оскільки основний інфляційний тиск у цей період здійснювало значне розширення внутрішнього попиту за рахунок зростання доходів населення. Як наслідок, інфляція за підсумками 2005 року перевищила двозначний показник.

Впродовж трьох наступних років офіційний курс гривні залишався незмінним. Для уповільнення прискорення інфляційних процесів, що розпочалося з вересня 2007 року, одним із заходів була обрана ревальвація гривні, що відбулась у травні-червні 2008 року. Наступні місяці після ревальвації були дефляційними, що могло б підтверджувати ефективність застосованого заходу валютно-курсової політики у боротьбі зі зростанням цін. Проте, дефляція, що мала місце у липні-серпні 2008 року мала швидше сезонний характер, ніж була наслідком ревальвації національної валюти. Девальвація гривні в кінці 2008 року підтримала високий рівень інфляції у цей період. Однак, незважаючи на високий рівень девальвації, прискорення помісячного цінового зростання було нетривалим, що пояснювалося вилученням населенням з обігу значного обсягу коштів, зниженням ділової активності економічних суб'єктів, зростанням рівня безробіття та зниженням реальних доходів населення.

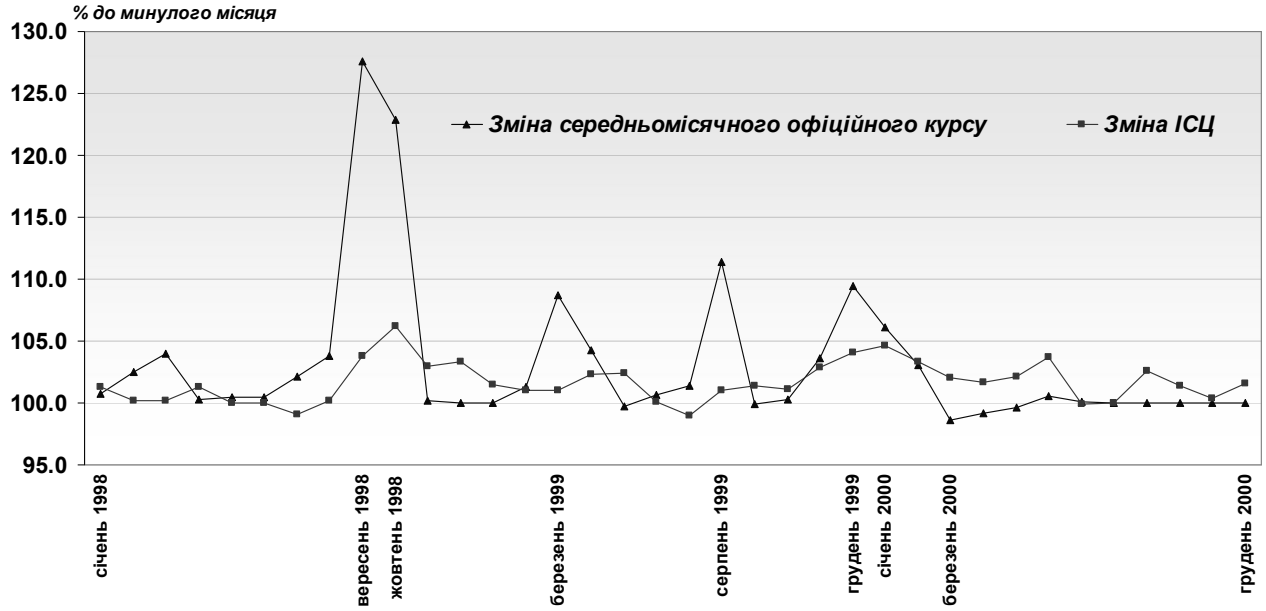


Рис. 1. Динаміка зміни показників індексу споживчих цін та номінального курсу гривні відносно долара США в Україні у 1998-2000 рр. [13; 14]

1999 році супроводжувалися аналогічною реакцією з боку рівня внутрішніх цін. Реакція споживчих цін на ревальвацію, що відбулась на початку 2000 року була незначною.

Впродовж 2000-2004рр. Національний банк України забезпечував відносну стабільність курсу гривні відносно долара США. Наступне істотне коливання обмінного курсу відбулось у квітні 2005 року (див. рис. 2). Проте, 5%-на ревальвація націВплив динаміки валютного курсу національної валюти відносно вільноконвертованих, крім ефекту переносу, пов'язаний із наявністю каналу валютних інтервенцій, який впливає на обсяг грошової маси в обігу. У періоди перевищення пропозиції іноземної валюти над попитом цей канал відіграє ключову роль у структурі Поповнення грошей в обігу. У такій ситуації валютний курс виступає своєрідним коефіцієнтом збільшення гро-

Рис. 2. Динаміка зміни показників індексу споживчих цін та номінального курсу гривні відносно долара США в Україні у 2005-2009 рр. [13; 14]

шової маси через викуп Центральним банком надлишкової іноземної валюти на ринку.

Канал валютних інтервенцій займав високу питому вагу у наповненні економіки України грошима впродовж декількох останні років, зокрема, у 2005 році на цей канал приходилося 82% від загального обсягу випущений грошей в обіг, у 2006 – 63%, а у 2007 – 94%.

На внутрішньому ринку і відповідно чинило тиск на обмінний курс гривні до долара США.

Наступним важливим механізмом впливу зміни курсу на рівень цін є тиск девальвації на інфляційні очікування. Як відомо, інфляційні очікування, незважаючи на свою по суті числову безвимірність та суб'єктивність чинять значний вплив на зміну внутрішніх цін.

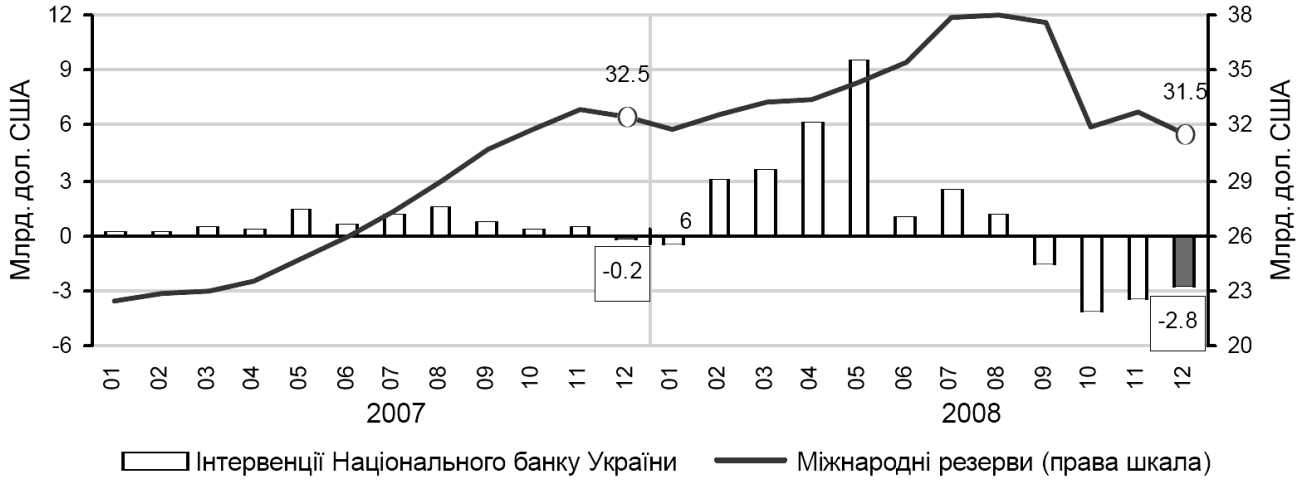


Рис. 3. Міжнародні резерви та інтервенції Національного банку України [11]

У 2008 році ситуація змінилася і через валютний канал переважно відбувалося вилучення грошей з обігу, оскільки НБУ проводив операції з продажу іноземної валюти (див. рис. 3). Починаючи із вересня 2008 року обсяги пропозиції іноземної валюти скоротилися через зниження зовнішнього попиту і відповідно цін на продукцію експортоорієнтованих видів економічної діяльності. Через світову фінансову кризу був обмежений доступ для українських банків до зовнішніх джерел запозичень. Це посилювало попит на іноземну валюту

Значення інфляційних очікувань серед інфляційних чинників підвищується в умовах нерозвиненої конкуренції та низького рівня насичення ринку, що характерно для України. Варто зазначити, що зміна інфляційних очікувань та прискорення інфляції внаслідок зміни курсу відбувається за аналогією „ефекту храповика". Тобто, девальвація національної валюти підвищує рівень інфляційних очікувань та інфляції, а ревальвація не спроможна чинити протидію.

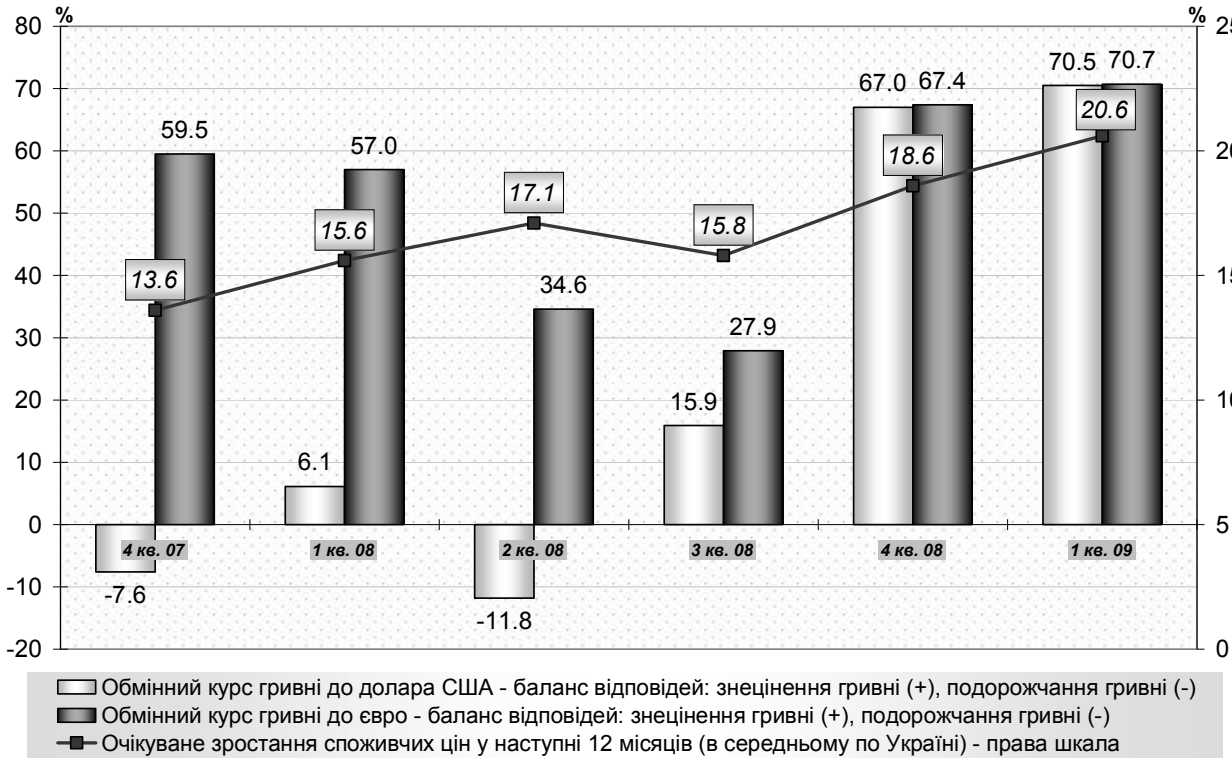


Рис. 4. Динаміка інфляційних та курсових очікувань підприємств [12]

За даними щоквартальних опитувань керівників підприємств, які проводяться Національним банком України, в останньому кварталі 2008 року та І кварталі 2009 року одночасно із зростанням девальваційних очікувань щодо курсу гривні до основних іноземних валют, істотно зріс рівень оцінки інфляції у 12-ти місячній перспективі (див. рис. 4). Зниження девальваційних очікувань у попередні періоди не викликало відповідного зниження інфляційних очікувань.

Висновки. Вплив курсових коливань на цінову динаміку в Україні характеризується високою чутливістю та тісним зв'язком під час девальвації національної валюти та відносною інертністю під час її ревальвації, що пояснюється низьким рівнем товарного насичення, конкуренції та високою питомою вагою імпортованої продукції на вітчизняному ринку. Висока чутливість економічних суб'єктів та населення до курсових коливань та періодичні дисбаланси між попитом та пропозицією на валютному ринку для підтримки курсової стабільності вимагають активну інтервенційну діяльність з боку НБУ, що істотно впливає на обсяг грошової маси в обігу. Очікування курсових коливань є одним із найважливіших факторів формування інфляційних очікувань, а його вплив посилюється під час девальвації та майже непомітний під час ревальвації гривні.

Враховуючи зазначене, для забезпечення мінімізації негативного впливу курсових коливань на інфляцію та збереження керованості такого впливу необхідно:

- вживати заходи для посилення конкуренції та зниження частки імпортної продукції тих видів, питома вага яких у споживчому кошику є найвищою;

- узгоджувати заходи валютно-курсової політики та урядового платіжного календаря з метою забезпечення прогнозованого та керованого приросту грошової маси, та зниження рівня курсових коливань;

- забезпечити проведення належних комунікативних заходів з метою зниження впливу девальваційних очікувань на інфляційні, забезпечення належного рівня довіри населення до національної валюти та банківської системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белінська Я. В. Валютний курс та інфляція у трансформаційний економіці / Я. В. Белінська / НАН України; Інститут економіки та прогнозування. – К., 2002. – 183 с.
2. Гриценко А. А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: наукова доповідь / А. А. Гриценко, Т. О. Кричевська, О. І. Петрик / НАН України ; Інститут економіки та прогнозування. – К., 2008. – 272 с.
3. Даниленко А. І. Інфляція та фінансові механізми її регулювання / НАН України; Інститут економіки та прогнозування /

А. І. Даниленко (ред.). — К. : Ін-т екон. та прогнозув., 2007. — 399 с.
4. Мельник О. М. Інфляція: теорія і практика регулювання / О. М. Мельник. – К.: Знання, 1999. – 291 с.
5. Найдьонов В. С. Інфляція і монетаризм / В. С. Найдьонов, А. Ю. Сменковський / Національна академія держ. управління при Президентові України. — К.: Видавництво НАДУ, 2003. — 320 с.
6. Карпенко Г. В. Аналіз основних факторів інфляції в Україні / Г. В. Карпенко, В. Й. Башко // Фінанси України : науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал МФУ / Міністерство фінансів України. – Київ, 2008. – № 11. – С. 29-40.
7. Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України: монографія / О. І. Петрик / НАН України; Інститут економіки та прогнозування / В. М. Геєць (відп. ред.). – К.: УБС НБУ, 2008. – 369 с.
8. Скрипник А. Вплив валютно-курсової політики на інфляційні процеси в Україні / А. Скрипник, Г. Варваренко // Вісник Національного банку України : науково-практичний журнал Національного банку України. – Київ, 2007. – № 1. – С. 40-48.
9. Самсонов М.І. Режим валютного курсу при переході до інфляційного таргетування в Україні / М. І. Самсонов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць / Українська академія банківської справи Нац. банку України. – Суми, 2008. – Вип. 23. – С. 183-190.
10. Шмыкова С.В. Влияние валютного курса на потребительские цены в России [Електронний ресурс] / С.В. Шмыкова, К.А. Сосунов / Институт открытой экономики. – Режим доступу: http://openecon.shulgin.ru/ attach. asp@a_no=532.
11. Бюлетень НБУ. – 2009. – № 3. – С. 48.
12. Ділові очікування підприємств України. І квартал 2009 року / Головні результати дослідження очікувань підприємств України [Електронний ресурс] / Національний банк України – Київ: НБУ, 2009 – С. 15-17. – Режим доступу http://bank.gov.ua/Publication/ research/Pub0109.pdf
13. Офіційні дані Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу http://www.ukrstat.gov.ua
14. Офіційний курс гривні до іноземних валют [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/ kurs

УДК 336.76+330.342.

Лапчук Я. С., Іванченко Г. В., Гомонай І. В.

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Визначено основні методи грошово-кредитного регулювання нестабільної економіки. Охарактеризовано особливості грошово-кредитного регулювання сучасних змішаних економік.

Ключові слова: нестабільна економіка, грошово-кредитне регулювання, макроекономічна рівновага, концепція „керованих грошей”, попит на гроші, пропозиція грошей, норма процента, інвестиції, виробництво, зайнятість, інфляція, валютний курс.

Lapchuk I. Y., Ivanchenko G. V., Gomonay I. V.

METHODS AND INSTRUMENTS OF MONETARY ACCOMMODATION OF UNSTABLE ECONOMY

Certainly basic methods of monetary accommodation of unstable economy. The features of monetary accommodation of the modern mixed economies are described.

Keywords: unstable economy, monetary accommodation, macroeconomic equilibrium, conception „guided money", demand on a money, suggestion of money, norm of percent, investment, production, employment, inflation, rate of exchange.

Вступ. Більшість розвинених економік світу на сучасному етапі функціонують як змішані, де взаємодіють сектори з різними моделями досягнення ринкової рівноваги. Їх структура має полюси, на одному з яких функціонують потужні державні сектори, а на другому – сектор з повністю еластичними цінами [1]. Складна система взаємодії чинників національної економіки, а також посилення світогосподарських зв'язків призводить до порушення стану економічної рівноваги. Згідно з концептуальними підходами, формування рівноважного стану повинне відбуватися шляхом взаємодії ринкових механізмів. В іншому випадку необхідне державне втручання. Значні історичні періоди, в яких спостерігалось посилення економічної нестабільності, примушували шукати шляхи та методи для стабілізації економіки. Різні аспекти грошово-кредитного регулювання було висвітлено у працях А. Сміта [13], Й. Шумпетера [18], А. Маршалла [10-12], І. Фішера [15], Б. Туган-Барановського [14], Дж. М. Кейнса [5, 6], Д. Патінкіна [22], Дж. Хікса [17], Е. Долана [4], К. Кембелла [4], Л. Харріса [16], М. Фрідмана [19-21]. Деякі розроблені цими авторами постулати

Рис. 1. Грошово-кредитне регулювання економіки в кейнсіанській теорії

доцільно застосовувати і в сучасних змішаних економіках.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз основних методів грошово-кредитного регулювання за умов нестабільної економіки.

Результати дослідження. У 30-х – 60-х роках минулого століття, в період наростання кризових явищ у світовій економіці, широкого застосування набули кейнсіанські методи грошово-кредитного регулювання. В сучасних змішаних економіках вони модернізувались і використовуються у вигляді неокейнсіанства або неокласичного синтезу.

Дж. Кейнс стверджував, що грошово-кредитне регулювання є дієвим засобом відновлення макроекономічної рівноваги, оскільки гроші та реальний сектор економіки тісно взаємопов'язані. Він розробив концепцію "керованих грошей", яка базується на системі їх широкого державного регулювання й використання з метою стимулювання ефективного платоспроможного попиту, а відтак – інвестиційного процесу [2, с. 34]. Загальні риси грошово-кредитного регулювання в кейнсіанській моделі зображені на рис. 1. Грошово-кредитне регулювання нестабільної економіки, згідно з кейнсіанською концепцією, може досягнути поставленої мети лише за умов пливу на суб'єктів грошового ринку і зміну процентної ставки. Найбільш ефективним засобом впливу на учасників ринку, і водночас, основним об'єктом регулювання, за Кейнсом, є процентна ставка. Отже, можливості грошово-кредитного регулювання економічної нестабільності учений пов'язував з концепцією "керованих грошей".

Згідно за кейнсіанською концепцією, економічна система є апріорі нестабільною, і в грошовій сфері постійно коливаються попит та пропозиція грошей. Кейнсіанські методи державного грошово-кредитного регулювання передбачають формування системи впливу на грошовий попит і пропозицію. Грошово-кредитне регулювання пропозиції грошей в кейнсіанстві обумовлює її кредитний характер. Збільшення пропозиції грошей викликає зростання доходу, що призводить до збільшення сукупного попиту.

У кейнсіанців грошово-кредитне регулювання застосовується в умовах надмірного економічного зростання, коли посилюються інфляційні процеси. Застосування зміни ціни кредиту для впливу на грошову пропозицію дає змогу гальмувати економічні коливання. Однак запропоновані ними методи грошово-кредитного регулювання неспроможні вплинути на хід економічного циклу, а лише дають змогу відкоригувати незначні порушення економічної стабільності.

У системі державного грошово-кредитного регулювання сучасних змішаних економік кейнсіанські методи впливу використовуються в короткостроковому періоді, оскільки вони пов'язані з досягненням тактичних цілей подолання економічної нестабільності. Кейнсіанство вчить мистецтву маневрувати за допомогою норми процента, оскільки тільки вона, змінюючи ціни на капітальні активи, визначає обсяги інвестицій [3, с. 87].

Заходи центрального банку забезпечують регулювання економічної нестабільності шляхом проведення операцій на відкритому ринку та зміни норми банківських резервів. В основі передавального механізму грошово-кредитного регулювання у кейнсіанців лежить ефект вартості капіталу. Кейнсіанці переглянули тезу класиків про стабільність попиту на гроші і обґрунтували новий підхід, який визначили як теорію переваги ліквідності. Попит на гроші підлягає постійним коливанням і дестабілізує економічну систему, тому в кейнсіанстві він розглядається як складова механізму, який забезпечує взаємодію ринку товарів, грошей та цінних паперів. Коливання попиту на гроші залежить від багатьох чинників. На відміну від класиків, які використовували лише трансакційний мотив, Дж. Кенс додатково почав виділяти попит на гроші з мотивів пересторогу та спекулятивний попит [5, с. 289].

Кейнсіанці стверджували, що коливання процентних ставок впливають на порушення стабільності економіки через зміну спекулятивного попиту на гроші. Спекулятивний попит є еластичним до зміни ставки процента, яка залежить від зміни цін облігацій і боргових зобов'язань різних термінів погашення. Тому, зміну процентних ставок грошового ринку кейнсіанці вважали основним важелем грошово-кредитного регулювання.

Ефективність грошово-кредитної політики з регулювання сукупним попитом залежить від стабільності передавального механізму в кейнсіанській моделі [8, с. 586]. Кейнсіанці вважають, що проблема стабільності економічних систем вирішується через забезпечення ефективного попиту, який складається із споживання, державних витрат та виробничих інвестицій. Головною причиною економічної нестабільності Дж. Кейнс вважав падіння платоспроможного попиту і зростання граничної схильності до заощадження, що не дає можливостей збільшувати інвестиції. Тому найважливішим завданням грошово-кредитного регулювання він вважає стимулювання або стримування ефективного попиту шляхом зміни пропозиції грошей.

Дефіцит ефективного попиту дестабілізує пов'язані з ним ринки грошей та праці. Для кейнсіанців загальним правилом є досягнення економічної стабільності в умовах безробіття. Тому для забезпечення ефективного попиту важливим є вирішення проблеми безробіття. Однією з визначаль-

них умов економічної нестабільності кейнсіанці вважають відсутність еластичності ринку праці. Номінальна заробітна плата в короткостроковому періоді є фіксована і, як правило, змінюється лише у бік збільшення в період економічного зростання. Профспілки відстоюють її збереження в період економічного спаду. Тому рівновага на ринку праці можлива за умов існування безробіття.

В кейнсіанській моделі грошово-кредитної стабілізації економіки визначальне місце в системі пріоритетів займає проблема досягнення економічної стабільності в умовах повної зайнятості. Дж. Кейнс вважав, що досягнення стану рівноваги економічної системи за умов повної зайнятості неможливе. Низька еластичність заробітної плати, яка змінюється тільки у бік збільшення, постійно стимулює до зменшення попиту на працю і посилює тенденцію до зменшення ефективного попиту.

При стабілізації економічних систем необхідно також враховувати політичний фактор. Високий рівень безробіття завжди був додатковим чинником політичної напруги. Крім негативних політичних та соціальних наслідків, зростання безробіття є чинником дестабілізації економічних систем. Відсутність доходів у безробітних впливає на зниження ефективного попиту. Допомоги по безробіттю, крім вирішення соціальних проблем, мають на меті підтримання ефективного попиту і перешкоджають подальшій дестабілізації економіки.

Проблема безробіття в кейнсіанстві тісно пов'язана з роллю інфляції в дестабілізації економічних систем. Інфляцію Дж. Кейнс вважав породженням надлишкового попиту. Зниження інфляції для стабілізації економіки кейнсіанці розглядають як в позитивному, так і в негативному аспектах. Негативний аспект інфляції пов'язаний зі зростанням невиробничого споживання та заробітної плати. Для подолання інфляції слід стимулювати приватні й державні інвестиції та обмежити зростання заробітної плати. Проте, справді негативною є інфляція, яка виникає в умовах повної зайнятості, і зростання грошової маси, призводить до підвищення цін, що може призвести до виникнення галопуючої інфляції. Позитивний аспект інфляції пов'язаний із стимулюванням ефективного попиту. Зростання грошової маси в умовах безробіття менше впливає на зростання цін, а сприяє зниженню безробіття. Помірна інфляція визнається кейнсіанцями як метод впливу на стимулювання ефективного попиту. Однак, кейнсіанські методи грошово-кредитного регулювання виявились неспроможними забезпечити вихід із глибокої економічної кризи.

Стагфляція, яка почала спостерігатися в економіці розвинених країн світу в 70-х роках минулого століття, змусила шукати нові напрями грошово-кредитного регулювання. Інфляція перетворилася з фактора стабілізації економіки в чинник, який порушує стан економічної рівноваги. Тому, її подолання стало пріоритетом грошово-кредитного регулювання. Думки більшості економістів зійшлися на тому, що політика експансії, яка стимулює попит, не тільки призводить до підвищення інфляції, але й не в стані зменшити безробіття в довгостроковій перспективі [7, 252]. Однак, така позиція є однією з широкого діапазону поглядів. На відміну від інших концепцій, кейнсіанці розробили різноманітний інструментарій грошово-кредитного регулювання, який широко використовується на різних фазах економічного циклу.

Важливим аспектом грошово-кредитного регулювання економіки є розмежування його короткострокових і довгострокових наслідків. Монетаристи постійно критикують кейнсіанців за їх позицію отримання тільки короткострокового ефекту. У короткотерміновому періоді збільшення грошової пропозиції має позитивний вплив на реальний сектор економіки, однак, у довготривалому періоді одноразове збільшення грошової маси носить нейтральний вплив на економічну діяльність і неспроможне змінити ситуацію в реальному секторі економіки.

Під час порушення стабільності економічних систем у короткостроковому періоді грошово-кредитне регулювання дозволяє через зміну пропозиції грошей впливати на ціни готової продукції та витрати виробництва, що буде змінювати інвестиційні можливості виробників. Зростаюча грошова пропозиція буде розподілятись серед учасників економічної діяльності нерівномірно, що вплине на умови економічної діяльності.

Стабільність валютних курсів набуває дедалі зростаючого значення у змішаних економіках. Оскільки валютний курс є основою передавального механізму, який з'єднує національну та світову економіку, він має неабиякий вплив на формування внутрішніх процентних ставок та визначає інфляційні процеси в національній економіці.

Застосування грошово-кредитного регулювання нестабільності економіки у змішаних економічних системах залежить від здатності центральних банків впливати на ставку процента. Проте, більшість сучасних змішаних економік глибоко інтегровані в світову і відкриті для перетікання капіталу. Це призводить до того, що валюти переміщаються із країни в країну в напрямі більш високих процентних ставок та впливають на можливості національного грошово-кредитного регулювання. Застосовувана центральними банками політики „дорогих" чи „дешевих" грошей у відкритих економіках нейтралізується між народними чинниками. Прагнення проводити реструкційну

грошово-кредитну політику у відповідь на підвищення процентних ставок викличе притік коштів з-за кордону, що розширить кредитні можливості банківської системи і буде викликати протидію політиці стримування грошової маси.

Проте, грошово-кредитна політика деформується не лише потоками капіталу, а й ефектом чистого експорту. К. Макконнелл та С. Брю зазначають, що у відкритій економіці політика зміни процентної ставки впливає на зміну ефекту чистого експорту і відповідно на зміну сукупного попиту. Цим на динаміку економічного зростання. Однак, наслідки впливу ефекту чистого експорту на грошово-кредитну політику – протилежні: проведення політики "дешевих" грошей впливає на збільшення чистого експорту, зростання доходу; політики "дорогих" грошей – на падіння чистого експорту та доходу [9, с. 313].

Е. Клас звертає увагу на те, що в країнах з відкритою економікою за відсутності валютного регулювання в тривалому інтервалі часу процент ставки буде визначатись рівнем, який переважає в оточуючому світі [7, с. 196]. Саме тому проведення грошово-кредитної політики у відкритих економіках передбачає обмеження обсягів валютного регулювання. Залежність ринкових країн від зовнішньої торгівлі та стану платіжного балансу вимагає постійного врахування впливу зовнішньої торгівлі на сукупний попит, напрями та обсяги валютних потоків і можливості грошово-кредитного регулювання.

Висновки. У сучасних змішаних економіках взаємодіють два сектори з різними методами досягнення економічної рівноваги – шляхом взаємодії ринкових механізмів (як у класиків та неокласиків) або в результаті активного державного втручання (як у кейнсіанців та неокейнсіанців). Кейнсіанці стверджують, що держава повинна проводити активістську грошово-кредитну політику, визнають за необхідне застосування антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів та зростання соціальних виплат. Можливості грошово-кредитного регулювання економічної нестабільності кейнсіанці пов'язували з концепцією "керованих грошей". Запропонована Дж. Кейнсом та його послідовниками концепція регулювання економіки широко застосовувалася провідними країнами світу в період глибокої економічної кризи, що дозволило їм відносно швидко подолати кризові явища та досягти високих темпів економічного зростання і динамічної рівноваги. В сучасних змішаних економіках можливості грошово-кредитного регулювання є дещо обмеженими, що обумовлено посиленням процесів глобалізації та інтеграції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г. І. Двосекторна модель економіки – майбутнє України : Сучасні інформаційні технології : Матеріали республіканської наук.-практ. конф. / Г. І. Башнянин, О. Ю. Носов , О. П Тимченко. – Львів: ЛКА, 1995. – С. 56-58.
2. Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський – К.: Онови, 1997. – 416 с.
3. Гроші та кредит / [за ред. Б. С. Івасіва]. – К. : КНЕУ, 1999. – 404 с.
4. Долан Э. Дж., Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл – СПб., 1994. – 448 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс // Антология экономической класики: В 2 т. – М.: Эконов, 1993. – Т. 2. – С. 137-434.
6. Кейнс Дж. М. Трактат о денежной реформе / Дж. М. Кейнс. – М., 1925. – 240 с.
7. Клас Э. Эффективная экономика / Э.Клас – М.: Экономика, 1991. – 347 с.
8. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз – М.: Инфра-М, 2000. – 820 с.
9. Макконнэл Кэмбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т. / Р. Макконнэл Кэмбелл, Л. Брю Стэнли / [пер. с англ.] – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
10. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – Т. 1. – 415 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – Т. 2. – 310 с.
12. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – Т. 3. – 351 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики. – В 2 т. – М.: Эконов, 1993. – Т. 1. – С. 79-396.
14. Туган-Барановский М. И. Бумажные деньги и металл / М. И. Туган-Барановський – Кн.: Деньги. – К.: Украина, 1997. – С. 296-348.

15. Фишер И. Покупательная сила денег / И. Фишшер. – Кн. Чухно А. А.: Деньги. – К.: Украина, 1997.
16. Харрис Л. Денежная теорія / Л. Харрис. – М.: Прогресс, 1990. – 750 с.
17. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж.Р.Хикс; [пер. с англ.] - М.: Прогресс, 1993. - 488 с.
18. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 371 с.
19. Fridman M. The Counter-revolution in Monetary Theory. – New Jork, 1961. – 220 p.
20. Fridman M., Shwarts A. Monetary History of the United States. 1867-1960. – Prinston, 1963. – 1150 p.
21. Fridman M., Shwarts A. Monetary and Busnese Cyches. – P. 189-255.
22. Patinkin D. Money, Interest and prices. – London, 1948. – 127 p.

УДК 330.567.2/4

Фомішина В. М.

РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ: ГЕТЕРАРХІЯ СПОЖИВАННЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ

Показано наукове розуміння економічного розвитку і економічного зростання як його складової. Виокремлено особливу роль інвестицій в розвитку економічних систем. Поряд із звичним фінансовим джерелом інвестицій в основний капітал, заощадженнями поставлено споживання як новий інвестиційний ресурс, задіяний у формуванні основного ресурсу розвитку, людського капіталу.

Ключові слова: розвиток, гетерархія, споживання, заощадження.

Fomishina V. M.

DEVELOPMENT OF MODERN ECONOMIC SYSTEMS: HETERARCHY OF CONSUMING AND SAVING

The scientific understanding of economic development and economic growth as its component are shown. The peculiar role of investments in the development of economic systems is determined. By the side of common financial source of investment into the main capital, savings consuming is placed as a new investment source, which is involved into forming of basic source of development, human capital.

Keywords: development, heterarchy, consuming, saving.

Вступ. Проблеми прогресивного соціально-економічного розвитку завжди були в центрі уваги економічної науки. Більше того, всі численні галузі, течії, напрями економічної науки, незважаючи використання різних методологічних підходів, інструментів, наукового апарату, категорій та цілей дослідження, на нашу думку, мають спільну мету, а саме – пошук шляхів прогресивного економічного і соціального національного розвитку.

Особливістю загальної спрямованості світових економічних досліджень в цій царині на початку нинішнього століття є зміщення акцентів із економічного зростання до економічного розвитку. Незважаючи на дискусійність наукового поняття „економічний розвиток", воно все ширше входить як в науковий інструментарій дослідження динаміки економічних систем, так і в практику реалізації економічної політики державними інститутціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в дослідження цієї проблеми зробили чимало видатних дослідників – Г. Башнянин [2], Б.Гаврилишин [5], Дж.Гелбрейт [7], П. Семюелсон [10], Ф.Прайор [16], А.Чухно [13], П.Толмачев [12].

Постановка завдання. Завданням дослідження є уточнення сутності поняття „економічна

система", визначення змісту терміну „економічний розвиток", його мети і джерел, а також виокремлення ролі заощадження і споживання в реалізації моделі прогресивного соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Першим кроком для розуміння сутності категорії „економічний розвиток" є визначення змісту та структури економічної системи. На думку дослідників, поняття економічної системи - „найфундаментальніше, з якого починається і завершується дослідження в будь-якій економічній науці. Починається з абстрактного розуміння економічної системи, а завершується – конкретним (тією чи іншою мірою) її розумінням [2, с. 20].

Теоретичне дослідження природи і типологізації економічних систем має давню історію як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі. Незважаючи на чисельні та тривалі розробки як у світовій, так і в українській науковій літературі, донині не існує єдиного методологічного підходу до визначення сутності економічних систем.

Для більшості західних вчених характерним є наголос на окремі характеристики та виділення певних ознак економічної системи. Наприклад, функціональних: виробництво товарів, надання послуг, забезпечення законності і порядку, організація національної оборони [7,с. 27]; інституціональних: „Економічна система є набором механізмів та інституцій для прийняття та виконання рішень стосовно виробництва, доходів і споживання на даній території" [16]; Економічна система ... є системою інституцій, пов'язаних і визначенням і реалізацією економічних завдань [15]; ресурсообмежувальних: „економічна система – це своєрідний механізм, за допомогою якого вирішуються основні проблеми, пов'язані із задоволенням людських потреб в умовах обмеженості ресурсів: що виробляти? як? для кого?" [10,с. 12]. Чисельні інші підходи та трактовки, на нашу думку, в більшій чи меншій мірі повторюють, доповнюють або поєднують наведені характеритики. Так, Ф.Прайор вважає, що „економічна система складається з тих частин політичних, соціальних та економічних інституцій, організацій, законів, норм, правил і переконань, що взаємодіють безпосередньо чи опосередковано, впливаючи на споживання, розподіл, обмін і виробництво (що виробляти, скільки виробляти і як виробляти" [16]. Останній із названих підходів протягом останніх десятиліть, аж до кінця XX ст.., беззаперечно виконував роль методологічної основи західної економічної науки „Економікс" і був прийнятим більшістю вітчизняних дослідників.

Методологічні підходи вітчизняних економістів до визначення економічних систем доцільно поділити за періодами: радянський і пострадянський, оскільки для більшості авторів вони кардинально різняться; за короткий історичний проміжок часу відбулась тотальна зміна наукових позицій. Основні тези щодо сутності економічних систем у традиційній та новій парадигмі на основі узагальнення існуючої літератури можна окреслити так:

1. Відбуваються корінні змістовні та функціональні зміни в сутності самого поняття „економічна система", які зумовлюють не тільки поверхневі, термінологічні, але й концептуальні підходи до його дослідження. Більшість дослідників вважає, що марксистська наука зробила свій внесок в розробку поняття „економічна система". Як зазначає академік А.Чухно, такий підхід має історичний характер, і він уже відіграв свою роль [13,с. 7].

2. Економічна система визначається як складне системне утворення, яке складається із окремих компонентів, поєднаних мережею стійких взаємозв'язків. Сучасним уявленням про склад структурних елементів відповідають концепції, для яких характерна поступова відмова від традиційних складових економічної системи „продуктивні сили" та „виробничі відносини", насамперед, термінологічно. Змістовно акценти при визначенні структурних елементів хоч і зміщуються із боку виробничих відносин і форм власності в бік технологічних, функціональних та соціальних складових організації суспільства, але перші, на нашу думку, продовжують домінувати в дослідженнях пострадянських дослідників. (див.напр. [13,с. 7]).

3. Системоутворюючі взаємозв'язки між окремими елементами також історично змінюються, вони можуть мати як ринковий, так і позаринковий характер. Причому уявляється неможливим (очевидно після появи постсоціалістичних економік) однозначно окреслити їх історичну послідовність. Так, Г.Башнянин, виділяючи за соціально-економічною основою (формою власності) приватні, суспільні і змішані системи, а з позицій характеру зв'язків між елементами системи – доринкові, ринкові і пост ринкові, всі економічні системи (в т.ч. у найрозвиненіших країнах світу) розглядає як перехідні (оскільки всі вони є системами, що розвиваються) і виділяє постсоціалістичні і посткапіталістичні типи цих систем. Виокремлення та посилення процесів капіталізації, розширення приватного сектора та ринкових відносин у перших, та виражена соціалізація, звуження приватного сектора та ринкових відносин у других дає вченому основи стверджувати про протилежну спрямованість їх історикного розвитку [3, с.22].

4. Змістовно термін „економічна система" доповнюється термінами суспільного та соціального спрямування. Таку точку зору висловлює Б.Гаврилишин [5,с. 151], який розглядає економічну систему в контексті розвитку всього суспільства; такий підхід розділяє в дослідженнях

Н.Апатова [1, с. 58-64]. Аналогічної думки дотримуються П.С. Єщенко та Ю.І.Палкін, також використовучи термін „економічна система суспільства" [8,с. 41-42]. В такому випадку доцільно розглядати суспільство як зовнішнє середовище відносно економічної системи.

Поняття „суспільного" змістовно тісно пов'язується із поняттям „соціального" (насамперед, через процес зміни соціально-економічної основи економічних систем з приватної на суспільну, через розширення суспільного сектора економіки). Соціалізація сьогодні набуває таких масштабів, що розглядається як загальна закономірність розвитку економічних систем і визначається в економічній літературі не тільки як соціальний процес – „один із способів соціально-матеріального розвитку людини як основного результату і кінцевої мети будь-якої економічної діяльності", але і як економічний процес – „...метод виробництва, хоча і досить специфічний, пов'язаний з витратами такого специфічного ресурсу, як інтелект людини" [6, с.105].

5. Змінюються функціональні залежності „виробництво" „споживання" в економічній системі. Як стверджує Г.І. Башнянин, на початку третього тисячоліття „умови суспільного розвитку „висувають" з об'єктивною необхідністю на перший план саме сферу споживання, тому нині маємо всі підстави стверджувати про наявність примату відносин ринку та споживання, а не сфери виробництва, як це було в часи К.Маркса і всього періоду розвитку так званої класичної політичної економії" [3,с.197]. Більше того, економічна теорія поступово трансформується в теорію споживання [3,с. 197].

Отже, складається розуміння економічної системи як складного системного утворення, що поєднує як техніко-економічні, так і соціально-економічні характеристики, що складається із сукупності функціональних елементів виробництва і споживання, пов'язаних системою сталих зв'язків між собою та із зовнішнім середовищем (суспільством взагалі та світовою економікою).

Іманентною рисою економічної системи є її розвиток. Традиційно в теорії та практиці економічний розвиток пов'язується, насамперед, з економічним зростанням.

Економічне зростання на початку XXI ст. залишається першорядним завданням суспільного розвитку не тільки в Україні, але й в усьому світі. Вважається, що доля тієї чи іншої господарчої системи залежить нині від механізму економічного зростання. Уже тривалий час у більшості країн теорія та практика господарювання підкоряються ідеї зростання. Підвищення темпових характеристик економічного зростання сприймається як свідоцтво життєздатності, ефективності та прогресивності тієї чи іншої країни, регіону, системи регулювання економіки. Виділення економічного зростання як головного засобу вирішення всіх соціально-економічних проблем суспільства було визначальною характеристикою парадигми економічного розвитку, яка і перебувала в основі здійснення економічної політики аж до 90-х років минулого століття.

Проте, історичний розвиток довів недоцільність такого підходу. Практика господдарювання в різних країнах показала, що однонаправлена орієнтація виключно на економічне зростання в нинішніх умовах не вирішує всіх проблем розвитку, а загальні витрати від такої орієнтації можуть бути більші від отриманих результатів.

У парадигмі економічної теорії XXI ст. економічний розвиток економічних систем все частіше виводиться за межі теорії економічного зростання, аргументується висновок про те, що економічне зростання та економічний розвиток не співпадають. „В останнє десятиліття XX ст. спостерігалось досягнення значного прогресу частиною людства. І водночас навіть країни, для яких були характерні найвищі темпи економічного зростання, переживали застій та відкочування назад. Такі разючі відмінності та різке повернення до попереднього стану нерідко повчальні для розуміння чинників розвитку. Головна запорука розвитку – це економічне зростання, але не тільки його темпи, а й якісні параметри. Результати розвитку формуються як його джерелами, так і обраними моделями економічного зростання [14,с. 18].

Логічно постає питання про джерела економічного розвитку. Це теоретичне питання повинно бути перенесене в практичну площину, оскільки теоретична доктрина суспільного розвитку складає засади для практичних дій уряду, який проводить цілеспрямовану економічну політику щодо економічного розвитку та економічного зростання.

В усіх течіях і школах економічної теорії центральну роль в економічному розвитку займають інвестиції в фізичний, людський і природний капітал. Під інвестиціями в традиційному сенсі розуміють ті економічні ресурси, які направляються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на модернізацію і розширення виробничого апарату. Це пов'язується із придбанням машин, обладнання, будівництвом доріг, мостів та ін. Зростання реального накопиченого капіталу є вагомим фактором швидкого підвищення матеріального рівня життя в індустріальних економічних системах. Фізичний капітал, що зростає і вдосконалюється, сприяє зростанню продуктивності праці. В цьому сенсі сьогоднішній добробут є відголоском вчорашніх інвестицій, а нинішні інвестиції закладають підвалини майбутнього зростання продуктивності праці і добробуту.

Це означає, що економічна система перебуває в стані постійного альтернативного вибору: між споживанням сьогоднішнім і майбутнім, між споживанням і заощадженнями. Чим більшу частку виробленого нині ВНП буде заощаджено і інвесторвано, тим більшими будуть можливості споживання завтра. Навпаки, чим більше сьогоднішнього ВНП споживає економічна система, тим меншим буде шанс на відчутне зростання ВВП і споживання в майбутньому.

Крім того, інвестиції і зростання продуктивності праці необхідні також для того, щоб країна могла забезпечувати свої позиції на міжнародному ринку. Для цього необхідно забезпечити лідерство в науково-технічному розвитку (у крайньому випадку, необхідне забезпечення розвитку техніки на тому ж рівні, що у головних конкуруючих країн, а також відповідна модернізація виробничого апарату). Інакше втрата позицій у міжнародній конкурентоспроможності призведе до скорочення експорту, зростання імпорту, погіршення платіжного балансу і необхідності залучення зовнішніх заощаджень. Скорочення обсягів виробництва експортоорієнтованих підприємств, їх закриття, зростання безробіття завдяки мультиплікативному ефекту швидко охоплюють інші галузі і обмежують потенціал поступального розвитку економічної системи. Таким чином, інвестиції не тільки впливають на розвиток у довгостроковій перспективі, але і визначають нинішній стан економічної системи.

Із вступом передових країн в постіндустріальну стадію економічного розвитку зміщено акценти інвестування із фізичного капіталу в людський. Людський капітал нині є головною складовою національного багатства і головним ресурсом розвитку економічних систем. Теорія людського капіталу протягом останніх десятиліть пройшла шлях від створення до всезагального визнання, незважаючи на наукову дискусійність певних її положень. На нинішньому етапі розвитку економічних систем витрати на освіту і наукові дослідження являють собою інвестиції в людський капітал і збільшують потенціал розвитку економічних систем, поряд із інвестиціями в фізичний капітал. Водночас в системі національних рахунків статистика інвестицій включає тільки матеріальні витрати на машини, обладнання, будівлі, але не враховує вкрай важливі інвестиції в знання, наукові розробки і освіту. Обсяг інвестицій, таким чином, визначається неточно. Тому заслуговує на увагу думка про доцільність включення до системи національних рахунків і сукупних інвестицій в людський капітал.

У такому випадку поставлена вище проблема вибору між заощадженнями (інвестуванням) і споживанням доповнюється і ускладнюється проблемою пошуку оптимальних пропорцій розподілу обмежених інвестиційних ресурсів на розширене відтворення фізичного і людського капіталу. На нашу думку, одним із шляхів вирішення цієї проблеми може стати віднесення частини сукупних інвестицій у розвиток людського капіталу на рахунок споживання. Такий підхід має в своїй основі розуміння людини як нерозривної єдності соціальної, економічної і біологічної сутності. Тоді задоволення в процесі споживання навіть елементарних потреб в житлі, одежі, продуктах харчування можна розглядати як необхідну (але не достатню!) передумову формування людського капіталу. Задоволення зростаючих потреб (згідно ієрархії потреб Маслоу) за інших рівних умов забезпечує формування людського капіталу високої, адекватної розвитку економічних систем XXI ст., якості і кількості.

За такого підходу колосальне значення в розвитку економічних систем починає відігравати не тільки заощадження як джерело інвестицій у фізичний капітал, але і споживання як джерело інвестицій у людський капітал. А проблема розподілу доходу на споживання і заощадження отримує новий вимір. Як стверджує російський дослідник Толмачев П.І., постіндустріальні економіки отримують нове джерело розвитку, відмінне від заощаджень і інвестицій – споживання: „Інвестиції традиційно вважались певною часткою національного продукту, що відтягалась від споживання і направленою на розширення виробництва; сьогодні виявляється, що накопичений людський капітал – це найважливіший елемент економічного зростання" [12,с.27]. Аналізуючи взаємозв'язок між нормою національних заощаджень, рівнем інвестицій і економічним зростанням, він доходить до висновку про незалежність і взаємну нейтральність показників економічного зростання і інвестиційної активності в постіндустріальних економіках [12,с.28]. Якщо із першою тезою вченого можна погодитись беззаперечно, то друга теза, на нашу думку, потребує уточнення. Із думкою про нейтральність зазначених показників можна погодитись у частині розуміння інвестицій у вузькому, традиційному сенсі, а саме як інвестицій у фізичний капітал. Водночас із роздумів зазначеного автора логічно виводиться висновок, що нині інвестиції – це широке поняття, яке включає інвестиції як в фізичний, так і в людський капітал, які забезпечують синергетичний ефект суспільного розвитку. Джерелом інвестицій в людський капітал є як традиційні заощадження, так і споживання, на що далі вказує П.Толмачев: „…джерелом розвитку постіндустріальних країн стає реінвестований інтелектуальний капітал, котрий акумулюється промисловими і сервісними компаніями, самозростання

якого не скорочує особистого споживання, а фактично зумовлене ним"[12,с. 34]

Заощадження і споживання стають настільки важливими, що неможливо однозначно вирішити проблему пріоритетності розвитку однієї із цих складових. Не випадково парна категорія „споживання-заощадження" в сучасній економічній літературі починає розглядатись як система [9], а взаємодія між ними все більше будується за принципом гетерархії, введеного в аналіз Д.Старком. „Гетерархія являє собою новий спосіб організації, який не є ні ринковим, ні ієрархічним. В той час, як ієрархії передбачають відносини залежності, а ринки – відносини незалежності, гетерархії передбачають відносини взаємозалежності (interdepenence)" [11,с.55]. В гетерархічній структурі, зважаючи на зростаючу взаємозалежність, процес координації вже не можна проектувати, контролювати чи направляти ієрархічним чином. В ширшому контексті гетерархія характеризується Д. Старком як процес (явище), у якому окремо взятий елемент – організаційний блок, чи інститут і т .і. – одночасно відображається в чисельних мережах, що пересікаються. Так, елементи споживання і заощадження створюють одночасно і власні системні зв'язки, і водночас є невід'ємними складовими інших підсистем економічної системи. Традиційні лінійні залежності, наприклад, такі, як: прямий зв'язок між заощадженнями і інвестиціями (адже споживання стає джерелом інвестицій); між економічним зростанням і економічним розвитком (адже економічне зростання не завжди сприяє довгостроковому розвитку); між економічним розвитком і заощадженнями (економічний розвиток стає можливим за низької норми національних заощаджень); між особистим споживанням і сукупним попитом (певна частка особистого споживання може трактуватись як інвестиційний попит) і т.і. значною мірою стають мало придатними для дослідження ролі заощадження і споживання в розвитку сучасних економічних систем.

Наростання взаємозалежності споживання і заощадження стає могутнім фактором розвитку економічних систем. Змістовно ці два процеси стають джерелом інвестицій; функціонально поєднуються ролі людини як основної мети та основного ресурсу розвитку; стирається суперечність між виробництвом і споживанням, впритул до того, що в сучасних системах діяльність економічного суб'єкта у виробничій і споживчій сфері значною мірою ототожнюється. Гетерархічність супроводжується позитивними синергетичними ефектами, тобто здатністю елементів системи (споживання і заощадження) до такої когерентної взаємодії, яка дозволяє отримати максимальні результати у вигляді розвитку економічних систем. Водночас розвиток людини як основного ресурсу розвитку (а цей процес фактично тотожний споживанню, і за своєю сутністю може бути більш інвестиційним, ніж нарощування матеріальних факторів виробничого потенціалу, зазначає Толмачев П.І. [12,с.27]), не повинен створювати теоретичних і практичних передумов для ілюзій відносно скорочення ролі інвестицій у розвитку. Інвестиції в сучасному широкому розумінні і прогресивний розвиток нерозривно взаємопов'язані прямими і зворотними зв'язками. Характеризуючи невідворотність цих взаємозв'язків, російський економіст Є.Гайдар [4] зазначає, що необхідною і незамінною передумовою економічного прогресу є заощадження і інвестиції, а найкращий спосіб їх забезпечити – досягти високих темпів розвитку, що „з точки зору практики економічної політики нагадує пораду постаратись бути багатим і здоровим, а не бідним і хворим" [4,с.318].

Висновки. Проблеми поступального економічного розвитку були і залишаються одним із визначальних напрямів дослідження в економічній науці. Еволюція економічних систем – складний, безперервний, багатоваріантний процес. Водночас загальною закономірністю розвитку економічних систем стає визнання людини метою та головним ресурсом економічного прогресу, а адекватність соціально-економічних перетворень гуманістичним орієнтирам та цінностям визначається співмірністю розвитку економічної системи з розвитком людини. Реалізація цієї тези передбачає поступову, але неуникненну соціальну трансформацію, передумовою якої є перегляд традиційної ролі заощадження та споживання в економічній системі із ієрархічної в гетерархічну площину. Водночас такий підхід в індустріальних економіках, якою є економіка України, є важко реалізованим з огляду на неадекватні вимогам XXI ст. кількісно-якісні характеристики фізичного і людського капіталу, відповідні масштабні народногосподарські інвестиційні потреби в розширене відтворення цих видів капіталу, з одного боку, і обмеження споживчого характеру через низькі обсяги особистого доходу громадян – з другого. Отже, економічна політика, спрямована на визначення оптимальних пропорцій споживання і заощадження, є необхідною передумовою економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Апатова Н. Методологічні основи дослідження інформаційної економіки / Н. Апатова // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 58-64.
2. Башнянин Г.І. Про періодичну матрицю економічних систем // Економічні системи: монографія. Т.1. / [за ред. Г.І.Башнянина]. –

Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2006. – 484 с.
3. Ващишин А.М. Наукова діяльність професора Г.І. Башнянина / А.М. Ващишин – Львів: Каменяр, 2001. – 716 с.: схеми.
4. Гайдар Е.Т. Аномалии экономического роста Т.2. / Е.Т. Гайдар – М.: Евразия, 1997. – 489 с.
5. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: до ефективніших суспільств. Доповідь Римському клубові / Б. Гаврилишин ; [пер. з англ.] - К.: Основи, 1993. – 238 с.
6. Гончарук Л.Я. Соціалізація економічних систем: проблеми природи, типологізації та метрологічного аналізу / Л.Я. Гончарук, Г.І. Башнянин // Економічні системи: монографія. Т.1. / [за ред. Г.І. Башнянина]. – Львів: Вид. Львівської комерційної академії, 2006. – 484 с.
7. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гелбрейт ; [пер.с англ.] – М.: Прогресс, 1976.
8. Єщенко П.С. Сучасна економіка / П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін – К.: Вища школа, 2005. – 325 с.
9. Манахова И.В. Развитие системы отношений „потребление-сбережение": понятие и сущность: [текст]: научн. издание / И. В. Манахова – Саратов: Изд-во Сар. ун-та, 2000. – 32 с.
10. Самюелсон П.А. Макроекономіка / П.А. Самюелсон, В.Д. Нордгауз ; [пер. з англ.] – К.: Основи, 1995. – 544 с.
11. Старк Д. Гетерархия: неоднозначность активов и организация разнообразия в постсоциалистических странах / Д. Старк // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М., 2002. – С.55.
12. Толмачев П.И. Экономический рост как основа экономического развития национальных экономик (внешнеэкономические факторы): диссертация на соискание степени доктора экономических наук: специальность 08.00.01 „Экономическая теория" / П.И. Толмачев. – Москва: Дипломатическая академия МИД России, 2005. – 364 с.
13. Чухно А.А. Діалектична філософія і методи економічної теорії / А.А. Чухно // Економічна теорія. – № 4. – 2006. – С. 3-16.
14. Якість економічного зростання / [В. Томас, М. Далаймі, А. Дарешвар та ін.] – К.: Вид. Соломії Павличко „Основи", 2002. – 350с.
15. Kamershen D.R. Economia / D.R. Kamershen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli – Gdan'sk: NSZZ "Solidarnosc", 1991.
16. Pryor F.L. A Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems / F.L. Pryor – N.J.: Prentice-Hall, 1985.

УДК 330.342:167.1

Башнянин Г. І., Третяк Г. С. Дубовой О. Ф.

ФОРМАЦІЙНІ ТИПИ ДЕРЕГУЛЯЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Досліджено проблематику дерегуляційної ефективності економічних систем з функціонально-формаційних позицій. Здійснено порівняльний аналіз різних формаційних типів дерегуляційної ефективності. Визначено основні типи інтегральної дерегуляційної ефективності формаційного порядку.

Ключові слова: дерегуляція, економічні системи, формаційні типи дерегуляційної ефективності.

Bashnyanyn G. I., Tretyak G. S., Dubovoj O. F.

STRUCTURE TYPES OF DEREGULATIONAL EFFECTIVENESS OF THE ECONOMIC SYSTEMS

Problematic of deregulational effectiveness *of the economic systems is investigated with functional-structure positions. The comparative analysis of different structure types of* deregulational effectiveness *is carried out. The main types of integrated* deregulational effectiveness *of structure order are determined.*

Keywords: deregulation, economic systems, structure types of deregulational effectiveness.

Вступ. Становлення економічної системи змішаного типу в Україні проводиться шляхом демонтажу державної регуляції і поступового переходу на принципи економічної дерегуляції. Дерегуляція – це процес повного або часткового зниження рівня регуляції тією чи іншою мірою регульованих систем, спрямований на підвищення ефективності функціонування цих систем. Певною мірою дерегуляція є зворотним процесом до регуляції. Такий взаємозв'язок і взаємозумовленість регуляції і дерегуляції з об'єктивною необхідністю вимагає дослідження дерегуляційних процесів, які, на відміну від державного регулювання, вивчені недостатньо.

В економічній літературі існують різні підходи щодо трактування ефективності дерегуляції економічних процесів, які загалом можна об'єднати у чотири групи: ліберально-демократичну, соціал-демократичну, центриську і марксистську. Представники ліберально-консервативної інтерпретації дерегуляційних процесів (Маршалл А., Міль Дж. С., Ойкен В., Петті В., М. Портер, А. Сміт, Дж. Хікс, А. Худокормов та ін.) вважають, що дерегуляція тільки позитивно впливає на функціонування економічних систем. Натомість учені соціал-демократичної течії розвитку економічної теорії (Гранберг А., Гребенніков В., Долан Е.Дж., Ліндсей Д., Пчелінцев О., Шаталін С., Шумпетер Й. та ін.) розглядають дерегуляційні процеси як такі, що здебільшого негативно діють на розвиток економіки. Зваженішою є позиція прихильників центристської концепції (Барр Р., Брю С., Дорнбуш Р., Макконнелл К., Менкью Н., Піндайк Р., Рубінфельд Д., Самуельсон П., Фішер С., Шмалензі Р. та ін.), які трактують дерегуляцію як таку, що впливає на економічну діяльність позитивно і негативно. Прибічники марксистської версії економічної теорії (Мочерний С., Хошимура Ш., Черковець В. та ін.) вкрай негативно оцінюють дерегуляційні процеси, а національну економічну систему розвинутого типу гіпотетично розглядають як таку, що має лише один суспільний сектор без будь-яких елементів приватного. Однак, далеко не всі аспекти цієї актуальної проблеми отримали належне обґрунтування. Передовсім це стосується вивчення основних методологічних засад метрологічного визначення ефективності дере гуляції економічних процесів в економіках перехідного типу.

Мета статті полягає у дослідженні проблеми ефективності дерегуляції економічних процесів з суто формаційних чи функціонально-формаційних позицій. Для її досягнення у роботі поставлені такі завдання: 1) виокремити і охарактеризувати формаційно-функціональні сфери господарських систем; 2) здійснити порівняльний аналіз різних функціонально-формаційних типів дерегуляційної ефективності за характером їх кривих; 3) розглянути інтегральну дерегуляційну ефективність формаційного порядку.

Виклад основного матеріалу. Дерегуляція економічних процесів повинна досліджуватися також з позицій її впливу на окремі формаційно-функціональні сфери господарських систем: економічну, соціальну, духовну. З огляду на це, умовно виділимо такі три типи дерегуляційної ефективності функціонально-формаційного порядку (ми вживаємо термін "функціонально-формаційний порядок", а не "формаційний", тому що три фундаментальні сфери, чи системи, господарських систем, з одного боку, є продуктом чи результатом історичного розвитку як певного формаційного процесу, а з іншого – вони реально існують у кожній господарській системі як її підсистеми, тобто виступають елементами не лише формаційної, а й функціональної їх структури).

Тип 1. Економічна дерегуляційна ефективність ($E^{dr\text{-}e}$), яка відображає вплив дерегуляції на ефективність функціонування економічної сфери господарських систем. Вона є основним предметом нашого дослідження, в аналіз інших функціонально-формаційних типів дерегуляційної ефективності ми майже не будемо втручатися (за винятком тих випадків, коли це буде необхідно для розуміння природи і суті економічної дерегуляційної ефективності). Визначається вона як співвідно-шення

економічного дерегуляційного ефекту (E_f^{dr-e}) і масштабів дерегуляції (*DR*):

$$E^{dr-e} = E_f^{dr-e} : DR . \quad (1)$$

Характер і форма кривих економічної дерегуляційної ефективності детермінуються в основному типом регульованих систем. Однак для того, щоб здійснити порівняльний аналіз економічної дерегуляційної ефективності з іншими її функціонально-формаційними типами, будемо виходити з того, що досліджуються тільки класичні приватні системи, які функціонують і розвиваються в досконалому конкурентному середовищі. Крім того, їх аналіз здійснюється в короткотривалому ринковому періоді. Такі додаткові умови дають змогу нам здійснити порівняльний аналіз різних функціонально-формаційних типів дерегуляційної ефективності за характером їх кривих.

Не викликає сумніву те, що досконалі конкурентні приватні системи в короткотривалому ринковому періоді позитивно реагують на посилення дерегуляційних процесів, економічний дерегуляційний ефект під час цього зростає. Це дає певні підстави вважати, що криві економічної дерегуляційної ефективності будуть висхідними і здебільшого будуть формуватися навколо умовної бісектриси (рис. 1).

Тип 2 – соціальна дерегуляційна ефективність господарських систем (E^{dr-s}), яка відображає вплив дерегуляції на ефективність функціонування соціальної сфери цих систем. Із суто метрологічних позицій вона визначається як співвідношення соціального дерегуляційного ефекту (E_f^{dr-s}) і відповідних масштабів дерегуляції (DR), тобто за формулою:

$$E^{dr-s} = E_f^{dr-s} : DR . \quad (2)$$

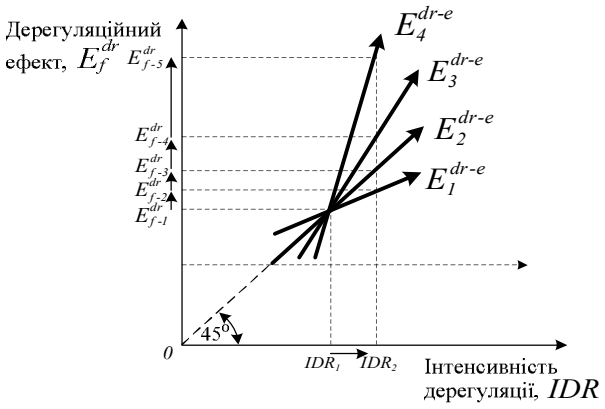


Рис. 1. Криві економічної дерегуляційної ефективності класичних (досконалих) приватних систем (варіант короткотривалого ринкового періоду): E_1^{dr-e}, E_2^{dr-e}, E_3^{dr-e}, E_4^{dr-e} – криві економічної дерегуляційної ефективності, відповідно, першого, другого, третього і четвертого порядку

Соціальна сфера класичних приватних конкурентних економічних систем дещо гірше реагує на посилення дерегуляційних процесів у короткотривалому ринковому періоді, а тому її криві пологіші, ніж за економічної дерегуляційної ефективності і зверху та знизу тяжіють до горизонтальної прямої (рис. 2). Це повинно вказувати на те, що вплив дерегуляції на процес формування та зміни соціального дерегуляційного ефекту є дещо слабкішим, ніж на процес формування економічного дерегуляційного ефекту.

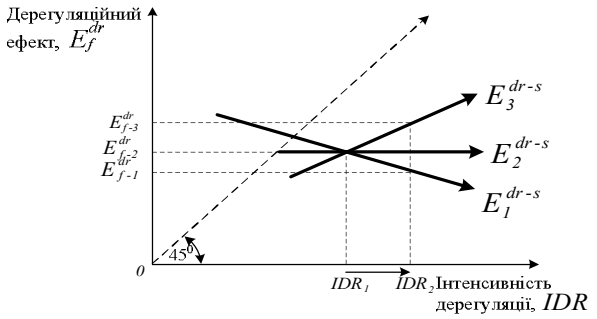


Рис. 2. Криві соціальної дерегуляційної ефективності класичних (досконалих) приватних систем (варіант короткотривалого ринкового періоду): E_1^{dr-s}, E_2^{dr-s}, E_3^{dr-s} – криві соціальної дерегуляційної ефективності, відповідно, першого, другого і третього порядку

Тип 3 – духовна дерегуляційна ефективність, яка відображає вплив дерегуляції на результативність функціонування духовної сфери господарських систем. Визначається вона за такою ж загальною схемою, як і два попередні типи функціонально-формаційної дерегуляційної ефективності, тобто як співвідношення відповідного дерегуляційного ефекту (духовного дере гуляційного ефекту – E_f^{dr-d}) і відповідних масштабів дерегуляції (*DR*):

$$E^{dr-d} = E_f^{dr-d} : DR . \quad (3)$$

Класичні приватні конкурентні системи найгірше реагують на посилення дерегуляційних процесів, якщо цю реакцію, звичайно, не оцінювати з позицій впливу дерегуляції на духовну сферу цих систем. Духовна сфера будь-якої господарської системи є найінертнішою і в короткотривалому ринковому періоді вона негативно реагує на посилення дерегуляції. Це дає підстави вважати, що криві духовної дерегуляційної ефективності мають спадаючий характер і негативний кут нахилу до осі "інтенсивність дерегуляції" (рис. 3).

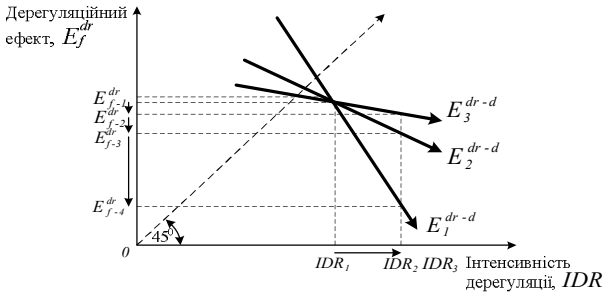


Рис. 3. Криві духовної дерегуляційної ефективності класичних (досконалих) приватних систем (варіант короткотривалого ринкового періоду): E_1^{dr-d}, E_2^{dr-d}, E_3^{dr-d} - криві духовної дерегуляційної ефективності, відповідно, першого, другого і третього порядку

Економічна, соціальна і духовна дерегуляційна ефективність господарських систем може визначатися в двох варіантах. Перший – так званий чистий варіант, за якого зіставляють чисті дерегуляційні ефекти (економічний, соціальний і духовний, взяті кожен сам по собі) з відповідними масштабами дерегуляції. Чистий варіант реалізований вище (див. формули 1-3). Другий – варіант визначення валового (чи повного) впливу дерегуляції на відповідні сфери господарських систем. Щоб його практичною реалізувати треба ефекти нижчого порядку (економічний, наприклад) розгляддати як складову ефекту вищого порядку (соціального чи духовного, наприклад). За цією методикою визначення впливу дерегуляції на результативність функціонування господарських систем отримаємо такі три формули:

$$E^{dr-e} = E_f^{dr-e} : DR; \quad (4)$$

$$E^{dr-s} = (E_f^{dr-e} + E_f^{dr-s}) : DR; \quad (5)$$

$$E^{dr-d} = (E_f^{dr-e} + E_f^{dr-s} + E_f^{dr-d}) : DR. \quad (6)$$

Формула 6, яка використовується для визначення інтегральної формаційної дерегуляційної ефективності є найточнішою, оскільки вона відображає вплив дерегуляції на всі три основні сфери господарських систем: економічну, соціальну, духовну. Водночас формули 4-5 є неповними, бо відображають вплив дерегуляції на результативність функціонування економічної, чи економічної і соціальної сфер господарських систем, а формула 6 – повна, оскільки відображає вплив дерегуляції на всі три сфери господарських систем, узятих в їх єдності. У неповній формулі інтегральної формаційної дерегуляційної ефективності ми для кожного випадку зіставляємо економічний і соціальний дерегуляційні ефекти з масштабами дерегуляції, а в повній – суму всіх трьох формаційних дерегуляційних ефектів з останніми. Викладене дає підстави вважати, що криві неповної формаційно-інтегральної дерегуляційної ефективності є висхідними і крутішими, ніж криві повної інтегральної формаційної дерегуляційної ефективності (рис. 4 і 5).

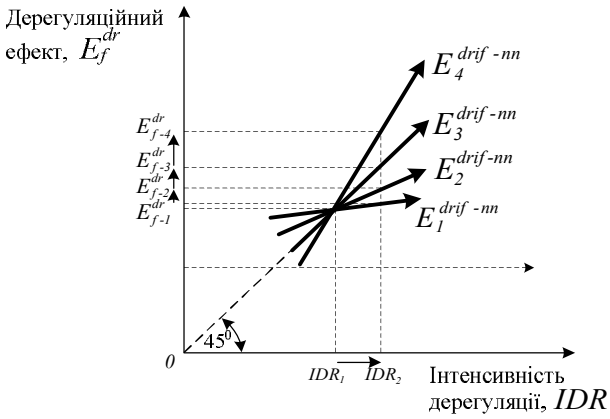


Рис. 4. Криві неповної формаційно-інтегральної дерегуляційної ефективності досконалих (класичних) приватних систем (варіант короткотривалого ринкового періоду

Пояснюється це тим, що соціальна і духовна сфери господарських систем гірше реагують на розвиток дерегуляційних процесів, ніж економічна, як наслідок інтегральний дерегуляційний ефект не є таким значним, яким би він міг бути за умов адекватної реакції цих сфер на розвиток дерегуляційних процесів.

У сучасній економічній літературі, як зарубіжній, так і вітчизняній, дуже часто дерегуляційні процеси досліджують тільки з позицій їх впливу на результативність функціонування лише економічної сфери певних господарських систем. Якщо цей вплив позитивний, то формулюється висновок про доцільність поглиблення процесів дерегуляції. Водночас, випускається з уваги та обставина, що економічний дерегуляційний ефект – це лише частина загального (інтегрального) дерегуляційного ефекту, до його складу входять (можуть входити) як соціальна, так і духовна складові.

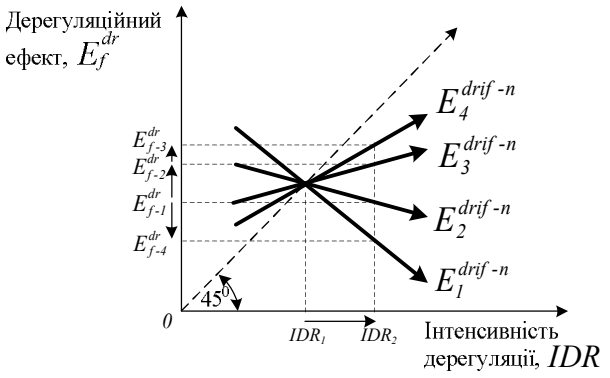


Рис. 5. Криві повної формаційно-інтегральної дерегуляційної ефективності досконалих (класичних) приватних систем (варіант короткотривалого ринкового періоду)

Варто зазначити, що ігнорування в практиці метрологічного визначення ефективності дерегуляційних процесів соціальної і духовної складової інтегрального дерегуляційного ефекту є помилковою, яка призводить до хибного висновку про результативність дерегуляції. Часто трапляються випадки, коли економічний дерегуляційний ефект є негативним, однак соціальний і духовний ефекти мають позитивне значення. Якщо обмежитися лише економічним аналізом цієї проблеми, то можна дійти хибного висновку про неефективність подальшої дерегуляції.

Насправді ж практика дерегуляції може супроводжуватися формуванням значних соціально-духовних ефектів, і в цьому плані вона залишається ефективною, хоча суто економічно її ефективність може бути або незначною, або навіть і негативною. Це ще раз підтверджує, що економічна метрологія (як і економічна наука загалом) не повинна обмежуватися аналізом економічних процесів, вона неодмінно повинна досліджувати суспільні процеси вищих порядків – соціальних і соціально-духовних. Метрологічний аналіз дерегуляційних процесів, який обмежується економічними проблемами, є неповним, неточним, недостатнім. Точно виміряти результативність дерегуляційних процесів можна лише тоді, коли в науковому аналізі виходити за межі економічного матеріалу і досліджувати вищі суспільні сфери, які виступають одночасно як недосконаліть (що лежать вище економічних) сфери. Сьогодні "економічний дальтонізм" є однією із найістотніших перешкод на шляху формування точної технології вимірювання основних економічних процесів і параметрів. Досконала і цілісна економічна метрологія повинна формуватися і розвиватися не тільки як динамічна теорія, а й як соціально-економічна і соціально-духовна теорія. Лише за таких умов ми матимемо принципову змогу подолати "економічну близьрукість" і "економічний дальтонізм", здійснити принциповий перехід від неточного до точного (максимально можливого) економічного вимірювання [1-5].

Висновки. Отже, вивчення дерегуляційної ефективності з суто формаційних позицій дало нам можливість виділити економічну, соціальну і духовну дерегуляційну ефективність. Характер кривих зазначених типів дерегуляційної ефективності обумовлений тим, що різні сфери чистих приватних чи чистих конкурентних систем у короткогривалому ринковому періоді по-різному реагують на зміну дерегуляційного режиму.

Дерегуляційну ефективність формаційного типу можна визначити у двох варіантах: чистому і валовому. За умови чистого підрахунку рівня відповідної формаційної дерегуляційної ефективності ми зіставляємо відповідні чисті дерегуляційні ефекти з масштабами дерегуляції. А за валового підрахунку ми беремо до уваги валові дерегуляційні ефекти, під час визначення яких ефект нижчого порядку розглядається як складова ефекту вищого. Використання валової технології підрахунку рівня дерегуляційної ефективності дає підстави виділити три типи інтегральної дерегуляційної ефективності формаційного порядку: неповну, умовно-повну, повну. Перехід від неповної до умовно-повної і, нарешті, повної інтегральної дерегуляційної ефективності означає одночасно перехід від неточного до умовно-точного і точного метрологічного відображення вказаного дере гуляційного параметра.

Економічна теорія і практика господарювання, яка обмежується врахуванням лише економічної складової інтегральної дерегуляційної ефективності є метрологічно неточною. Вона "бачить" тільки "економічний колір" реальної господарської діяльності.

Подальші наукові дослідження щодо дерегуляційної ефективності повинні передбачати конкретний аналіз ступеня негативного впливу дерегуляції на різні економічні системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г.И. Экономическое измерение: политико-экономические проблемы общей теории / Г.И. Башнянин. – К.: Лыбидь, 1991. – 83 с.
2. Башнянин Г.І. Цінові економічні системи: проблеми природи, типологізації і економетричного аналізу / Г.І. Башнянин, М.П. Герцунь, І.М. Копич // Інтеграція економічних інтересів споживчої кооперації в національно-державні інтереси України. – Львів: ЛКА, 1997. – С. 4-8.
3. Башнянин Г.І. Економічна метрологія як наука / Г.І. Башнянин, Б.В. Дубовий // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. 1998. Вип. 3. – С. 7-10.
4. Башнянин Г.І. Про елементарну і високу технологію виміру економічних параметрів / Г.І. Башнянин, І.М. Копич // Становлення національної економіки України. Вип. 5. – Львів: ЛДУ, 1995. – С. 110-119.
5. Башнянин Г.І. Про основні принципи метрологічного відображення вартісних обсягів ВНП в системі національного екавтингу / Г.І. Башнянин, І.М. Копич, В.М. Коцупей // Аудиторська діяльність в умовах становлення нових економічних відносин. – Львів: ЛКА, 1995. – С. 182-186.

УДК 330.43

Бутов А. М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ СТРУКТУР РЕГІОНУ

Досліджено основні способи визначення ефективності інноваційних структур регіону. Виділено такі види ефекту від реалізацій інновацій: економічний, науково-технічний, фінансовий, ресурсний, соціальний, екологічний.

Ключові слова: інноваційна діяльність, ефективність, інноваційна структура.

Butov A. M.

RESEARCH OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE STRUCTURES OF REGION

The main ways of innovation structures effectiveness of a region has been identificated. The main effects of realization of innovations have been distinguished (economical, scientific-technical, financial, resources, social and ecological effects)

Keywords: innovative activity, effectiveness, innovation structures.

Вступ. Сучасні стратегічні й тактичні завдання України, а саме її намагання інтегруватися до європейського співтовариства, роблять економічне зростання за рахунок наукових здобутків та їх технологічного застосування однією з найактуальніших проблем. Проте, інноваційні процеси стримуються цілою низкою фінансово-організаційних та правових факторів, а сама українська економіка продовжує базуватись на сировинному та низькотехнологічному устрої. Тривала економічна криза, тягар соціально-економічних проблем, гострота регіональних диспропорцій – ці реалії сучасного українського життя викликають необхідність їх подолання, що неможливо здійснити без дослідження ефективності інноваційних структур як на загально державному, так і на регіональному рівнях.

Дослідженням інноваційних структур займається багато вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема В. Аньшин [2], С. Філін [2], І. Буднікевич [3], І. Школа [3], М. Гаман [4], В. Гунін [5], С. Ілляшенко [12], О. Прокопенко [12], Л. Мельник [12], С. Лапіцька [16], Л. Лисенко [17] та ін. Проте, безліч аспектів цього питання залишається не достатньо розкритими та потребує подальшого опрацювання. Важливість і актуальність цієї проблеми та її недостатня теоретична і практична розробка зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження шляхів визначення ефективності інноваційних структур регіону.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи інноваційно-інвестиційну привабливість регіонів в умовах ринкової економіки надзвичайно важливим є рівень ефекту від реалізації інновацій, його динаміка. Обчислення ефекту і вибір певного варіанта реалізації інновацій потребує перевищення результатів над затратами на розробку, виготовлення і реалізацію. Залежно від врахованих витрат і результатів інтегральних показників розрізняють такі види ефекту від реалізацій інновацій [1, 3, 5]:

- економічний (вартісні показники);
- науково-технічний (новизна, корисність, надійність);
- фінансовий (фінансові показники);
- ресурсний (споживання того чи іншого ресурсу);
- соціальний (соціальні результати);
- екологічний (шум, випромінювання та інші показники фізичного стану навколишнього середовища).

Розрізняють показники ефективності за базовий період і показники річного ефекту [9].

Тривалість прийнятого розрахункового базового періоду визначається такими факторами:

- тривалість інноваційного періоду із строком служби об'єктів інновацій;
- ступінню достовірності вихідної інформації;
- вимогами інвесторів.

Загальним методом оцінки ефективності інновацій є відношення ефекту (результату) до затрат. Це відношення (результат / затрати) може виражатися як в натуральних, так і в грошових величинах, а показник ефективності може бути різним для однієї і тієї ж ситуації [5-7].

Для оцінки загальної економічної ефективності інновацій [5, 8, 18] використовують систему показників:

- інтегральний ефект;
- індекс рентабельності інновацій;

• норма рентабельності;
• період окупності.

Інтегральний ефект *($E_{ін}$)* – це різниця результатів і інноваційних затрат за розрахунковий період, приведених до одного року (як правило початкового), тобто з врахуванням дисконтування результатів і затрат:

$$E_{ін} = \sum_{t=0}^{Зр} (P_t - З_t) a_t \ , \qquad (1)$$

де $З_р$ – затрати розрахункового року;

P_t – результат діяльності за *t*-й рік;

$З_t$ – інноваційні затрати за *t*-й рік;

a_t – коефіцієнт дисконтування (дисконтний множник).

Залежно від умов термінологія може змінюватися. Так, інтегральним ефектом може рахуватись чистий дисконтний дохід, чиста приведена або чиста теперішня вартість, чистий приведений ефект.

Індекс рентабельності *(I_R)* – це відношення приведених доходів до приведених на цю ж дату інноваційних витрат:

$$I_R = \frac{\sum_{t=0}^{Зр} (D_j a_t)}{\sum_{t=0}^{Зр} (K_t a_t)} \ , \qquad (2),$$

де D_j – дохід за J-й період;

K_t – розмір інвестицій в інновації за *t*-й місяць.

У чисельнику формули показано розмір доходів, приведених до моменту початку реалізації інновацій, а в знаменнику – величина інвестицій в інновації, дисконтованих до моменту початку процесу інвестування. Іншими словами, порівнюються дві частини потоку – доходна і інвестиційна.

Індекс рентабельності тісно пов'язаний з інтегральним ефектом. Якщо інтегральний ефект $E_{ін}>0$, то індекс рентабельності $I_r>1$, і навпаки, при $I_R>1$ інноваційний проект рахується економічно ефективним, при $I_R<1$ – неефективним.

В умовах дефіциту засобів перевага повинна віддаватися тим інноваційним рішенням, для яких значення I_R найбільше.

Норма рентабельності (Ep) є тією нормою дисконту, за якою дисконтовані доходи за певний проміжок часу стають рівними інноваційним вкладенням. В цьому випадку доходи і витрати інноваційного проекту визначаються шляхом зведення до розрахункового моменту, тобто

$$Д = \sum_{t=1}^{T} \frac{Д_1}{(1+E_R)^t}; \qquad (3)$$

$$K = \sum_{t=1}^{T} \frac{K_1}{(1+E_R)^t}. \qquad (4)$$

Іншими словами, норма рентабельності E_R характеризує рівень доходності конкретного інноваційного рішення через дисконтну ставку, за якою майбутня вартість грошового потоку від інновацій зводиться до теперішньої вартості інвестиційних засобів. Показник E_R може мати і іншу назву: внутрішня норма доходності, внутрішня норма прибутку, норма повернення інвестицій.

За кордоном рахунок норми рентабельності інвестицій (E_R) часто застосовують в якості першого кроку за кількісного аналізу інвестицій. Для подальшого аналізу вибирають інноваційні проекти, у яких E_R становить 15-20%.

Отриманий результат E_R порівнюють з нормою рентабельності, що потребує інвестор. Інноваційне рішення може розглядатися тільки тоді, коли значення HR не менше того, яке вимагається інвестором.

Період окупності (T_o) – один з найбільш розповсюджених показників оцінки ефективності інвестицій. Він базується на грошовому потоці з приведенням інвестованих засобів в інновації і суми грошового потоку до теперішньої вартості.

Інвестування в ринковій економіці пов'язане з ризиком, і він тим більший, чим довший строк окупності вкладень. Показник T_0 використовується тоді, коли нема впевненості в тому, що інноваційний захід буде реалізований, і тому власник засобів не ризикує довірити інвестиції на довгий строк. Період окупності обчислюється за формулою:

$$T_o = \frac{K}{Д}, \qquad (5)$$

де K – початкові інвестиції в інновації;

$Д$ – щорічні грошові доходи.

$$I_{ідох} = \left(\frac{Д_T}{K_T} \right) \cdot 100\% \ . \qquad (6)$$

Результати інноваційної діяльності фірми на внутрішньому і зовнішньому ринках можуть бути представлені у вигляді передачі науково-технічних знань і досвіду, нових технологій чи нових послуг. Передача технологій може здійснюватися як в межах однієї країни, так і на міжнародному рівні. Для авторитету фірми і її персоналу важливий вихід на зовнішній ліцензований рівень.

Ліцензована торгівля з'явилася порівняно недавно і являє собою основну форму міжнародної торгівлі інноваціями. Вона обіймає угоди з ноу-хау, патентами на винаходи, іншими результатами інтелектуальної діяльності. Швидкий розвиток ліцензованих операцій визначається їх високою доходністю і тим, що вони є менш ризикованими порівняно з прямим інвестуванням. Організаційні форми і практика продажу ліцензій на зовнішньому ринку різні. Наприклад, великі промислові фірми створюють ліцензійні (патентні) відділи, відділи закордонного ліцензування і дочірні компанії по

закордонному ліцензуванні. Ліцензійні відділи великих фірм виконують такі функції:

• збір і представлення інформації технічним, виробничим і технічним службам;

• вивчення торгівлі патентами і ліцензіями;

• виявлення фірм, зацікавлених купівлею ліцензій, проведення операцій купівлі-продажу;

• забезпечення патентної охорони інноваційних досягнень фірми.

Політику в області ліцензування розробляє керівництво фірми. Основна функція дочірніх компаній із закордонного ліцензування полягає в здійсненні операцій з продажу ліцензій.

Посередниками в торгівлі патентами або ліцензіями є ліцензійні або патентні агенти (брокери), їх послугами користуються Індивідуальні патентовласники, дрібні і середні фірми, а також великі фірми, що не займаються у великих масштабах науково-дослідною діяльністю.

У міжнародній торгівлі широко використовують ліцензійні угоди, що передбачають комплексну передачу одного чи декількох патентів, винаходів і пов'язаних з ними ноу-хау. Цими угодами передбачено також інжинірингові послуги з організації ліцензійного виробництва, доставці обладнання і т.д. Крім науково-технічних аспектів комплекс ліцензійних умов відображає також фінансові і виробничі аспекти реалізації продукції.

Типові ліцензійні угоди розробляють різноманітні організації (комісії ООН, галузеві асоціації промислових фірм і ін.).

У ролі передбачення оплати за використання предмету угоди ліцензіат платить певну винагороду, розмір якої визначається на основі фактичного економічного результату використання ліцензії (періодичні процеси, участь у прибутку). Винагорода не може бути пов'язана з фактичним використанням ліцензій, а передбачена в договорі.

Періодичні процеси (роялті) встановлюються в вигляді певних фінансових ставок (в процентах) і сплачуються ліцензіатом через певні проміжки часу (щорічно, щоквартально, щомісячно чи до певної дати).

Процентні відношення розраховуються:

• з вартості виробленої по ліцензії продукції;

• із суми продажів ліцензійної продукції;

• із встановленої потужності запатентованого обладнання, з обсягу переробленої сировини за запатентованим способом. Ставки поточних відрахувань диференціюються в залежності від виду ліцензії, строку дії угоди, обсягу виробництва ліцензованої продукції, її реалізаційної ціни, експорт чи внутрішній продаж. У сучасній пракиці рівень ставок поточних відрахувань може становити 2-10%.

У ліцензійній угоді може вказуватись мінімальна сума винагороди, яка у будь-якому випадку (успішній чи неуспішній діяльності) повинна бути виплачена ліцензіатом. Чітко зафіксована в угоді сума ліцензійної винагороди називається паушальним платежем. Цей платіж встановлюється в таких випадках:

• під час передачі ліцензії разом з поставкою обладнання (ця угода є разовою, що потребує одночасного визначення її вартості);

• під час продажу ліцензії на базі секрету виробництва (як гарантія від збитків у випадку розголошення секрету);

• під час труднощів у переказах прибутків із країни ліцензіата.

Паушальний платіж може проводитись одноразово або в кредит, наприклад: 50% після підписання угоди; 40% – після доставки обладнання і передачі технічної документації. 10% – після початку експлуатації обладнання.

Сьогодні окреслилася тенденція до скорочення строку дії ліцензійних угод в зв'язку з швидким моральним зносом обладнання і державним регулюванням ліцензійних угод. Найбільш розповсюджені строки 5-10 років.

Інноваційна технологія є специфічним товаром світового ринку і її розглядають з врахуванням:

• споживчої вартості;

• труднощами із створенням;

• процесу споживання технологічних знань.

На використання технологій впливають темпи її старіння і швидкість розповсюдження, що обумовлює втрату додаткового прибутку ліцензіата.

З огляду на викладене вище формується ціна на ліцензію. Особливість ціни полягає в наступному:

– ціна не визначає затрати праці на створення технології;

– граничною ціною ліцензії є частина додаткового прибутку, отриманого всіма ліцензіатами;

– ціна ліцензії є монопольною;

– ціна складається із щорічних відрахувань від прибутків ліцензіата протягом періоду дії угоди, тобто із роялті.

Інформація про фактичний прибуток ліцензіата в зв'язку з використанням певної ліцензії чи ноу-хау є комерційною таємницею.

Найбільш розповсюджений розрахунок роялті в процентах від вартості продажі ліцензійної продукції:

$$R_S = \frac{R}{S}, \qquad (7)$$

де R – річна сума роялті;

S – вартість чистих продаж.

На розмір додаткового прибутку ліцензіата вимагають виробничий і комерційний ризик, а також концентрація зі сторони альтернативних тех.-нологій.

Основою міжнародної торгівлі ліцензіями і ноу-хау є патентна діяльність країн-експортерів технологій. Провідну роль в патентуванні винахо-

дів займають промислово розвинуті країни; перше місце серед них займає Японія; Друге – США.

Одним із важливих показників якості науково-технічних розробок є їх експортна конкурентоспроможність, яка визначаються за формулою:

$$E_K = \frac{Nn.з.}{Nз.в.}; \qquad (8)$$

де *Nn.з.* – число заявок на патенти, подані за кордоном;

Nз.в. – число заявок на патенти, подані в даній країні.

Якщо кількість закордонних заявок національних фірм значно перевищує кількість заявок, поданих всередині країни, то це показує відставання рівня науково-технічних рішень у певній країні. Це виключає закордонне патентування частини національних винаходів.

Висновки. Досліджуючи ефективність інноваційних структур регіону, в першу чергу, потрібно визначити рівень ефекту від реалізації інновацій та проаналізувати його динаміку. Загальним методом оцінки ефективності інновацій є відношення ефекту до затрат. Для оцінки загальної економічної ефективності інновацій використовують систему показників: інтегральний ефект; індекс рентабельності інновацій; норма рентабельності; період окупності. Вибір того чи іншого варіанта реалізації інновацій потребує перевищення результатів над затратами на його розробку, виготовлення і реалізацію, а також порівняння отриманих результатів з результатами застосування аналогічних за призначенням варіантів інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анискин Ю.П. Инновационный менеджмент / Ю. П. Анискин. – М., 2000. – 120 с.
2. Аньшин В.М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. учебное пособие / В. М. Аньшин, С. А. Филин. – М.: “ Анки”, 2003, 360с.
3. Буднікевич І.М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І. М. Буднікевич, І. М. Школа. / Інститут регіональних досліджень НАН України. — Чернівці: Зелена Буковина, 2002. — 200 с.
4. Гаман М.В. Державне регулювання інноваціями Україна та зарубіжний досвід: монографія / М. В. Гаман. – К.: Вікторія, 2004. - 312 с.
5. Управление инновациями. Модульная программа для менеджеров „управление организацией”. Модуль №7 / [В. Н. Гунин и др.] – М.: „Инфра – М”, 1999. – 328 с.
6. Працююча інновація: Як управляти нею, вимірювати її та здобувати з неї вигоду / [Т. Давила, и др.] ; [пер. в англ.] – Дніпропетровськ, 2007. – 320 с.
7. Дантон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дантон. – М., 2006. – 304 с.
8. Друкер П. Управление, нацеленное на результаты / П. Друкер; [пер. с анг.] - М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. - 200 с.
9. Инновационный менеджмент / [Ильдеменов С. В. и др.] – М.: Инфра, 2002. – 208 с.
10. Инновационный менеджмент / [под ред. С.Д. Ильенковой.] – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
11. Интеллектуальная собственность: Основные материалы: : В 2 т. [пер. с англ.] Новосибирск: ВО „Наука”, 1993. - 357 с.
12. Ілляшенко С.М. та ін. Менеджмент та маркетинг інновацій / [С. М. Ілляшенко, та ін.] О. В. Прокопенко, Л. Г. Мельник. — Суми: Університетська книга, 2004. — 615 с.
13. Коренной А. А. Курс инновационного менеджмента / А. А. Коренной, В.И. Карпов. – К.НИИ Статистики, 1997. – 336 с.
14. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н.В. Краснокутська. - К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
15. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
16. Лапіцька С.Ю. Управління підприємством в умовах інновацій / С.Ю. Лапіцька. — Д.: Наука і освіта, 2002. — 235 с.
17. Лисенко Л.А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л.А. Лисенко. // Коммунальное хазяйство городов. Научно-технический сборник, 2007. - № 78. – С. 94- 100.
18. Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Держкомстат. – К., 2007. – 360с.
19. Одрехівський М.В. Методологія моделювання станів валеологічних технологій та їх економічної ефективності / М.В. Одрехівський. // Міжнародний економічний журнал "Економічна кібернетика". - Донецьк, ДонНУ, 2006. - №3-4(39-40). - С.15-22.

Управління фінансами підприємства

УДК 330.341.1: 336.225

Мединська Т. В.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто досвід зарубіжних країн: Великобританії, Канади, США щодо питань створення сприятливого податкового клімату і можливості його використання в Україні з метою активізації інноваційних процесів.

Ключові слова: податки, інновації, інвестиції, амортизаційна політика, податкові інструменти, податкове стимулювання інноваційної діяльності.

Medynska T. V.

FOREIGN EXPERIENCE OF TAX STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY

Experience of foreign countries is considered: Great Britain, Canada, USA, on questions creation of favourable tax climate and possibility of his use in Ukraine with the purpose of activation of innovative processes.

Keywords: taxes, innovations, investments, depreciation policy, tax instruments, tax stimulation of innovative activity.

Вступ. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.). шляхом європейської інтеграції передбачає глибоку модернізацію і реформування економіки, підвищення її конкурентоспроможності на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного, технічного та технологічного оновлення виробництва, утвердження України як високотехнологічної держави. Реалізація оптимісттичного сценарію формування стимулювальної інноваційної політики, повинна здійснюватися з урахуванням комплексного підходу, який охоплює елементи як загальної макроекономічної політики щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для реалізації ін новаційних проектів, так і спеціальних стимулів інноваційних технологічних змін, які повинні запроваджуватися на державному рівні. Стратегія здійснення такої політики має включати реалізацію таких податкових заходів як застосування системи пільг щодо податку на прибуток за умови його використання на інноваційні інвестиції; введення системи податкового кредитування приросту обсягів витрат підприємств на дослідження та розробки [1, с.138].

Вітчизняна інноваційна діяльність нині не має достатніх податкових стимулів і виникає питання як сприяти пожвавленню інновацій, особливо в умовах сучасної кризової ситуації в економіці України це стало ще складніше. У цих умовах особливо актуальним є пошук шляхів і механізмів податкового стимулювання інноваційної діяльності з врахуванням зарубіжного досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світовий досвід податкового стимулювання інновацій досліджували у своїх працях такі вітчизняні і зарубіжні вчені як В. Геєць [1], М. Оносов [2], І. Лютий, Л. Демиденко, М. Романюк [6], В. Коваленко, М. Мельник [7], Н. Грибкова [10], Константінов [12], А. Кулагін [13]. Разом з тим проблема державної підтримки інноваційної діяльності, особливо податкового стимулювання в Україні, досліджена недостатньо.

Постановка завдання. Метою нашої статті є пошук шляхів і механізмів податкового стимулювання інноваційної діяльності на основі використання зарубіжного досвіду Великобританії, Канади, США, які дадуть можливість активізувати інноваційні процеси в Україні.

Виклад основного матеріалу. Пожвавлення інноваційної діяльності може бути стимульовано науково обґрунтованими податковими, фінансовими, кредитними, страховими, амортизаційними і іншими інструментами державної економічної політики. Найважливіша функція держави полягає у створенні економічної системи, що стимулює інноваційно-виробничі процеси [2].

Надаючи певні пільги у сфері інновацій, держава виступає як кредитор, що вкладає кошти в ефективну справу з коротким строком окупності інвестицій і постійно зростаючим ефектом. Державна система податкового стимулювання інноваційної діяльності повинна використовувати різноманітність джерел і форм підтримки та застосовувати їх диференційовано, з урахуванням того, що інноваційні та інвестиційні процеси є наслідком як індивідуальної політики кожного підприємства, так і суспільних потреб. Оподаткування вітчизняних інноваційних підприємств потребує детального вивчення досвіду зарубіжного податкового стимулювання та податкових важелів. Його застосування в Україні може сприяти розвитку інноваційних процесів та національної економіки загалом.

Таблиця 1

Особливості надання податкових пільг, пов'язаних із НДДКР у Великобританії [5]

Схема для малих і середніх компаній	Схема для великих компаній
150% ставка податкових відрахувань	125% ставка податкових відрахувань
На кожні 100 ф. ст. витрат на НДДКР надається 24 ф. ст. відшкодування	Не надається відшкодування
Компанія не може претендувати на податкові пільги за внесок у незалежні дослідження	Компанія має право на податкові пільги за внесок у незалежні дослідження
Компанія може претендувати на податкові відрахування на витрати, пов'язані з НДДКР, включаючи за договором підряду	Компанія може претендувати на податкові відрахування на витрати, пов'язані з НДДКР, тільки якщо вона здійснює таку діяльність самостійно, або за договором підряду з некомерційними організаціями чи установами
Розмір податкових відрахувань може бути знижений у випадку одержання субсидій чи гранту з НДДКР	Розмір податкових відрахувань не знижується у випадку одержання субсидій чи гранту з НДДКР
Для відшкодування податку компанія обов'язково повинна володіти правами інтелектуальної власності на результати НДДКР	Компанія не зобов'язана володіти правами інтелектуальної власності на результати НДДКР

Державні програми інноваційної підтримки з використанням податкових стимулів мають істотні відмінності та частково є схожими, важливо брати за приклад найбільш успішні в цій сфері країни, зокрема на нашу думку такими є Великобританія, Канада, США. Розглянемо детальніше системи податкового стимулювання інноваційної діяльності цих країн.

Великобританія. Основні принципи й стратегія державної підтримки розвитку високих технологій Великобританії на сучасному етапі представлені у доповіді Мінфіну 2004 року [3] і у суспільній програмі на 10-річний період „Програма інвестицій у науку й інноваційні технології на 2004 – 2014 рр." [4]. Основна мета цих програм державної політики є надання податкових пільг у сфері інноваційної діяльності в частині звільнення компаній, що займаються науково-дослідними і дослідницько-конструкторськими роботами (НДДКР), від сплати корпоративного податку на доходи підприємств, податкові пільги у сфері амортизаційних відрахувань.

Зараз в країні діють дві схеми надання податкових пільг для малих та середніх і великих компаній, що представлено у таблиці 1.

Відповідно до чинного законодавства, компанії мають право на податкові пільги, що надаються підприємству у вигляді норм прискореної амортизації, які поширюються на НДДКР. Зараз чинні такі пільги відносно амортизаційних відрахувань за перший рік господарської діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Податкові пільги по амортизаційних відрахуваннях, які поширюються на НДДКР у Великобританії*

Ставки амортизаційних відрахувань	Види підприємств	Об'єкти інвестицій
40%	Малі і середні підприємства	Заводи і машинне устаткування
100%	Малі підприємства	Інформаційно-комунікаційні технології (комп'ютери, програмне забезпечення й мобільні телефони нового покоління з виходом в Інтернет)
100%	Усі види підприємств	Енергозберігаюче устаткування і технології (у відповідності зі Списком енерготехнологій (Energy Technology List))
100%	Усі види підприємств	Устаткування з ощадливого використання води (відповідно до Списку водних технологій (Water Technology List))
100%	Усі види підприємств	Автомобілі зі зниженим рівнем вироблення CO_2

* Складено автором за даними [5]

Деякі витрати на придбання основних засобів, наприклад на придбання машин і устаткування для малих і середніх фірм, супроводжуються податковими пільгами у розмірі 40% [6, с.37].

Британські компанії претендують на податкові пільги, подаючи декларації, в яких самостійно оцінюють обсяги НДДКР. До витрат на НДДКР згідно чинного законодавства країни включають [7, с. 305]:

⇒ зарплату працівникам НДДКР;

⇒ вартість сировини і матеріалів, пального, електроенергії, що використовуються для здійснення НДДКР;

⇒ вартість програмного забезпечення, необхідного для НДДКР.

Застосовуються також пільгові податкові режими в спеціальних економічних зонах Великобританії у вигляді:

- повного списання на видатки будь-яких капітальних витрат (у тому числі видатків на придбання комерційних будинків і споруджень);
- зниження ставок корпоративного податку.

Канада. Канада є однією з перших країн, що почала впроваджувати податкове стимулювання НДДКР. Програма податкового стимулювання "The Scientific Research & Experimental Development (далі SR&ED) – „Наукові дослідження та експериментальний розвиток" – була впроваджена у 80-х роках як урядова програма, яка заохочує підприємства збільшувати витрати на НДДКР [8].

У програмі податкового стимулювання SR&ED, до витрат на НДДКР включають [7, с. 303]:

⇒ зарплату працівникам НДДКР;

⇒ вартість сировини і матеріалів, що використовуються для здійснення НДДКР;

⇒ вартість підрядних робіт;

⇒ внески університетам та інститутам;

⇒ вартість програмного забезпечення, обладнання, необхідного для НДДКР;

⇒ вартість накладних витрат.

Щороку понад 11000 підприємств претендують на підтримку цієї програми, на підтримку якої держава виділяє через програму SR&ED – 1800 млн. кан. доларів [9].

Оподатковування доходів підприємств у Канаді здійснюється на двох рівнях - федеральному й провінційному, що показує високий рівень розвитку бюджетного федералізму й суверенітет провінцій [10, с. 20]. Федеральна ставка корпоративного податку становить 21% (збільшується на 4% спеціальною федеральною надбавкою), провінційні ставки встановлюються законодавчими органами провінцій залежно від виду діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Ставки корпоративного податку провінцій Канади, % [11]

Провінція	Для виробничої діяльності	Для інших видів діяльності
Альберта	11,5	11,5
Британська Колумбія	13,5	13,5
Манітоба	15,0	15,0
Нью-Брансуік	13,0	13,0
Ньюфаундленд і Лабрадор	5,0	14,0
Північно-Західні території	12,0	12,0
Нова Шотландія	16,0	16,0
Нунавут	12,0	12,0
Онтаріо	12,0	14,0
о. Принца Едуарда	7,5	16,0
Квебек	8,9	16,3
Саскачеван	10,0	17,0
Юкон	2,5	15,0

Із таблиці 3 видно, що тільки окремі провінції (Ньюфаундленд і Лабрадор, о. Принца Едуарда, Квебек, Саскачеван, Юкон) стимулюють залучення інвестицій у виробничий сектор пільговими податковими ставками, інші встановили на своїх територіях рівний податковий тягар для всіх господарюючих суб'єктів, за винятком підприємств малого бізнесу. Як показала практика, таке зниження ставок в країні відбувалося в основному в слабо розвинених і дотаційних регіонах і поширювалося не тільки на ті організації, які створили інвестиційну виробничу базу, але й на інші, у тому числі фінансові й банківські організації, зареєстровані на даній території.

Так само як і корпоративний податок, податок на капітал стягується на двох рівнях – федеральному й провінційному (табл. 4). Федеральна ставка податку в Канаді встановлена в розмірі 0,225% - для великих корпорацій; 1,25% - для фінансових організацій.

Таблиця 4

Ставки податку на капітал провінцій Канади, % [11]

Провінція	Для виробничої діяльності	Для інших видів діяльності
Британська Колумбія	-	1 або 3
Манітоба	0,3 або 0,5	3
Нью-Брансуік	0,3	3
Ньюфаундленд і Лабрадор	-	4
Нова Шотландія	0,25	3
Онтаріо	0,3	0,9 або 0,72
О. Принца Едуарда	-	3
Квебек	0,6	1,45
Саскачеван	0,6	3,25

Відмінна риса канадської системи стимулювання інвестицій полягає у застосуванні методу перенесення отриманих цього року збитків від діяльності організації в минуле. У його основі лежить субсидіювання державою платника податків за рахунок сплаченого ним у попередні 3 роки корпоративного податку, але не більше суми отриманого збитку. У випадку недостатньої суми сплаченого корпоративного податку для покриття збитку, а також новостворениим організаціям дозволяється перенесення збитків за рахунок майбутнього прибутку протягом 7 наступних років [10, с. 21].

США. Серед непрямих механізмів стимулювання інноваційного розвитку у США основними вважаються: податкові пільги; система прискореної амортизації [5].

Улітку 2003 р. був прийнятий закон „Врегулювання зайнятості й економічного росту на основі зниження податкових ставок". Багато оглядачів та експертів його охрестили як „третє найбільше зниження податків в історії США". Згідно цього закону передбачено зменшення податкового тиску на інвесторів, знизивши податкові ставки з прибутку на інвестиції [12, с. 33].

Основні види пільг для компаній, які займаються інноваційною діяльністю можна представити у таблиці 5.

Таблиця 5

Основні пільги, передбачені для компаній, які займаються інноваційною діяльністю у США*

Види пільг	Розмір і база застосування пільг	Призначення та сфери дії пільг
Податковазнижка	20% приросту від витрат на наукові дослідження й експериментальні розробки	1. Стимулювання наукомісткого бізнесу; 2. Заохочення відновлення капіталу, внутрішньо фірмових наукових досліджень; 3. Впровадження нових видів устаткування та технологічних процесів.
Податковий кредит	25% від інвестицій	1. Інвестиції в об'єднання компаній стартового капіталу, що забезпечують фінансування підприємствами малого бізнесу розробки експериментальних зразків продукції або процесів; 2. Проведення маркетингових і техніко-економічних досліджень для нових продуктів або процесів; 3. Розробка бізнес-планів створення та виробництва нової продукції та послуг.

* Складено автором за даними [5].

Головна перевага податкової підтримки у США полягає в тому, що пільги надаються не авансом, а як заохочення за реальну інновацію, внаслідок цього, сума недоотриманих у вигляді податків коштів приблизно відповідає вкладенням фірм у інноваційний процес. Регулярний перегляд пільг дозволяє державі цілеспрямовано стимулювати інноваційну активність у пріоритетні галузі, впливати не лише на структуру і чисельність наукових і інноваційних організацій, але головне – на структуру виробництва [13, с. 25].

Висновки. Вивчення зарубіжного досвіду податкового стимулювання інновацій у Великобританії, Канаді, США демонструє застосування різноманітних форм та інструментів податкового стимулювання у цих країнах. Тому, з метою податкового стимулювання інноваційних процесів в Україні варто зробити такі впровадження:

1. На основі вивченого досвіду Великобританії, розробити систему диференційованих податкових пільг щодо амортизаційних відрахувань, залежно від типу підприємства (малі, середні, великі), обсягів інвестованого капіталу, що застосовується на НДДКР. Запровадити податкові канікули в зонах економічного й технологічного розвитку у вигляді зниження ставки податку на прибуток підприємств до 10% – 20% (залежно від розміру фактичних інвестицій).

2. Згідно Канадської практики, застосувати податок з капіталу, об'єктом обкладання якого є сума оплаченого капіталу й інших активів (основних засобів, нематеріальних активів, оборотних і необоротних активів) великих корпорацій і фінансових організацій (банків, трастів, фондів, страхових організацій і т.п.). Включення податку з капіталу в українську податкову систему (але тільки як тимчасову міру) дозволило б вилучати в бюджет надприбуток національних монополій або великих олігархічних структур.

3. На прикладі США, доцільно встановити додаткові стимули (податкові знижки, податковий кредит) для середніх і малих підприємств, які фінансують інноваційну діяльність, особливо у тих регіонах України, які характеризуються відносно високим рівнем інноваційного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег, дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. - К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. -416 с.
2. Оносов М. М. Податкове стимулювання інноваційної діяльності: досвід і проблеми / М. М. Оносов // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.donduet.edu.ua/docs/vestnik/2006/Vest_TIR_(21)_2006/FID/onosov.doc
3. "Long-term global economic challenges and opportunities for the UK", HM Treasury. – November, 2004.
4. "Science and innovation investment framework 2004 – 2014", HM Treasury, DTI and DfES. – July, 2004.

5. Інноваційна політика зарубіжних країн : концепції, стратегії, пріоритети / Інформаційно-аналітичні матеріали, підготовлені Комітетом ВР України та Міністерством закордонних справ // офіц. веб-сайт. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www kno.rada.gov.ua/ komosviti/ doccatalog/document/
6. Податкова система : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [І. О. Лютий, Л. М. Демиденко, М. В. Романюк та ін.; за ред. І. О. Лютого] – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 456 с.
7. Коваленко В. Зарубіжний досвід податкового стимулювання інноваційної діяльності / В. Коваленко, М. Мельник // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 300-307.
8. „Resent Tax Policy Trends and Reforms in OECD Countries" OECD Tax Policy Studies. – No. 9, Paris.
9. Електронний ресурс. — Режим доступу : http://www.weforum.com/ua/
10. Грибкова Н. Б. Опыт налогового регу-лирования в зарубежных странах / Н. Б. Грибкова // Налоговая политика и практика. – 2005. – №7. – С. 16 – 23.
11. Corporate taxes 2004-2005. Worldwide Summaries. Price water house Coopers. John Wiley & Sons, Inc. — P. 126 – 128.
12. Константинов Р. Новый налоговый закон в США / Р. Константинов // „OFF-SHORE journal". – 2003. – № 7. – С. 33.
13. Кулагин А. С. О стимулировании инновационной деятельности / А. С. Кулагин, Л. И. Леонтьев // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2002. – № 1(10). – С. 23-29.

УДК 336.22

Турянський Ю. І.

НАУКОВІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Досліджено наукові засади побудови податкової системи ринкового типу. Проаналізовано основні методи, види і джерела державних доходів. Розглянуто визначальні принципи організації податкової системи.

Ключові слова: податкова система, державні доходи, податки.

Turyanskyi U.

SCIENTIFIC BASES OF CONSTRUCTION OF THE TAX SYSTEM

The scientific bases for building a market-type tax system are examined. The main methods, types and sources of government revenues are analyzed. Determining principles of organization of the tax system are considered.

Keywords: tax system, government revenues, taxes.

Вступ. В умовах розбудови ринкових відносин держава застосовує цілий арсенал методів та інструментів формування й мобілізації державних доходів, які охоплюють різноманітні форми розподілу та перерозподілу ВВП. Доказом цього є досвід розвинутих країн, який засвідчує домінуючу роль податкової форми одержавлення ВВП порівняно з іншими методами фінансового перерозподілу. В контексті цього особливої актуальності набуває проблема розбудови економічно ефективної, фіскально достатньої та соціально справедливої податкової системи, яка ґрунтується на комплексному поєднанні гнучких, взаємо обумовлених елементів.

Вагомий внесок у теорію оподаткування та пов'язаних з нею категорій зробили: А. Вагнер [1], Дж. Кейнс [2], Дж. Кларк [3], Дж. Мілль [4], І. Озеров [5], Д. Рікардо [6], А. Сміт [7], І. Янжул [8] та інші вчені. Наприкінці XX століття новим випробуванням для вітчизняної економічної науки стало дослідження проблем створення і розвитку податкової системи ринкового типу в Україні. Теоретичні засади формування податкової

системи за ринкових умов розвинуто у працях таких українських економістів як В.Л. Андрущенка [9], Г.І. Башнянина [10], О.Д. Василика [11], Ю.О. Самури [12], В.М. Суторміної [9], В.М. Федосова [9] та інших науковців. Однак, у вітчизняній економічній науці поки що відсутній комплексний аналіз становлення і розбудови податкової системи ринкового типу в Україні.

Мета статті – дослідження наукових основ побудови податкових систем, для досягнення якої проведено макроекономічний аналіз основних методів, видів, джерел державних доходів та визначальних принципів формування і розбудови системи оподаткування ринкового типу.

Таблиця 1

Методи, види і джерела формування державних доходів

Методи формування	*Види державних доходів*	*Джерела формування*
1. Продуктивна діяльність:		
1.1. підприємницька діяльність	частина прибутку державних підприємств	ВВП
1.2. державні послуги	компенсаційні доходи (відрахування на геологорозвідувальні, дорожні роботи тощо)	ВВП
2. Державне майно та ресурси:		
2.1. від майна та майнових прав	разові (приватизація)	національне багатство
	постійні (орендна плата, доходи від корпоративних прав)	ВВП
2.2. від ресурсів та угідь	платежі за ресурси	національне багатство
	концесії	ВВП
3. Податковий	податки	ВВП, зовнішні джерела
4. Позичковий	зовнішні позики	зовнішні джерела
	внутрішні позики	ВВП, зовнішні джерела
5. Емісійний*	емісійний дохід	-

*Вказані надходження відносити до джерел фінансування дефіциту бюджету

Виклад основного матеріалу. Чинним бюджетно-податковим законодавством України передбачено п'ять методів наповнення державної скарбниці: від продуктивної діяльності (державні послуги та підприємницька діяльність державного сектора національної економіки); від майна, майнових прав, а також внаслідок використання державних ресурсів та угідь; податкові надходження до бюджетів різних рівнів управління; позичені державою кошти через систему державного кредиту; емісійний дохід держави. Залежно від механізмів мобілізації вказаних доходів можна виділити відповідні джерела їх формування – ВВП, зовнішні надходження, національне багатство (див. табл. 1).

Досліджуючи окреслену проблематику В. Опарін робить висновок: „Формування податкової системи у кожній країні – надзвичайно складний процес. Немає і не може бути однакової податкової системи для всіх часів і народів. Навряд чи можливі досягнення коли-небудь ідеального її варіанта, яким будуть задоволені всі члени суспільства" [13, с. 211].

Ще далі у своїх дослідженнях пішов В. Андрущенко, який виділяє наукову, національну, оптимальну податкові системи. За його словами, наукова податкова система характеризується як „опис (дискурс) гіпотетичної сукупності податків у світлі певних теоретичних положень, а також класифікація всіх відомих податків безвідносно до їх походження за потребами абстрактної держави, держави взагалі" [14, с. 15]. Оптимальна податкова система – це компроміс між наукою та реаліями, „… як прийнятного для суспільства поєднання теоретичних ідеалів і наукових принципів оподаткування з реальними умовами під впливом інтересів домінуючих економічних сил і соціальних груп" [15, с. 38].

Коментуючи зазначені вище теоретичні положення, В. Опарін робить такі узагальнення:

1) не доцільно виділяти „наукову" податкову систему як таку, оскільки йдеться про наукове поняття „податкова система";

2) доцільно вести мову про наукові засади розбудови податкової системи, які мають становити основу податкової політики будь-якої держави [13, с. 211].

На наш погляд, з позицій фіскальної практики жодна з типологізованих податкових моделей, структуризованих за національною, науковою ознаками або ж за критерієм оптимальності носіїв фіску на сьогодні в чистому вигляді не існує. Більше того, сучасна податкова система є прагматичною комбінацією різноманітних форм і методів оподаткування, покликаних гармонійно відображати всю сукупність суспільних відносин, функцій і пріоритетів державного розвитку. З іншого боку, фіскальна прагматика має орієнтуватися на передовий науковий досвід, максимально наближаючись до ідеалів оптимального оподаткування.

Наукові основи побудови податкової системи в умовах ринкового середовища вперше були розроблені та запропоновані широкому загалу провідними фахівцями Київського національного еко-

номічного університету при підготовці першого за умов незалежності України підручника енциклопедичного спрямування з основ оподаткування [16, с. 42] (рис. 1).

Принцип системності податкової системи полягає в органічній єдності та взаємодоповнюваності її складових елементів, комплексній реалізації фіскальної й регулюючої природи податків. З позицій фіску податкові платежі повинні забезпечувати гарантований і стабільний рівень бюджетних надходжень необхідний для фінансового забезпечення державних функцій і завдань; регулюючий потенціал податкової форми одержавлення національного продукту полягає у її всеохоплюючому впливі на соціально-економічні процеси в суспільстві. Необхідно зазначити, що фіскальна функція реалізується практично через усі податки, в той час як регулююча за певних обставин може мати обмежену сферу дії.

Використання податків у якості фінансових важелів ґрунтується на запровадженні різноманітних інструментів регулювання економічних пропорцій, забезпечення необхідного рівня соціальних гарантій тощо. В умовах ринку податкова форма перерозподілу створеної вартості є найефективнішим методом фінансового механізму. Однак, надмірне вручання держави в процеси розширеного відтворення може призвести до негативних наслідків і небажаних фінансових результатів. З огляду на це, кількість податків, зборів, інших обов'язкових платежів, у яких більшою мірою виражені регулюючі властивості, порівняно з фіскальними, має бути незначною, а механізми їх справляння – прозорими, науково обґрунтованими відповідно до фінансової доктрини суспільства.

Водночас, розмежування податків на „фіскальні" чи „регулюючі" є чисто умовним. Ю. Самура в контексті цього робить свої узагальнення: „не можна поділяти податки на суто фіскальні та суто регулятивні, оскільки без фіскальної дії не може бути і регулятивної. Однак, запроваджуючи податки, слід зважати на те, що першоосновою кожного з них є саме фіскальне призначення, а, отже, оптимальне поєднання фіскальних і регулюючих властивостей щодо кожного платежу стає досить проблематичним" [12, с. 135-136].

Функціонування раціонально структуризованої податкової системи ґрунтується на об'єктивно необхідних обсягах фінансового забезпечення загальнодержавних функцій і завдань. Тобто з позицій організації фінансової діяльності держави пріоритет надається видаткам бюджету, обсяг і структура яких визначається бюджетною моделлю суспільства. Саме потреби в бюджетному фінансуванні, грошовий еквівалент яких відображено величиною бюджетних асигнувань у формі бюджетних призначень і виступають визначальною базою побудови податкової системи.

Важливим завданням фінансової науки в частині гармонізації фінансових відносин у суспільстві вважається досягнення стану рівноваги доходів і видатків бюджету. Бюджетний дефіцит хоч і є явищем негативним, проте допускається в певних межах, які можна профінансувати за рахунок зростання факторів виробництва без додаткової монетизації від'ємного бюджетного сальдо. Погашення дефіциту бюджету за рахунок емісійних чинників спричинюється зростанням інфляції, яка

Системність	Всі податки мають бути взаємопов'язані між собою, органічно доповнювати один одного, не вступати в суперечність із системою загалом та окремими її елементами. Системний підхід передбачає реалізацію двох функцій податків – фіскальної і регулюючої
Встановлення визначальної бази систем оподаткування	З позицій організації фінансової діяльності держави вихідною умовою побудови податкової системи є обсяг бюджетних видатків. Пріоритетним принципом фінансової політики є збалансування обсягу державних видатків з обсягом державних доходів
Формування правової основи і вихідних принципів побудови податкової системи	Правову основу системи доходів бюджету становлять відносини власності. Останні необхідно враховувати під час формування доходів суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності та встановлення відповідних їм об'єктів оподаткування. Вихідними принципами побудови податкової системи є: • формування доходів бюджету в процесі перерозподілу створеного в суспільстві ВВП; • встановлення рівноцінних обов'язків і прав перед бюджетом для всіх платників податків; • свідоме і цілеспрямоване застосування податків як фінансових інструментів регулювання соціально-економічних пропорцій у суспільстві

Рис. 1. Наукові основи побудови податкової системи

виступає по суті прихованою формою оподаткування, зменшуючи платоспроможний попит платників податків. Не є виходом із ситуації і боргове фінансування, оскільки передбачає перенесення на наступні періоди поточних видатків, скоригованих на суму нарахованих відсотків.

Якщо рівень бюджетної незбалансованості набуває тенденційно високих обсягів, а фінансових заходів на його подолання є недостатньо, то „…слід змінювати підходи до реалізації функцій держави, вносити уточнення в основний закон" [13, с. 214]. Однак, заміщення податкових джерел надходжень неподатковими також не є обґрунтованим, оскільки останні є нестабільними і недостатньо прогнозованими. Отже, проблема наповнюваності бюджету з огляду на необхідність фінансового забезпечення конституційних зобов'язань держави виходить за межі фіскальних відносин і повинна, на наш погляд, вирішуватися комплексно в площині економічних, соціальних, політичних інтересів суспільного вибору.

Під час оперативного планування показників бюджету стратегічні домінанти видаткових державних повноважень нівелюються, а на передній план виходять реальні суми доходів. „Складаючи бюджет і затверджуючи його, держава повинна виходити з суми наявних доходів, насамперед установлених законодавством податків. У цій сфері вже дохідна база є визначальною для встановлення обсягу видатків бюджету. Бюджетні процедури мають передбачати певні пріоритети та черговість у забезпеченні видатків, адже, скільки б не було коштів у держави, як і в будь-якого іншого суб'єкта, їх завжди не вистачає. Навряд чи може бути виправдана практика, коли при прийнятті бюджету під додаткові програми та цілі, встановлюються нові податки чи вносяться корективи у чинне податкове законодавство або відшукуються додаткові неподаткові джерела (знову ж таки, приватизація державного майна). Неприпустимо у тактичному плані підганяти податкове законодавство під поточні потреби, порушуючи тим самим стратегічні орієнтири, що закладаються, а, точніше, мають закладатися у податкову систему" [11, с. 214-215].

Нарахування й сплата податків регламентуючих державним законодавством, яке визначає правову базу системи оподаткування. Оскільки вихідною умовою оподаткування є перехід права власності, то саме відносини власності й формують правову основу податкової системи. Зазначена проблема достатньо глибоко вивчена в економічній літературі, а її наукова інтерпретація полягає в наступних двох положеннях:

„… права держави на доходи перебувають в прямій залежності від форми власності на засоби виробництва – державної, колективної чи приватної. За державної форми власності не лише майно підприємств, а й створені останніми грошові нагромадження належать державі, яка й вирішує, яку частку цих доходів централізувати в бюджеті, а яку залишити в розпорядженні трудового колективу. Беззаперечним свідченням цього можна вважати функціонування за умов командно-адміністративної системи платежу у вигляді вільного залишку прибутку, коли всі понаднормативні доходи централізувалися в державній скарбниці. Стосовно приватних і колективних господарських формувань таке директивне вилучення оборотних коштів неприйнятне. Держава може отримати лише певну, законодавчо визначену частку доходів від недержавного сектора економіки для задоволення суспільних потреб. Природно, якщо для державних підприємств фіскальна політика є менш відчутною, то для приватних і колективних суб'єктів підприємництва – це одне з найважливіших питань" [6, с. 138].

„…форма власності впливає на формування доходів відповідних юридичних і фізичних осіб. Особливості формування власних фінансових ресурсів повинні враховувати при визначенні об'єкта оподаткування та виборі джерела сплати податку" [6, с. 139].

У той же час визначена законодавчими нормами правова база податкової системи реалізується через принципи формування цієї системи, а саме:

1) формування доходів бюджету (насамперед, податкових платежів) лише в процесі розподілу та перерозподілу ВВП і національного доходу;
2) рівнонапружений розподіл фіскального тягаря між окремими платниками податків;
3) збалансування фіскально-економічних інтересів платників податків і держави;
4) цілеспрямоване використання податків як фінансових важелів в контексті реалізації регулюючої функції податків.

В умовах товарно-грошових відносин безальтернативним є механізм формування державних доходів на основі розподілу їх основного джерела – створеного в суспільстві національного продукту. Загальновідомо, що за стадією обігу фінансових ресурсів розрізняють первинний фінансовий розподіл і перерозподіл.

Первинний розподіл – процес розподілу заново створеної вартості. На даному етапі беруть участь лише ті суб'єкти, які безпосередньо зайняті у створенні ВВП та формуються при цьому їх первинні доходи:

1) у фізичних осіб – заробітна плата та прирівняні до неї виплати;
2) у суб'єктів підприємницької діяльності – прибуток та амортизація;

3) у держави – надходження від плати за надані державні послуги, використання державних ресурсів, непрямі податки.

Перерозподіл полягає у створенні і використанні вторинних доходів шляхом сплати податків, обов'язкових платежів, інших форм використання первинних доходів. Його необхідність пов'язується із:

- утриманням невиробничої сфери;
- забезпеченням держави грошовими коштами для виконання нею своїх функцій – втручання в економічні процеси, соціальний захист населення і утримання соціальної сфери, державне управління, національна оборона, міжнародна діяльність тощо.

До вторинних доходів відносять:

1) загальнодержавні доходи (бюджет, цільові державні фонди, відомчі фонди міністерств і відомств);
2) корпоративні доходи (фонди підприємств).

Вторинний розподіл – другий етап перерозподілу, який передбачає використання централізованих фінансових фондів і формування доходів окремих суб'єктів. На даній стадії формуються як первинні доходи фізичних осіб, зайнятих у бюджетній (невиробничій) сфері, так і вторинні доходи у формі соціальних виплат і надання бюджетних асигнувань.

Методика розподілу ВВП, яка ґрунтується на відносинах власності, є вирішальним економічним чинником бюджетоформуючої функції податків. В умовах командно-адміністративної системи національний дохід як новостворена вартість по суті вилучався із розподільчих відносин. Крім того, держава у директивному режимі встановлювала співвідношення між коштами, що спрямовуються на нагромадження, та коштами, що використовуються на споживання. При домінуванні державної власності на засоби виробництва частина грошових нагромаджень державних підприємств істотно переважала індивідуальні доходи приватних і колективних власників і, як наслідок, податкова форма одержавлення національного доходу підмінювалася так званими державними доходами, які формувалися внаслідок складних розподільчих процедур. Очевидно, що така система організації фіску є не лише нераціональною, а й безперспективною (що продемонстрував подальший історичний хід подій).

Навпаки, в країнах з ринковою системою господарювання процес розподілу національного доходу є зрозумілим, прозорим і відкритим. Спочатку суб'єкти підприємництва, які безпосередньо зайняті у створенні товарів і послуг, отримують свої первинні доходи, а потім сплачують з них податки на законних підставах, знаючи наперед процедуру та еквівалент продажу.

Висновок. Отже, податкова система – це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів, що утримуються на території країни з юридичних і фізичних осіб, виступають вагомими фіскальними, бюджетоформуючими чинниками, що визначають фінансову політику держави. Науковими основами становлення та розвитку податкової системи виступають принцип системності, встановлення визначальної бази систем оподаткування, а також формування правової основи і основних принципів побудови податкової системи.

Подальші дослідження у цій сфері повинні бути спрямовані на удосконалення механізму нарахування та сплати чинних в Україні податків з метою зменшення податкового тиску на платників податку і розширення підприємницької ініціативи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Wagner A. Finanzw. B. 2. / A. Wagner. – 1883. – P. 304.
2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М: Прогресс, 1978. – 548 с.
3. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М.; Л.: Госполитиздат, 1934. – С. 40-45.
4. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1981. – Т. 3. – С. 154-182.
5. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. Вып. 1: Учение об обыкновенных доходах / И.Х. Озеров. – [5-е изд.]. – М., 1917. – 544 с.
6. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. / Д. Рикардо. Сочинения: в 3-х Т. 1 .– М.: Госполитиздат, 1955. – 360 с.
7. Смит А. Исследование о природе и природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
8. Янжул И.И. Основы начала финансовой науки / И.И. Янжул. – Спб., 1904. – 207 с.
9. Сутормiна В.М. Держава – податки – бiзнес (із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія / В.М. Сутормiна , В.М. Федоров , В.Л. Андрущенко – К.: Либідь, 1992. – 328с.
10. Башнянин Г.І. Ефективність фіскально-економічної політики в трансформаційній економіці / [Г.І. Башнянин, В.І. Блонська, С.С. Гринкевич та ін.]. – Львів: Вид-во ЛКА, 2008. – 200 с.

11. Василик О.Д. Податкова система України: навчальний посібник / О.Д. Василик. – ВАТ "Поліграфкнига", 2004. – 478 с.
12. Самура Ю.О. Регулювання фіскальних систем в економіках перехідного типу / Ю.О. Самура. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. – 200 с.
13. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
14. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: Комп'ютерпрес, 2004. – 240 с.
15. Андрущенко В.Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування / В.Л. Андрущенко, Ю.І. Ляшенко // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 36-43.
16. Федосов В.М. Податкова система України: підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко. – К.: Либідь, 1994. – 464с.

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 економній системі. Запропоновано визначення фіскальної політики у широкому та вузькому розумінні, окреслено співвідношення податкових та позичкових надходжень у формуванні державного бюджету, представлено підходи різних економічних шкіл до оптимізації рівня оподаткування.

Ключові слова: фіскальна політика, податки, принципи оподаткування, кейнсіанці, класики, неоконсерватори.

Kashpyk Y. A., Koryagin M. V., Grynkevych S. S.

EVOLUTION OF THEORETICAL VIEWS ON ROLE AND ECONOMIC NATURE OF TAXATION

Evolution of theoretical vies on economic nature, functions and role of taxes is covered. Broad and narrow definitions of fiscal policy are suggested. Correlation between taxes and other state budget incomes is considered. Approaches of taxes optimization suggested by different economic schools are revealed.

Keywords: fiscal policy, taxes, principles of taxation, Keynesian school, Classical school, Neo-conservative school.

Вступ. Світова фінансова криза безпосереднім чином відбилася на податкових надходженнях до бюджетів усіх рівнів, що викликало низку спроб збільшення податкового тягаря 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 значно актуалізується в сучасних умовах.

У вітчизняній економічній літературі питання реформування та оптимізації податкової системи розглядаються в працях Т.Єфименко [1], А.Капітанчук [4], О.Квасовського [2], О.Ковалюка [3], Т.Меркулової [4], С.Міщенко [5]. Необхідно зазначити, що усі пропоновані у даних пра-

цях зміни, реформування фіскальної системи повинні відбуватися так, щоб податки виконували дійсно свої цільові функції. А для цього необхідним вважаємо ретроспективний огляд теоретичних поглядів у даній сфері економічної думки.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд еволюції наукових поглядів на економічну природу, функції та роль податків в економічній системі. 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. Водночас 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 комбінацію соціально-економічних параметрів (особистий добробут, суспільне багатство, фінансовий стан державної скарбниці), якими є державно-фінансові й одночасно економічні, господарсько-майнові ефекти фіску? У зв'язку з цим в арсеналі фінансової науки введені поняття "податкові фінанси" і "позичкові фінанси". В принципі, шляхом референдуму чи голосування за кандидатів з різними програмами виборці роблять альтернативний вибір між фінансами податковими, позичковими і "ніякими" – в останньому випадку фінансування заявленої потреби просто відхиляється [6, с. 49].

У вузькому аспекті 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 сутності 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 дає правильний орієнтир 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].

Логічно завершив теорію податків англійської класичної політичної економії Д. Рікардо. На його думку, "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]. Іншими словами, А.Вагнер до суто фіскального призначення податків додає і регулюючу 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 сутність 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 сутність податків виводить з поняття обміну між державою та юридичними й фізичними особами, наголошуючи при цьому на безеквівалентності такого обміну. На рубежі XIX–XX 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 роботі "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 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, за Пігу, – принцип найменшої сукупної пожертви [10, с. 85-104].

З'ясовуючи сутність 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 вмонтувати 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 основний акцент роблять 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 проголошують 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 значною 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, значно 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 напрямами 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. Полем для подальших досліджень можуть виступити особливості справляння податків в 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 / [Федосов В. М., Опарін В. М., П'ятаченко Г. О. 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: Соч. 1. – С. 50-120.
10. Сутормiна В. М. Держава – податки – бізнес: [із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки] / В. М. Сутормiна, 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 336:330.131.7

Сороківська М. В.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Запропоновано напрями удосконалення процесу управління інвестиційними ризиками страхових компаній. Проведено класифікацію інвестиційних ризиків та обґрунтовано використання методів їх зниження.

Ключові слова: інвестиційний ризик, страхова компанія, метод, управління ризиком.

Sorokivska M. V.

IMPROVEMENT OF THE INSURANCE COMPANIES INVESTMENT ACTIVITY RISK MANAGEMENT

The ways of the improvement of the insurance company investment activity risk management are suggested. The classification of insurance companies investment risks is offered and the methods of their decreasing are substantiated.

Keywords: investment risk, insurance company, method, risk management.

Вступ. Вітчизняні страхові компанії в умовах ринкового господарювання активізують свою інвестиційну діяльність, що супроводжується зростанням інвестиційних ризиків та зумовлює необхідність вдосконалення керування ними. Це пов'язано з тим, що в умовах фінансової кризи не вистачає безпечних і ліквідних об'єктів інвестування, недосконалою є нормативна база, яка стосується фінансового та реального інвестування, зокрема, яка регулює порядок емісії та обігу фондових

інструментів, недостатньо розвинуті методи зниження інвестиційних ризиків із використанням похідних фінансових інструментів.

Таблиця 1

Класифікація інвестиційних ризиків страхової компанії

Класифікаційна ознака	Групи (види) ризиків
За об'єктами інвестування	Ризики реального інвестування Ризики фінансового інвестування
За періодом інвестування	Ризики поточних вкладень Ризики довгострокових вкладень
Залежно від ступеня контролю	Ризики контрольовані державою (при інвестуванні коштів страхових резервів) Ризики неконтрольовані державою (інвестування іншого капіталу)
За джерелами формування інвестованого капіталу	Ризики інвестування власного капіталу Ризики інвестування залученого капіталу Ризики інвестування позиченого капіталу
За формою інвестування	Ризики перебування інвестицій у грошовій формі Ризики перебування інвестицій у фінансовій формі Ризики перебування інвестицій у майновій формі
За видами об'єктів інвестування	Ризики перебування інвестицій у цінних паперах Ризики перебування інвестицій на депозитах Ризики перебування інвестицій в готівці Ризики перебування інвестицій у нерухомому майні Ризики перебування інвестицій у банківських металах
За сукупністю об'єктів інвестування	Індивідуальний інвестиційний ризик Портфельний інвестиційний ризик
За комплексністю охоплення операцій	Ризики окремих інвестиційних проектів Ризики окремих груп інвестиційних операцій Ризики інвестиційної діяльності страхової компанії в цілому
За галузями інвестування	Ризики придбання активів торговельних організацій Ризики придбання активів промислових підприємств Ризики придбання активів фінансових установ Ризики придбання активів інших галузей економіки
За сферою інвестування	Ризики внутрішнього інвестування Ризики зовнішнього інвестування
За можливістю диверсифікації	Ризики, які піддаються диверсифікації Ризики, які не піддаються диверсифікації

Основні аспекти управління інвестиційними ризиками неодноразово розглядали у своїх роботах І.А. Бланк [1], В.В. Вітлінський [2], П.І. Верченко [2], О.О. Гаманкова [3], С.В. Князь [4], Л.Н. Тепман [5]. В той же час, недостатньо розробленими є питання систематизації інвестиційних ризиків та вибору методів їх зниження із врахуванням специфіки страхової діяльності.

Постановка завдання, мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних засад процесу управління ризиками інвестиційної діяльності страхових компаній та розробка методичних рекомендацій щодо їх ідентифікації та мінімізації.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність проведення класифікації, формування тактики управління інвестиційними ризиками страхових компаній та обґрунтування методів їх зниження, що сприятиме підвищенню ефективності інвестиційної діяльності страховиків.

Виклад основного матеріалу. Управління інвестиційними ризиками неможливе без конкретизації об'єкту управління, що, відповідно, вимагає проведення їх класифікації (табл. 1).

Рис. 1. Тактика управління інвестиційними ризиками страхових компаній

Критеріями ефективності управління інвестиційними ризиками є безпечність вкладень капіталу, ліквідність активів страхової компанії, її платоспроможність та рентабельність інвестованих коштів. Її забезпечення досягається за рахунок розробки і реалізації фінансової тактики управління інвестиційними ризиками страхових компаній, яка полягає в оптимізації загального рівня та структури інвестиційних ризиків, мінімізації негативних наслідків їх прояву та постійному моніторингу ризикованості інвестиційних вкладень (рис. 1).

Інвестиційні ризики включають широкий спектр ризиків, які супроводжують вкладення капіталу в певні інвестиційні об'єкти. Інвестування коштів страховики здійснюють із врахуванням їх структури в розрізі коштів страхових резервів та іншого капіталу.

Основним напрямом інвестиційної діяльності страхових компаній є розміщення коштів страхових резервів, величина яких склала на 30.09.2009 р. 9367 млн. грн. [6].

Значна частина капіталу страхових компаній (більше 50%) вкладена в активи, які визначені законодавством для розміщення коштів страхових резервів, і включають: грошові кошти на розрахунковому рахунку; банківські вклади (депозити); валютні вкладення згідно з валютою страхування; нерухоме майно; акції, облігації; цінні папери, що емітуються державою; права вимоги до перестраховиків; банківські метали та інші активи, визначені чинним законодавством. Це вимагає приділити особливу увагу контролю та зниженню ризикованості даного виду вкладень страхових компаній [3, с. 107]. Структура активів, призначених для роз-

міщення коштів страхових резервів на 30.09.2009 р. проілюстрована на рис. 2.

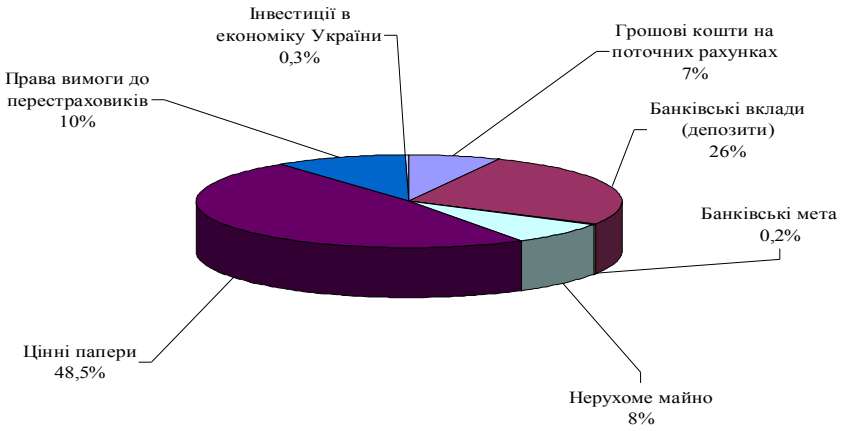


Рис. 2. Структура активів, визначених для розміщення коштів страхових резервів на 31.12.2008 р. [6].

Найбільшою є питома вага інвестицій в цінні папери – 48,5%, друге місце займають банківські депозити – 26% (рис. 2) .

Аналіз основних методів зниження інвестиційних ризиків, розглянутих в [1, 2, 3, 4, 5], дозволяє виокремити ті з них, які можуть бути використані страховими компаніями з максимальною ефективністю, в тому числі, і для зниження ризиків інвестування коштів страхових резервів. Загальну структуру методів зниження інвестиційних ризиків страховиків наведено на рис. 3.

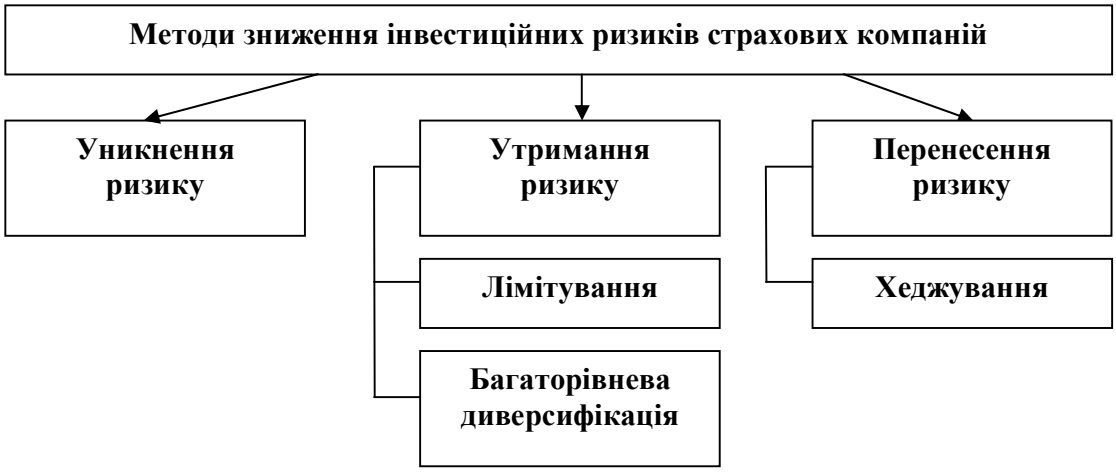


Рис. 3. Методи зниження інвестиційних ризиків страхових компаній

Такий метод як уникнення ризику, є найбільш простим та радикальним, і означає свідоме рішення не піддавати себе певному виду інвестиційних ризиків. Його використання дозволить повністю уникнути потенційних втрат і водночас не дасть можливості отримати прибутки, пов'язані з ризиковою діяльністю. Це може бути відмова від придбання тих чи інших інвестиційних активів.

Застосування методу уникнення ризику в формі повної відмови від інвестування коштів страхових резервів може призвести до значних фінансових втрат, оскільки їх невикористання тягне за собою суттєву упущену вигоду. Лімітування інвестиційних ризиків передбачає обмеження величини вкладень, спрямованих в ризикові об'єкти інвестування.

Диверсифікація передбачає розподіл інвестованих засобів між різними, не пов'язаними один з одним, об'єктами вкладень з метою зниження ризику [2].

Найбільшу питому вагу в складі активів, передбачених законодавством для розміщення коштів страхових резервів, як зазначалося вище, займають інвестиції в акції та облігації. Ефективним, з метою зниження ризиків інвестуваввння, в даному випадку, є комплексне використання методів лімітування та диверсифікації, яке можна представити у формі багаторівневої диверсифікації (рис. 4).

Обмеження стосовно використання тих чи інших рівнів диверсифікації страховими компаніями є такими: 1 рівень диверсифікації – диверсифікація в розрізі цінних паперів, що емітуються державою, та корпоративних цінних паперів – в цінні папери, що емітуються вітчизняним урядом,

можна інвестувати не більше 40 відсотків загального розміру технічних резервів; 2 рівень диверсифікації – диверсифікація в розрізі видів цінних паперів (акції, облігації, іпотечні сертифікати) - даний рівень диверсифікації передбачає, що в акції та облігації разом можна інвестувати не більше 40 відсотків загального розміру технічних резервів, в іпотечні сертифікати – не більше 15 відсотків загального розміру технічних резервів; 3 рівень диверсифікації – диверсифікація в розрізі вітчизняних та іноземних емітентів цінних паперів – акції українських емітентів можуть складати не більше 30 відсотків загального розміру технічних резервів, облігації українських емітентів можуть складати не більше 30 відсотків загального розміру технічних резервів, цінні папери іноземних держав разом з акціями та облігаціями іноземних емітентів можуть складати не більше 10 відсотків загального розміру технічних резервів, враховуючи вимоги, зазначені на попередньому рівні; 6 рівень диверсифікації – диверсифікація в розрізі емітентів цінних паперів, при цьому акції одного емітента - не більше 10 відсотків загального розміру технічних резервів, облігації одного емітента - не більше 5 відсотків загального розміру технічних резервів, іпотечні сертифікати одного емітента - не більше 2 відсотків загального розміру технічних резервів.

Вибір того чи іншого рівня диверсифікації повинен базуватися на оцінці економічної ефективності диверсифікації (E), яка визначається порівнянням витрат на здійснення операцій диверсифікації (C) та зміни очікуваного математичного сподівання прибутку в результаті інвестицій (ΔM), та розраховується за формулою:

$$E = \Delta M - C . \quad (1)$$

Зважаючи на те, що диверсифікацію доцільно застосовувати у випадках, коли кореляція між дохідностями цінних паперів відсутня або є мінімальною, то, в умовах фінансової кризи, при падінні цін на більшість цінних паперів, більш доцільним буде застосування методики хеджування.

Серед методів хеджування заслуговують на увагу методи, пов'язані з деривативами, які є одним із найбільш розповсюджених в ринковій економіці способів зниження фінансового ризику. Проаналізувавши основні форми деривативів (форвардні та ф'ючерсні контракти, свопи, опціони) приходимо до висновку, що оптимальними методами, які можуть використовувати страховики, є ф'ючерсні контракти та опціони. Вони передбачають, залежно від різновиду, фіксацію ціни продажу або ж ціни придбання цінних паперів, що дозволить страховим компаніям вберегтися від стрімких змін цін на цінні папери.

Економічний ефект від використання, наприклад, опціону на продаж „пут" можна розрахувати за формулою (2):

$$E = P_o - P_m - Q , \quad (2)$$

де E - економічний ефект від використання опціону на продаж;

P_o - ціна, за якою можна продати цінний папір, використовуючи опціон;

P_m - ринкова ціна продажу цінного паперу;

Q - вартість опціону.

Позначимо відношення вартості опціону до облікової вартості (P_c) цінного паперу w. Для випадку, коли опціон дозволяє реалізувати цінні папери за їх обліковою вартістю, розрахуємо економічний ефект від використання опціону:

$$E = P_c - P_m - wP_c . \quad (3)$$

Взаємозв'язок між обліковою та ринковою вартістю можна відобразити за допомогою коефіцієнту ринкової вартості цінного паперу наступним чином:

$$P_m = k_v P_c . \quad (4)$$

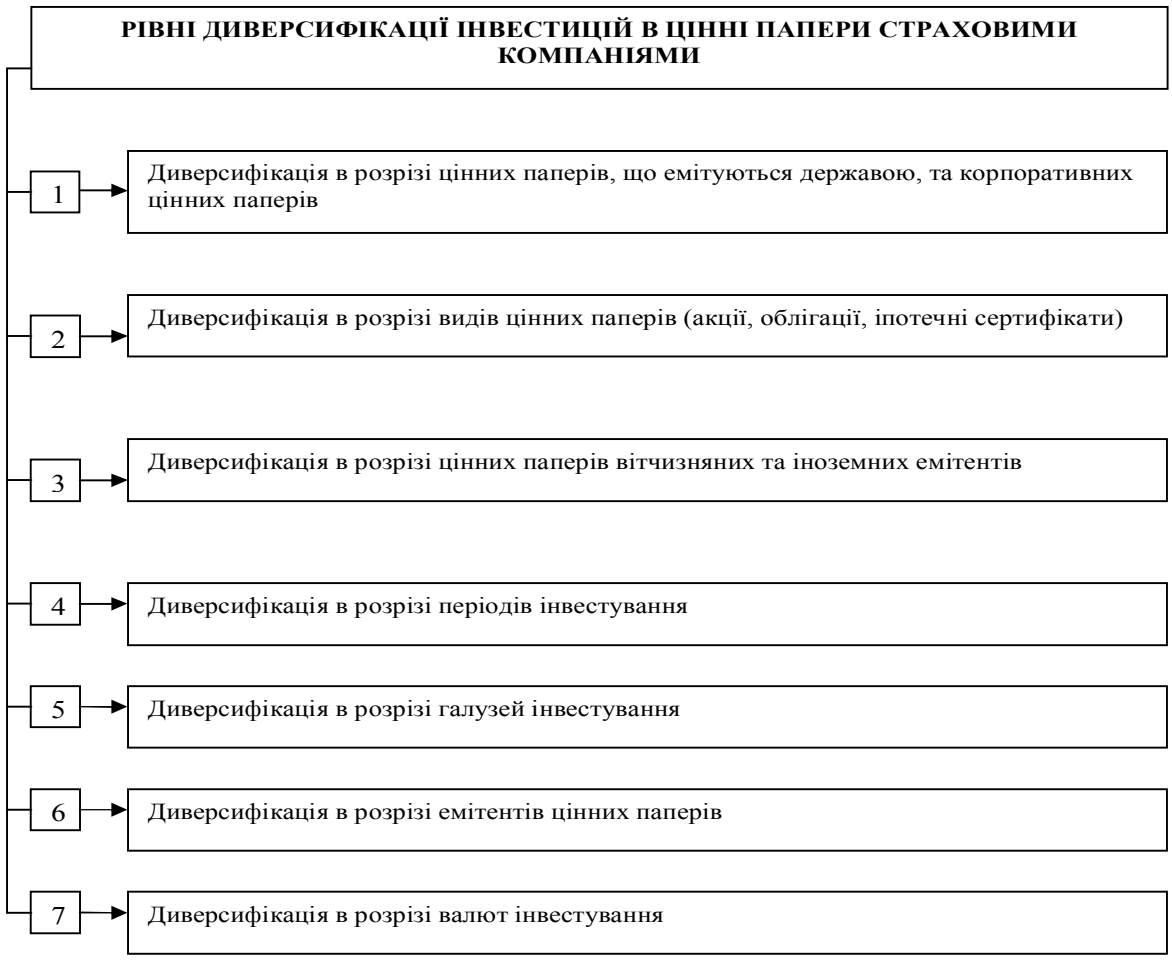


Рис. 4. Рівні диверсифікації інвестицій в цінні папери страховими компаніями

Якщо k_v < 1, то має місце зниження ринкової вартості цінного паперу порівняно з обліковою, або його знецінення, якщо $k_v = 1$, то ринкова вартість дорівнює обліковій, якщо ж k_v > 1, має місце перевищення ринкової вартості над обліковою.

Підставивши (4) у (3), отримаємо:

$$E = P_c - P_m - wP_c = P_c(1 - k_v - w). \quad (5)$$

Друге місце в структурі активів, передбачених законодавством для розміщення коштів страхових резервів, займають банківські вклади (депозити) – 26%. В якості основних форм мінімізації депозитних ризиків можна запропонувати їх диверсифікацію шляхом розміщення великих сум тимчасово вільних грошових засобів на зберігання в декількох банках, в різних валютах. Оскільки умови розміщення грошових активів при цьому суттєво не змінюються, цей напрям диверсифікації забезпечує зниження рівня депозитного ризику портфеля без зміни рівня його дохідності.

Висновки. Наведено класифікацію інвестиційних ризиків діяльності страхових компаній, обґрунтовано використання методів їх зниження, таких як уникнення ризику, формування резервів, багаторівнева диверсифікація та хеджування, що дозволить підвищити ефективність інвестиційної діяльності страховиків. Подальші дослідження з даної проблематики доцільно присвятити організаційним аспектам впровадження наведених методів зниження інвестиційних ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками : моногр. / И.А. Бланк. – К. : Ника–Центр, 2005. – 600 с.

2. Вітлінський В.В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В.В. Вітлінський. – К. : Деміург, 1996. – 212 с.

3. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій : навч. посіб. / О.О. Гаманкова – К. : КНЕУ, 2007. – 328 с.

4. Князь С. В. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / С. В. Князь, Н. Г. Георгіаді, О. В. Князь – Львів: Вид-цтво Львівської політехніки, 2009. – 184 с.

5. Тэпман Л.Н. Риски в экономике : учеб. пособие / Л.Н. Тэпман ; [под ред. В.А. Швандара]. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2003. – 380 с.

6. Статистика та аналітичні матеріали Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України : [електронний ресурс]. – URL : http: // www.dfp.gov.ua.

УДК 336.22:336.71

Сербина О. Г.

ВИМІРЮВАННЯ ТА МОНІТОРИНГ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Запропоновано й обґрунтовано поняття податкової безпеки банку. Визначено поняття ризику та умови його переходу в загрози податкової безпеки банку. Класифіковано загрози податкової безпеки банку й викладено методологію їх оцінки.

Ключові слова: податки, податкова безпека комерційного банку, ризики, внутрішні та зовнішні загрози, рівень податкової безпеки.

Serbyna O. G.

MEASUREMENT AND MONITORING OF TAX SAFETY OF COMMERCIAL BANK

Notion of bank tax safety is suggested and grounded. Conditions of transformation of banks risks into threats to bank safety in taxation aspect are considered. Threats of bank tax safety are classified and methodology of their evaluation is covered.

Keywords: taxes, tax safety of commercial bank, risk, internal and external threats, level of tax safety.

Вступ. Розміри прибутку банку розглядаються як важливий показник результативності його роботи, його стабільності та перспектив подальшого розвитку. При цьому менші податки не завжди означають більший прибуток для банку. Не виключено, що зменшення розміру сплати одних податків призведе до збільшення розміру сплати інших податків, а також до фінансових санкцій зі сторони контролюючих органів. Тому найбільш ефективним способом збільшення прибутковості банку є побудова ефективної системи управління податками у банку, важливим елементом якої є податкова безпека, що підкреслює актуальність порушеної проблеми.

Проблематика оподаткування банків висвітлюється в працях вітчизняних вчених, зокрема на рівні дисертаційних досліджень Версаль Н.І., Донченко Л.О., Колодій О.А. [1-3], проте насамперед в рамках загального державного регулювання діяльності банків. З іншого боку, поширеним є поняття економічної безпеки, яке зазвичай розглядається в макроекономічному контексті (для прикладу див. праці [4-5]). Опубліковано декілька праць з мікрорівневого розуміння економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності [6-8]. Проте практично малодослідженим залишається дане питання для банківських установ в руслі фіскальних платежів та фіскальних санкцій, що вимагає окремого спеціалізованого дослідження.

Мета статті. У зв'язку з викладеним, метою даної статті є обґрунтування поняття податкової безпеки банку, визначення її складників – окремих загроз для податкової безпеки банківської установи, а також випрацювання системи оцінки даних загроз й виведення узагальненого показника податкової безпеки.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі значне поширення та визнання здобула категорія економічної безпеки. При цьому вона трактується як досить багатоаспектна, і тому передбачає виділення вужчих елементів, що в сукупності забезпечують економічну безпеку. Відтак, правомірним буде виділення в структурі економічної безпеки такого поняття як податкова безпека. На нашу думку, податкова безпека – це система активного захисту платників податків від можливих втрат при сплаті і оптимізації сукупних податкових платежів, яка зумовлює максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища. Податкова безпека тісно пов'язана з ризиками та загрозами, які є невід'ємною складовою ринкової форми господарювання. Зупинимося детальніше на цих формах небезпеки.

Ризик – це небезпека, на яку необхідно реагувати. Він виникає там де є як мінімум два сценарії розвитку подій, які пов'язані як додатковими надходженнями, так і додатковими втратами. Ніякі людські здібності не здатні ліквідувати

ризик, існують лише способи полегшення його наслідків. Податкова безпека спрямована на усунення чи зменшення ризику економічних збитків при сплаті чи оптимізації податків. Якщо податковій безпеці бізнесу не надавати належної уваги, то ризики неминуче переростуть у реальну небезпеку – загрозу функціонуванню і розвитку суб'єкта господарювання. Загроза – це небезпека, яка порушує режим функціонування банку, наносить матеріальної шкоди, включаючи упущену вигоду. Для будь-якого банку, незалежно від його розміру, виду діяльності, форми власності завжди існують загрози, пов'язані з оподаткуванням, які надходять іззовні або виникають усередині господарюючого суб'єкта. Внутрішні – це загрози, які пов'язані з непрофесійною податковою діяльністю банку: відсутність або неправильне оформлення документів; недосконала організаційно-управлінська структура банку; відсутність (або недостатня кількість) спеціалістів з питань оподаткування; безсистемна організація податкового планування; нехтування податковими ризиками; надмірна економія; недостатня увага керівництва суб'єкта підприємницької діяльності до питань податкової безпеки, нерозуміння її суті та значення; необдумане надання інформації про свою діяльність тощо. На ці загрози можна впливати, їх можна зменшувати до мінімального рівня, уникати, тобто вони є керованими.

Зовнішні загрози одинакові для всіх платників податків і вони не пов'язані з податковою діяльністю банку. До найважливіших зовнішніх загроз, які можуть нанести шкоду банку, або зробити його подальшу діяльність неможливою, належать: нестабільність податкового законодавства, часте корегування нормативно-правової бази; вільне трактування податкових законів у підзаконних актах, що нерідко призводить до зміни суті законів; велика кількість нормативних актів; відсутність чіткої системи забезпечення податкоплатника необхідною інформацією про зміни у податковому законодавстві, а також поясненнями по окремих питаннях сплати податків; неточність формулювань законодавчо-нормативних актів, внаслідок чого на практиці відбувається їх двояке тлумачення; відсутність кординації між окремими законами про податки, а також між податковими законами і законами, які регулюють окремі види діяльності; недобросовісна конкуренція; економічна ситуація в державі; втручання контролюючих органів в діяльність комерційного банку; криміналізація економіки.

Нами встановлено, що роль зовнішніх і внутрішніх загроз у формуванні податкової безпеки банку є вагомою і в останні роки закономірно зростає. Окрім того, наростає значимість цих загроз при розробці стратегії і тактики активного захисту платників податків від економічних загроз в умовах ринкових трансформацій. Активний захист ґрунтується на випередженні дій що містять у собі загрозу для податкової безпеки комерційного банку. Якщо заходи ухвалюються після настання небезпечної події – це пасивне гарантування безпеки. Такий захист спрямований на виживання, а не на побудову ефективної системи управління податками у банку. Вагомим чинником, який зумовлює ухвалення неефективних управлінських рішень, є поверхневе і неуважне ставлення керівників та фінансистів до податкової безпеки, відсутність надійної системи податкової безпеки діяльності комерційних банків та управління нею.

Вважаємо, що будь-яка безпека повинна бути виміряна, тому важливим елементом формування системи безпеки банку є розробка методики оцінки рівня його податкової безпеки. На початковому етапі оцінки рівня податкової безпеки необхідно виявити ті ризики і загрози, які найбільше впливають на безпеку банку. Формування системи податкової безпеки передбачає систематизацію і класифікацію існуючих загроз. Узагальнюючи існуючі підходи до класифікації можливих загроз, виділимо такі їх види: за місцем виникнення: внутрішні і зовнішні; за відношенням до людської діяльності: навмисні і ненавмисні; за наслідками: незначні, значні, катастрофічні.

На наступному етапі серед показників, які характеризують фінансово- економічний стан банку визначаються ті, які стосуються податкової безпеки, а також порядок їх обчислення. Не можна не погодитися з підходом В.Кириленко, що у процесі формування системи показників необхідно враховувати такі умови [9, с.174]:

1. Сукупність показників має бути взаємопов'язана у межах загальної схеми діагностики рівня податкової безпеки.
2. Сукупність показників повинна відповідати переліку основних загроз податковій безпеці.
3. Перелік показників має бути мінімальним, легкодоступним і простим в розрахунках.
4. Показники повинні бути синхронізовані в часі.

Оцінку рівня податкової безпеки банку здійснимо на основі аналізу кількісних і якісних показників. Серед кількісних показників, які стосуються податкової безпеки банку доцільно виділити: загальну суму податкових платежів банку за звітний період; суму податків за окремі періоди: місяць, квартал, рік, їх динаміку; суму окремих видів податків; суму податків за окремими структурними підрозділами банку; чистий прибуток банку за окремі періоди; абсолютне зменшення (збільшення) податкових платежів за певний період часу.

Загальна сума податкових платежів пропонуємо розрахувати у такій послідовності. На першому етапі визначається сума податкових платежів

від фонду оплати праці(ППф), за формулою:

ППф.= ФОП х Сп.с. ,

де: ФОП – фонд оплати праці за певний період часу, грн.

Сп.с. – сума ставок податкових платежів від величини фонду оплати праці (внески у Пенсійний фонд, Фонд страхування на випадок безробіття, Фонд страхування з тимчасової втрати непрацездатності, Фонд страхування від нещасних випадків на виробництві).

На другому етапі визначається сума податкових платежів, які входять в ціну наданих послуг (ППц.), за формулою:

ППц= ВД × 20 / 120,

де:ВД – валовий дохід, грн.;

20% – ставка ПДВ.

На третьому етапі визначається сума податку на прибуток (ППп.). Обчислення здійснюємо за формулою:

ППп=Поп. × 25 /100 ,

де: Поп. – прибуток до оподаткування, грн.;

25% – ставка податку на прибуток.

На четвертому етапі визначається загальна сума податкових платежів (ППзаг.), за формулою :

ППзаг. = ППф.+ ППц. + ППп.

Для оцінки податкового навантаження необхідно визначити величину чистого прибутку за окремі періоди часу і його динаміку, за формулою:

ЧП = Поп. – ППзаг.

Чистий прибуток належить до найбільш значимих показників податкової безпеки банку. Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів банку, що забезпечують основу його функціонування і розвитку, а також прийнятний рівень дивідендних виплат акціонерам. Що більше значення отриманого чистого прибутку в процесі господарської діяльності, то вища фінансова і податкової безпеки банку.

Серед показників, які стосуються податкової безпеки банку потрібно виділити показник абсолютного зменшення податкових платежів (Z ПП), який визначимо за формулою:

Z ПП= ППплан. - ППзв. ,

де: ППплан. і ППзв. – загальна сума податкових платежів у плановому і звітному роках, грн. Значення цього показника визначається у динаміці за видами податків, за окремими структурними підрозділами і що він більший, то вищий рівень податкової безпеки.

До якісних показників, які характеризують рівень податкової безпеки, зачислимо наступні:

1. Коефіцієнт ефективності оподаткування (Кеф. п.), показує величину чистого прибутку на одиницю загальних податкових платежів:

Кеф. п. = ЧП / ППзаг.

2. Показник рівня оподаткування банку (Роп. б.) характеризує скільки грн. податків припадає на 1 грн. чистого прибутку. Даний показник є оберненим до показника оподаткування прибутку і обчислюється за формулою:

Роп. б.= ППзаг. / ПЧ – до зменшення.

3. Показник загального рівня оподаткування (Роп. заг.) є важливим показником, який відображає рівень фіскального навантаження банку:

Роп. заг.= ППзаг. / П оп. х 100%,

де: П оп – прибуток до оподаткування.

Даний показник показує у якій пропорції розподіляється прибуток між державою і банком.

4. Коефіцієнт оподаткування витрат (Коп. вит.):

Коп. вит = ППв. / В оп,

де: ППв. - сума податків, які відносять на витрати банку, грн.;

В оп. – витрати операційної діяльності банку, грн.

Зазначимо, що позитивною вважається тенденція збільшення першого показника і зменшення останніх трьох показників.

5. Податкова безпека банку великою мірою залежить від ефективності оптимізації податкових платежів. Оптимізація податків передбачає «збільшення фінансових результатів при економії податкових витрат» [10, с.14]. Індикатором, який характеризує рівень податкової безпеки, є коефіцієнт ефективності оптимізації податкових платежів (Кеф. опт.):

Кеф. опт. =Вп. опт. + ПП опт.+ Р / ПП зв.

- менше 1,

де: Вп. опт. – вартість витрат на податкову оптимізацію. Ці витрати мають різний характер. Вони можуть бути законними і незаконними. При законній оптимізації – це витрати на податкові консультації, організацію податкових схем оптимізації, відкриття офшорів тощо. При здійсненні незаконної оптимізації – це витрати на хабарі чиновникам, на організацію протизаконних податкових схем тощо;

ПП опт – величина податкових платежів після податкової оптимізації;

Р – ризики податкової оптимізації – це можливі фінансові втрати у вигляді штрафів, конфіскації майна, накладеного арешту на рахунки банку;

ПП зв. – податкові платежі у загальному режимі (без оптимізації).

Що більше значення показника ефективності оптимізації податкових платежів віддаляється від одиниці, то вищий рівень податкової безпеки і економічна вигода платників податків. Якщо витрати дорівнюють або більші від одиниці, доцільно переглянути структуру витрат щодо оптимізації податків.

Рівень прибутковості податкової оптимізації відображає показник рентабельності оптимізації податків (Р опт. п.):

Р опт. п.=Еп / (Вп. опт. + Р) х 100% - до збільшення,

де: Еп - економія податкових платежів внаслідок проведеної оптимізації за певний період часу, грн.

Значення показника визначається в динаміці і що він більший, то вища ефективність податкової оптимізації, яка сприяє підвищенню податкової безпеки.

Для кожного показника необхідно визначити порогове значення за яким можна простежити ступінь досягнення поставлених цілей. Порогове значення це гранично допустима величина показника, недотримання якої призводить до фінансових втрат і загрожує податковій безпеці банку. В якості порогової величини можуть бути використані значення показників банків – конкурентів, заплановані значення показників, значення показників у період найбільшої активності банку та інші.

На третьому етапі фактичні значення показників порівнюються із пороговими (нормативними) чи плановими значеннями. Для зручності обчислення величини відхилення фактичного значення від нормативного, використаємо „карту аналізу показників безпеки" [8, с. 93]. Карта складається наступним чином: фактичні значення показників порівнюються з нормативними: до графи відхилення заноситься різниця показників, яка визначається у відсотках до нормативного. Поява відхилення хоча б по одному показнику свідчить про наявність небезпеки. Встановимо, що відхилення в межах 10-15% є нормальним і відповідає високому рівню безпеки. Відхилення у межах 15-35% відповідає середньому рівню безпеки, від 35- 50% - низькому і більше ніж 50% - незадовільному [12, с.105]. За величиною відхилення фактичного значення показника від нормативного визначаємо рівень безпеки. Виділимо такі рівні податкової безпеки банку:

1 *високий.* Для даного рівня ризики пов'язані з податковими платежами незначні. Вкладення пов'язані з оптимізацією податків (податкові консультації, організація податкових схем, податкових пільг, відкриття офшорів) є найбільш прибутковими. Ризики щодо сплати і оптимізації податків – мінімальні. Рівень вплив загроз на податкову безпеку банку є слабким.

2. *середній.* Для даного рівня характерне зростання ризиків податкового контролю, податкового навантаження. Відсутність реакції банку на зростання небезпек, може спричинити подальше зниження рівня податкової безпеки, у результаті чого господарюючий суб'єкт може перейти до наступного, низького стану безпеки.

3. *низький.* Такий стан означає значну дію загроз податковій безпеці банку, що супроводжується помітним ослабленням рівня безпеки. Ефективність коштів вкладених в оптимізацію податкових платежів - мінімальна. Спостерігається негативна динаміка зростання загальної суми податкових платежів як банку, так і структурних підрозділів за окремі періоди часу, зменшення чистого прибутку, абсолютне збільшення податкових платежів за певний період часу.

4. *незадовільний.* Даний стан характеризується реальними фінансовими втратами, які порушують режим функціонування банку, а у найбільш важких випадках можуть призвести до кримінальної відповідальності і до банкрутства. Залежно від характеру порушення щодо банку застосовують фінансові або адміністративні санкції. Фінансові санкції - це штрафи, пені за приховування (заниження) прибутків (доходів) або інших об'єктів оподаткування, відсутність обліку прибутків (доходів) або ведення цього обліку з порушенням податкового законодавства, своєчасно не сплачені суми податків. На посадових осіб, які винні в порушеннях, накладаються, адміністративні штрафи. Водночас умисне приховування (заниження) прибутків (доходів) або інших об'єктів оподаткування „тягне за собою кримінальну відповідальність" [11, с.192].

На четвертому етапі для того, щоб різні показники привести до порівняльного вигляду, необхідно створити бальну систему оцінювання. Оцінку рівня податкової безпеки здійснимо за 3-х бальною шкалою. Якщо значення показника відповідає високому рівню безпеки, то йому можна поставити 3 бали, середній рівень оцінимо у 2 бали, низький – в 1 бал і незадовільний – в 0 балів.

На п'ятому етапі обчислюємо комплексний показник податкової безпеки банку. Даний показник визначається як середнє арифметичне із сукупності вибраних показників. Якщо фактичний показник не виходить за межі порогових значень, то податкова діяльність банку знаходиться у зоні високого та середнього рівня безпеки. Якщо рівень податкової безпеки низький, або незадовільний необхідно терміново ухвалювати рішення щодо виведення банку з небезпечної зони.

Шостий етап присвячений моніторингу – механізму постійного спостереження, оцінки і прогнозу податкової безпеки банку. Моніторинг податкової безпеки дає можливість вирішити такі завдання:

– здійснювати спостереження та аналіз податкової безпеки банку, банківської системи виявляти чинники, що зумовлюють зміни стану податкової безпеки, формувати інформаційну базу, необхідну для ліквідації і нейтралізації загроз податковій безпеці;

– визначити фактичний рівень податкової безпеки у будь-який момент часу;

– прогнозувати зміну стану податкової безпеки на перспективу.

Моніторинг може здійснюватись або у формі суцільного спостереження за комплексним показником податкової безпеки, або у формі вибіркового спостереження (наприклад, за окремими показниками безпеки, значення яких відхиляються від нормативного чи за окремими структурними підрозділами банку). На цьому етапі на основі отриманих значень комплексного показника податкової безпеки у розрізі рівнів безпеки оформляється графічна складова дослідження. Якщо величину бальної оцінки прийняти за центральне значення інтервалу, то високий рівень податкової безпеки буде перебувати в інтервалі (2,5-3), середній рівень – в інтервалі (1,5-2,5), рівень низький – в інтервалі (0,5-1,5) і незадовільний рівень безпеки – в інтервалі (0-0,5).

На завершальному етапі методики здійснюємо аналіз окремих показників і загального рівня податкової безпеки. Ці показники аналізуються в динаміці за останніх 3-4 роки і порівнюються з рівнем податкової безпеки в інших банках. Проводиться аналіз причин, які обумовили відхилення, обґрунтовується система дій по цілеспрямованій зміні ситуації.

Висновки. Правомірним вважаємо виділення в структурі економічної безпеки такого поняття як податкова безпека. На нашу думку, податкова безпека – це система активного захисту платників податків від можливих втрат при сплаті і оптимізації сукупних податкових платежів, яка зумовлює максимізацію чистого прибутку при заданих параметрах податкового середовища. Найважливішим є поділ загроз податкової безпеки банку на внутрішні та зовнішні. Слід визнати, що рівень зовнішніх загроз є особливо підвищеним в умовах трансформаційної економіки й недосконалого інституційного середовища. Встановлено, що роль зовнішніх і внутрішніх загроз у формуванні податкової безпеки банку є вагомою і в останні роки зростає. Окрім того, наростає значимість цих загроз при розробці стратегії і тактики активного захисту платників податків.

Податкова безпека спрямована на усунення чи зменшення ризику економічних збитків при сплаті чи оптимізації податків. Будь-яка безпека повинна бути виміряна, тому важливим елементом формування системи безпеки банку є розробка методики оцінки рівня його податкової безпеки. Серед кількісних показників, які стосуються податкової безпеки банку доцільно виділити: загальну суму податкових платежів банку за звітний період; суму податків за окремі періоди: місяць, квартал, рік, їх динаміку; суму окремих видів податків; суму податків за окремими структурними підрозділами банку; чистий прибуток банку за окремі періоди; абсолютне зменшення (збільшення) податкових платежів за певний період часу.

Для кожного відносного показника податкової безпеки необхідно визначити порогове значення за яким можна простежити ступінь досягнення поставлених цілей. Порогове значення – це гранично допустима величина показника, недотримання якої призводить до фінансових втрат і загрожує податковій безпеці банку. В якості порогової величини можуть бути використані значення показників банків – конкурентів, заплановані значення показників, значення показників у період найбільшої активності банку та інші. При цьому елементи безпеки є рухливими під впливом низки внутрішніх і зовнішніх чинників і тому результати оцінки можуть мати різну якість і визначеність, а відтак необхідним є впровадження комплексної системи моніторингу за податковою безпекою банку. Полем для перспективних подальших досліджень може виступити узагальнений вплив фінансової кризи на безпеку функціонування банків в Україні й шляхи стабілізації банківського сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Колодій О.А. Державне регулювання банківської системи в умовах трансформації економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / О.А. Колодій – Львів: Інститут регіональних досліджень, 2008. – 20с.
2. Донченко Л.О. Державне регулювання банківської системи України: дис... канд. наук з держ. управління: 25.00.02 / Л.О. Донченко– К.: Українська академія держ. управління при Президентові України, 2003. – 236с.
3. Версаль Н.І. Фінансові методи державного регулювання банківської діяльності: дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Н.І. Версаль. – К.: Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка, 2001. – 232с.
4. Економічна безпека України / [В.В. Роговий, А.Ю. Сменковський, І.Ф. Гнибіденко та ін.] – Київ: Апарат Ради націон. безпеки і оборони України, 2006. – 272с.
5. Економічна безпека держави: стан, проблеми, напрямки зміцнення / [ред.: Н.Є. Нестеренко, Г.В. Гринь, М.Г. Дашкевич]. – Харків: Харківський нац. ун-т внутрішніх справ, 2007. – 278с.
6. Зубок М.І. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльности в України / М.І. Зубок , Л.В. Ніколаєва – Київ: Істина, 2002. – 88с.
7. Єрмошенко М.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства / М.М. Єрмошенко,

К.С. Горячева, А.М. Ашуєв – Київ: Національна академія управління, 2005. – 78с.
8. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: Монографія / Н.Й. Реверчук – Львів ЛБІ НБУ, 2004. – 195с.
9. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки / В.І. Кириленко – К.: КНЕУ, 2005. – 232с.
10. Тихонов Д.Н. Основы налоговой безопасности / Д.Н. Тихонов – М.: Аналитика-Пресс, 2002. – 224с.
11. Пріб К.А. Податкова система України: термінологія і формулювання основних положень / К.А. Пріб, В.І. Федько – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 320с.
12. Інвестиційний клімат: теорія і практика / [Лесечко М.Д., Чемерис А.О., Чемерис О.М. та ін.; заг. ред. А.О.Чемериса]. – Львів: ЛФ УАДУ, 2001. – 160с.

УДК 336.71

Кашпрук Ю. А.

БАНКІВСЬКИЙ КОДЕКС ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянено світовий досвід кодифікації банківського права. Визначено переваги, які забезпечить прийняття Банківського кодексу в Україні. Запропоновано його оптимальну структуру і змістове наповнення.

Ключові слова: банківська система, Банківський кодекс, банківське законодавство, регулювання банківської діяльності, цілі розвитку банківської системи, структура Банківського кодексу, морально-етичні стандарти, Кодекс честі банкіра.

Cashpruk I. Y.

BANK CODE AND HIS ROLE IS IN INCREASE OF EFFICIENCY OF BANKING SYSTEM OF UKRAINE

In this articl is considered world experience of forming of bank right. Certainly advantages which will be provided by acceptance of the Bank code in Ukraine. He is offered optimum structure and semantic filling.

Keywords: banking system, Bank code, bank laws, adjusting of bank activity, purpose of development of the banking system, structure of the Bank code, moral and ethics standards, Kodeks of honour of banker.

Вступ. Сьогодні вітчизняне банківське законодавство є надзвичайно заплутаним, розпорошеним, динамічним і не відрізняється логікою побудови. Нерідко нормативно-правові акти, які регулюють банківську діяльність суперечать один одному або ж входять у протиріччя з іншими галузями права. Надзвичайно великою є кількість підзаконних нормативно-правових актів у сфері регулювання банківської діяльності. В результаті цього при судовому розгляді спорів, пов'язаних із роботою банків часто виникають певні ускладнення. Для усунення такої хаотичності банківського законодавства слід якнайшвидше прийняти документ, в якому були б комплексно згруповані норми, що визначали б основи правого регулювання банківської діяльності. Таким документом має стати Банківський кодекс України. Основна його мета повинна полягати в тому, щоб створити стабільні правові інструменти, необхідні для діяльності всіх учасників банківської системи у нашій державі на підставі найважливіших положень чинного банківського законодавства і нових підходів до банківської діяльності.

Проблемі оптимізації банківської системи присвячені праці багатьох вітчизняних економістів, зокрема, А. Єпіфанова [1], Є. Карманова [2], Д. Кирилюка [3, 4], Д. Лукіна [5], Т. Мазила [5], В. Міщенка [6, 7], С. Реверчука [8,9], Л. Кльоби [8] та інших. Вони сформували основні принципи функціонування банківської системи, визначили

пріоритетні напрями здійснення грошово-кредитної політики. Однак, питання розробки Банківського кодексу та морально-етичних цінностей в банківській діяльності України залишається не достатньо висвітленим і потребує подальшого опрацювання.

Постановка завдання. Мета дослідження – визначення суті та ролі Банківського кодексу у підвищенні ефективності банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Робота зі створення єдиного зібрання законодавчих актів у кредитно-фінансовій сфері ведеться у найбільш розвинутих державах світу. Приклади низки інших країн показують, що банківське законодавство є стабільним та жорстко контрольованим.

Активна робота із систематизації банківського законодавства з метою його уніфікації та спрощення сьогодні ведеться у США. Її результатом стане новий Банківський кодекс США. У нього будуть включені лише загальні та постійні закони. Підзаконні акти, видані органами виконавчої влади, рішення федеральних судів, договори і закони, прийняті державою та місцевими органами влади кодифікації не піддаватимуться.

У Великобританії Банківський кодекс уже існує. Однак, він має зовсім інший характер, ніж у США. Його називають „fair banking practices manual", що означає „кодекс банківської честі". Цей кодекс визначає мінімальні стандарти добросовісної банківської практики у відносинах з клієнтами. У ньому викладається те, на що клієнти банків можуть розраховувати, а саме:

- надання чіткої інформації про ведення рахунків, проценті ставки та банківські збори, різноманітні види ощадних, інвестиційних та іпотечних рахунків, змінах у договірних умовах та маркетингу послуг;
- поваги до конфіденційності фінансових операцій та іншої інформації, яку клієнт надає банкові;
- захист від збитків у випадку шахрайства, здійсненого без провини клієнта;
- зобов'язання банку із сприяння клієнтам у подоланні фінансових ускладнень і роз'яснення порядку подачі скарг у випадках незадоволення клієнтів якістю банківських послуг.

Сьогодні Кодекс став своєрідним еталоном, за яким оцінюються основні аспекти якості банківських послуг. З часу його прийняття значна кількість банків за власною ініціативою підвищила якість послуг. Крім того, Кодекс послужив чинником, що стримує можливі спроби повернутися до неякісного обслуговування клієнтів з метою забезпечення максимального прибутку для збільшення вартості акцій. Кожна нова публікація переглянутих редакцій Кодексу знову і знову змушує банки вдосконалювати свою роботу. Як показує зарубіжний досвід, дотримання вимог Кодексу не має обов'язкового характеру. Однак, визнавати і виконувати його вимоги – це питання честі та ділової репутації для багатьох банків.

Особливий інтерес становить той факт, що Кодекс – писаний звичай ділового обороту, який активно застосовується на практиці нарівні з джерелами права, санкціонованими державою. Можна припустити, що інколи добровільні начала є більш ефективним регулятором суспільних відносин, ніж норми права, забезпечені державним примусом. Можливо добровільні банківські правила в умовах правової культури України не зможуть показати тієї ефективності, якої вони досягають у розвинутих країнах. Проте, поява Банківського кодексу у нашій державі, на наш погляд, істотно звузить поле оперативних змін у підзаконних нормативних документах, дозволить дещо спростити банківське законодавство, зробити його більш зрозумілим для банків та їх клієнтів, судових та правоохоронних органів.

Банківський кодекс України повинен бути стабільним нормативно-правовим актом, створеним з метою підвищення ефективності діяльності усіх учасників вітчизняної банківської системи – НБУ, банків, банківських об'єднань на основі найважливіших положень чинних нормативно-правових актів та нових підходів до діяльності банківських установ. Його прийняття може стати вагомим вкладом в удосконалення правового регулювання банківських відносин, оскільки дозволить [3, 4]:

- згрупувати у рамках єдиної структури законодавчі норми, які стосуються банківської сфери;
- проаналізувати усі нормативно-правові акти у сфері банківської діяльності та привести їх до взаємоузгодженості;
- закріпити позитивні риси банківської системи, які сформувалися на сьогоднішній день та визначити основні напрями її удосконалення;
- визначити основоположні відносини як всередині банківської системи, так і ззовні;
- впорядкувати ієрархічну структуру банківського законодавства;
- збільшити частку правових норм шляхом перенесення в них підзаконних актів тощо.

У процесі розробки Банківського кодексу України необхідно уникнути переважання інституціональних норм (норм, що регулюють діяльність окремих банківських інститутів) над функціональними нормами (правилами, що регулюють окремі банківські послуги), а також сконцентрувати увагу на нормах, які нині містяться у законодавчих актах, спрямованих на регулювання банківського бізнесу.

Банківський кодекс України – це логічний етап розвитку та удосконалення вітчизняного законодавства у сфері регулювання банківської діяльності. Для того, щоб його застосування на практиці давало позитивні результати, він повинен містити конкретні, чіткі та недвозначні формулювання. Розробка і прийняття Банківського кодексу України повинно стати основним напрямом удосконалення законодавства, яке регулює банківську діяльність. Його кодексування дасть змогу нарешті перейти до системної законодавчої роботи.

З метою забезпечення сприятливих умов для сталого розвитку вітчизняної банківської системи, у Банківському кодексі України повинні бути відображені такі цілі її розвитку [2]:

- підвищення якості здійснення банківською системою функцій щодо акумулювання коштів фізичних і юридичних осіб та їх трансформації у кредити й інвестиції;
- зміцнення стійкості банківської системи, яке у майбутньому унеможливить виникнення системних банківських криз;
- зміцнення довіри до банківської системи України з боку інвесторів, кредиторів і вкладників;
- розширення кола послуг, котрі надаються банківською установою, з мінімальною оплатою їх клієнтом.

Одним із найважливіших питань, яке на сьогодні постає перед вітчизняними науковцями та практичними працівниками банківської системи, є питання визначення оптимальної структури і змістовного наповнення Банківського кодексу. Він повинен сприяти створенню такої банківської системи, яка спроможна була б якнайкраще забезпечити надання банківських послуг, а також сприяла підвищенню фінансової стійкості банків. Банківський кодекс повинен систематизувати нормативно-правові акти України щодо діяльності банківських установ і регулювати їх роботу, зокрема, визначити права та обов'язки суб'єктів банківської системи при їх взаємодії один з одним та з іншими суб'єктами банківських правових відносин. Цей документ має гармонізувати усі нормативно-правові акти, які регулюють діяльність банків, усунувши їх внутрішні суперечності й заповнивши прогалини правового регулювання банківської діяльності. Відтак буде забезпечено баланс між суспільними інтересами щодо забезпечення сталого розвитку банківської системи, інтересами самих банківських установ, а також їх клієнтів, учасників та акціонерів.

На наш погляд, Банківський кодекс України повинен складатися із загальної та особливої частин. Загальна частина має поширюватися на весь предмет банківського законодавства, служити об'єднувальним началом для інших елементів системи банківського законодавства, бути своє рідним юридично-технічним апаратом для їх використання та полегшувати практичне застосування банківського законодавства. У цій частині повинні вирішуватися завдання законодавчого визначення основних сторін банківської діяльності, даватися нормативні визначення мети і функцій банківської системи України в цілому, НБУ, банків і банківських об'єднань тощо. Загальна частина має містити нормативний перелік видів банківської діяльності та розкривати сутність банківських правових відносин. Сюди повинні входити такі положення:

- нормативні можливості взаємодії банківських установ з іншими учасниками банківського бізнесу;
- порядок організації банківських установ, включаючи їх реєстрацію, ліцензування, припинення діяльності;
- норми щодо забезпечення стабільності банківської системи;
- норми щодо забезпечення нагляду, банківського аудиту та ведення підзаконної діяльності.

До особливої частини Банківського кодексу України мають включатися розміщені у певному порядку та логічній послідовності інститути, які мають вузьке цільове значення з огляду на специфіку їх об'єкта. Тут повинні міститися положення, які стосуються нормативного опису умов і порядку надання банківських послуг, зокрема:

- умови договорів, пов'язаними із банківськими послугами;
- основні положення про права та обов'язки учасників банківських відносин;
- порядок захисту від можливих порушень прав банків та їх клієнтів під час надання послуг.

На наш погляд, джерелом для створення, зміни і впровадження законів повинні стати морально-етичні цінності. Ефективність ухвалення рішень у банківській сфері значною мірою залежить від виконання банкірами певних етичних стандартів. Високі стандарти банківської етики та бездоганний сервіс обслуговування є гарантією їх тривалих і плідних взаємовідносин із клієнтами. Етичні стандарти ділових стосунків – це „система норм поведінки і звичаїв, яких реально дотримуються у світі бізнесу, не зважаючи на те, що вони не зафіксовані законодавством" [5]. Етичні стандарти поведінки вітчизняних банкірів і банківських службовців сформувалися ще наприкінці XIX ст. Від них вимагалося: мати здоровий і гнучкий розум, твердий характер, бути завжди тверезим і стриманим, люб'язним і ввічливим. Рекомендувалося не нудьгувати, завжди дотримувати свого слова. Ці норми актуальні й до сьогодні.

З огляду на те, що Україна взяла курс на інтеграцію у європейський простір, варто очікувати

кардинальних зрушень у ментальності населення, оновлення його моральних та етичних стандартів. Можна навести багато чинників, які спонукають до неетичної поведінки в банківському секторі:

- недосконаліть вітчизняної законодавчої та нормативно-правової бази;
- розвиток тінізації економіки;
- загострення конкурентної боротьби банків;
- відсутність дієвої системи стимулювання етичної поведінки керівників;
- загальне зниження ролі моралі і етики в суспільстві.

Неабияку роль у банківській діяльності відіграє інструментарій поліпшення етичності поведінки в організаціях: етичні стандарти, кодекси, що описують загальну систему цінностей, етичні правила, яких мають дотримуватися працівники банківських установ. Зокрема, Кодекс честі українського банкіра утверджує такі цінності:

- повага до інтересів клієнтів. Банкір повинен цінувати інтереси клієнта, як свої власні;
- обов'язковість. Банкір повинен дотримуватися свого слова;
- чесність. Банкір має суворо дотримуватися норм чинного законодавства України, не повинен брати участі у незаконних та аморальних справах, має вживати заходів, щоб не допустити їх;
- відповідальність. Банкір повинен нести відповідальність перед суспільством, не має переслідувати особистості, групові чи відомчі інтереси, якщо вони суперечитимуть законам суспільства або загальнолюдським цінностям;
- надійність у збереженні таємниці. Банкір повинен бути абсолютно надійним у збереженні конфіденційних відомостей, які довірені йому іншими особами чи організаціями;
- коректність. Банкір збов'язаний вести лише чесну конкуренцію, бути коректним у словах та діях;
- гуманність. Банкір має підтримувати національні традиції меценатства, благодійності та милосердя, допомагати нужденному, використовуючи всі наявні можливості;
- єдність і солідарність у міжбанківських відносинах. Банкір повинен дотримуватися принципів єдності, солідарності, взаємодопомоги, утверджувати дух корпоративності та довіри у своїх стосунках з іншими банкірами.

Ми вважаємо за доцільне з метою подальшого підвищення етичності банківського бізнесу сформувати так званий „чорний список" службовців, який би включав усіх порушників банківської етики. Це було б певною перепоною для проникнення на керівні посади в банківських установах таких людей.

Висновки. Одним із способів удосконалення банківської системи України та закріплення накопиченого законодавчого досвіду є прийняття Банківського кодексу України, що позитивно відобразиться на правовому регулюванні банківського сектора та сприятиме стійкому зростанню вітчизняної економіки. Прийняття Банківського кодексу дасть змогу посилити стабільність банківської системи нашої держави, оскільки її функціонування стане прогнозованішим, а інтереси всіх учасників банківської діяльності більш захищеними. Для цього у процесі роботи над його створенням необхідно очистити банківське законодавство від неактуальних норм і правил та доповнити його новими нормами, які б відповідали сучасним реаліям та морально-етичним цінностям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єпіфанов А.О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України: монографія / А.О. Єпіфанов. – Суми: Університетська книга, 2006.–432с.
2. Карманов Є. Банківський кодекс України-об'єктивна необхідність / Є. Карманов // Вісник Національного банку України – 2005. – №11. С.44-48.
3. Кирилюк Д. До питання про необхідність розробки та прийняття банківського кодексу в Україні / Д. Кирилюк // Юридичний журнал.-2006.-№1.-С.92-95.
4. Кирилюк Д. До питання про необхідність розробки та прийняття банківського кодексу в Україні / Д. Кирилюк //Юридичний журнал. – 2006. – №12. – С.74-76.
5. Лукін Д. Етичні аспекти бізнесу українських банків / Д. Лукін, Т. Мазило // Вісник Національного банку України . – 2004. – №2.-С.22-24.
6. Банківський нагляд. навч. посібник / [В.І. Міщенко, А.П. Яценюк, В.В. Коваленко, та ін.] – К.: Знання, 2004.–406с.
7. Мищенко В. Н. Особенности институционального развития банковского сектора экономики Украины / В. Н. Мищенко, С. В. Науменкова. // Зб. наукових праць. Укр. академія банківської справи. – Суми, 2004. – С. 16-30.
8. Реверчук С.К. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю. Наукова монографія / [за ред.

С. К. Реверчука]. – Львів: “Тріада плюс”, 2007.–352с.
9. Реверчук С. К. Грошово-банківські системи зарубіжних країн: навчально-методичний посібник / С. К. Реверчук. – Львів, Київ: Тріада плюс. – А, 2008. – 160 с.

УДК 336.71(477)

Лукановська І. Р.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БАНКІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано основні тенденції і проблеми розвитку малих банків в Україні. Обґрунтовано необхідність підвищення їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: банківська система, малі банки, якісні ознаки малого банківництва.

Lucanovska I. R.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF SMALL BANKS DEVELOPMENT IN UKRAINE

In this article the main tendencies and problems of development of small banks in Ukraine. The necessity of competitiveness impavement is elaborated.

Keywords: banking system, small banks, qualitative characteristics of small banks.

Постановка проблеми. Розвиток банківської системи є необхідною умовою стабілізації національної економіки та підвищення ефективності її функціонування. Структурним елементом банківської системи є малі банки, які відіграють важливу роль у регулюванні економічних процесів, пов’язаних із перерозподілом грошових коштів. Між тим, недостатнє наукове та практичне обґрунтування сутності малих банків як ринкового підприємства призвели до недостатньої оцінки їх місця на ролі у національній економіці. В Україні дедалі частіше постають проблеми укрупнення вітчизняної банківської системи.

Чинник розміру ніколи не мав у банківській індустрії такого значення, яке йому приписували деякі фахівці. Існують усі підстави асоціювати малі розміри і ефективність, а також гігантизм і негнучкість. Хоча економія на масштабах відіграє певну роль у банківському виробництві, у деяких випадках і малі розміри можуть бути для банків реальною конкурентною перевагою. Все це вимагає від економічної науки більш посиленої уваги до розкриття ролі малих банків як суб’єктів ринкової економіки, що дозволить підвищити ефективність роботи банківської системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні дослідження проблем банківської системи в сучасних умовах, в тому числі і малих банків, є предметом активних наукових досліджень. Серед найвагоміших здобутків українських вчених із цих проблем необхідно відзначити праці З.Васильченка [1], А.Вожжова [2], О.Дзюблюка [3], М.Кириченка [4], В.Міщенка [5], Т.Смовженко [6], С.Реверчука [7] та інших вчених. Проте, питання місця малих банків у вітчизняній банківській системі, їх значення для розвитку національної економіки залишаються ще недостатньо дослідженими.

Метою дослідження є аналіз тенденцій та динаміки основних показників розвитку малого банківництва в Україні та виявлення особливостей та основних проблем функціонування малих банків у забезпеченні стабільності національної банківської системи.

Результати дослідження. Банківська система України донедавна характеризувалася значним випередженням темпів зростання загальноекономічної динаміки. За роки економічного зростання (з 2001 р. до 2008 р.) середньорічний приріст балансового капіталу становив 26%, активів – 34%, зобов’язань – 50%. Одночасно прибуток зріс у 12 разів, а обсяг кредитів, наданих фізичним особам протягом цього періоду зріс у 163 рази [8, с.45].

У банківській системі важливу роль відіграють малі банки, оскільки вони здебільшого обслу-

говують невеликий бізнес та населення, тобто той сегмент ринку, який недостатньо привабливий для великого банківництва. У малому банку часто винаходять для своїх клієнтів нові та особливі банківські продукти, оскільки він є більш доступним для клієнтів і націлений на індивідуальну роботу з ними. Однією з характерних особливостей малого банківництва є те, що у своїй діяльності малі банки є монопольними на більшості регіональних ринків, бо зіткнувшись з обмеженою кількістю конкурентів, малі банки мають можливість встановлювати більші процентні ставки за кредитами і низькі за депозитами, що дозволяє малим банкам одержувати чималі прибутки. Проте, у вітчизняній літературі відсутній єдиний погляд на роль малих банків в національній економіці. Існують твердження економістів про те, що малі банки використовують методи нечесної конкуренції, копіюють функції системних банків, їх існування розпорошує грошові потоки.

Серед вітчизняних економістів нерідко зустрічаються точки зору про необхідність значного скорочення загальної кількості банків в Україні. Так, О.Савченко вважає, що в Україні має залишитися 5 – 6 великих банків, які будуть домінувати у наданні банківських послуг, і 15 – 20 середніх та малих банків, які будуть мати регіональний чи якийсь спеціальний бізнес [9, с. 13]. На наш погляд, така думка є суб'єктивною, оскільки відсутні аргументовані наукові дослідження з цього приводу. Проте, перспективним напрямом розвитку банківської системи України може стати злиття банків та створення банківських об'єднань. Необхідно зауважити, що український банківський сектор є найменш концентрованим в Європі. Ще на початку 1990-х років в Україні було близько 100 банків, потім їх кількість почала зростати. Експерти вважають, що загальна кількість банків в Україні є завеликою, їх більше, ніж у Польщі, Чехії та Угорщині разом узятих. Зазначимо, що практика злиття банків та концентрації банківського капіталу спостерігається у світовій економіці. Так, банківський сектор Великобританії скоротився майже удвічі, у США у 1993-2005 рр. кількість банків зменшилася у 1,5 рази [10, с. 29].

В Україні у 1995 р. налічувалося 230 діючих банків, у 2000-му – 152, у 2009-му (на 01.01.) – 184 [11, с.45]. З 2000 р. кількість діючих банків поступово зростає, причому більшість із відносяться до малих банків. У 2009 р. частка малих банків в загальній кількості банків становить близько 65%. Однак частка активів малих банків у всій банківській системі становить усього близько 8% [12, с. 24], а частки малих банків у статутному капіталі, Власному капіталі і пасивах банківської системи становили відповідно 12,2%, 11,6 і 7,9% [13, с. 61]. Дана ситуація приводить дослідників до висновку щодо „непотрібності великої кількості саме малих банків" [14]. Разом з тим, практика банківської діяльності підтверджує, що в першому кварталі поточного кризового 2009 р. малі банки працювали ефективніше, ніж банківський сектор в цілому. За січень-березень 2009 р. сукупні збитки малих банків України склали близько 240 млн. грн. або 3,4% від загального збитку банківської системи [12, с. 24]. Водночас практично всі показники малих банків зростають приблизно урівень із їхніми аналогами у більших конкурентів. Їх депозитний і кредитний портфель та капітал банків нарощуються темпами не гіршими, ніж у їхніх більших конкурентів. Норматив адекватності регулятивного капіталу малих банків більш, ніж удвічі перевищує середній показник банківської системи і втричі встановлений НБУ мінімум.

Малі банки переважно обслуговують малий бізнес, розвиваються в рамках одного регіону, але посідають важливе місце у створенні благ і послуг. Так, наприклад, лише малі банки – юридичні особи найбільш повно представлені у регіонах України та більшою активністю у сфері здійснення операцій та надання послуг характеризуються малі банківські установи на відміну від великих. Малі банки здатні швидше пристосовуватись до місцевих умов і за менших затрат отримувати більше прибутку. Прихильники такої точки зору також вважають, що стабільність малих банків набагато вища, ніж великих. До переваг малого банківництва вони відносять „тісніший зв'язок з клієнтурою, вища гнучкість, краща обізнаність ринку на який вони працюють, більш жорстокий контроль за діяльністю банків з боку акціонерів" [15, с. 33].

На наш погляд, високі ставки малих банків за кредитами не є недоліком малого банківництва. У конкурентному середовищі кожен суб'єкт підприємництва, у тому числі банківництва, хоче і намагається заробити максимальний прибуток, а ціна послуг визначається винятково попитом на них. Тут діє принцип: не заробиш ти — заробить хтось інший, особливо в умовах, коли економіка через відсутність багатьох найважливіших елементів інфраструктури фінансового ринку відчуває гострий дефіцит грошових ресурсів.

Якщо малі банки можуть їх продавати дорожче, ніж їхні більші конкуренти, то це означає, що на їхні послуги існує відповідний попит, і вони мають якусь конкурентну перевагу (наприклад, більшу гнучкість кредитних процедур, індивідуальний підхід до клієнта, оперативність при оформленні кредиту тощо). Крім того, аналізувати вартість банківських послуг за одним лише номінальним рівнем встановлюваних банками процентних ставок не можна, оскільки, надаючи позику, багато великих банків найчастіше додатково стягують усілякі як разові, так і регулярні комісійні. У результаті навіть за нижчого номіналь-

ного процента реальна вартість їхніх позичок виявляється навіть вищою, ніж у дрібніших конкурентів.

Малі банки нерівномірно розміщені регіонами України. Зокрема, ми виявили такі особливості: по-перше, у 10 регіонах України відсутні свої банки як юридичні особи, зокрема у Вінницькій, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій областях; по-друге, у групу малих банків входять банківські установи Київської області і м. Києва, Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Запорізької, Одеської, Львівської, Полтавської, Харківської областей та АР Крим, причому більше ніж 60% операцій даної групи банків припадають на банки як юридичні особи м. Києва; по-третє, лише малі банки як юридичні особи найбільш повно представлені у регіонах України, але знову ж таки більшою активністю у сфері здійснення операцій та надання послуг характеризуються банківські установи Київської, Дніпропетровської, Донецької та Харківської областей.

На наш погляд, для держави чітке кількісне виділення малих банків із загальної сукупності комерційних банків має дві головні причини: а) розробка і проведення політики їх підтримки або впливу (прямого і непрямого, адміністративного і економічного) на них; б) розробка і реалізація конкурентної та антимонопольної політики у банківництві.

Вивчаючи і аналізуючи особливості функціонування малого банківництва, ми виокремили такі ознаки малого банку: високий рівень персоніфікації банківських послуг; робота на місцевий ринок (регіон, місто, містечко, селище); низький рівень корпоративного управління; низький рівень інформаційної прозорості (відсутня транспарентність); орієнтир на обслуговування малих підприємств; низька зовнішня конкурентоспроможність; швидка реакція на потреби клієнтів щодо розробки для них індивідуальних продуктів; труднощі доступу до іноземних кредитних ресурсів; висока інтенсивність та напруженість праці; високий рівень спеціалізації; недоступність операції прямого РЕПО. Також існує переважання інтелектуально-розумових видів діяльності та послуг; можливість отримання прибутку на монопольних локальних ринках (внаслідок територіальної монополії); швидкість надання послуг; гнучкість управління; високий рівень доступності працівників до керівництва; позиціювання на нішах із низькою еластичністю попиту; складнощі доступу до системи рефінансування НБУ; високий рівень інноваційності кредитів; обтяжливість і не доступність кредитів овернайт і ломбардних кредитів; швидке ухвалення рішень щодо видачі кредиту; високий попит на ліквідність; панування товариської атмосфери і взаємопідтримки; труднощі доступу на ринок міжбанківського кредитування; обмежений перелік банківських операцій (нерідко вони зводяться до прийому депозитів, управління ліквідністю і видачі кредитів). Однак варто зауважити невеликі можливості поповнення ліквідності на ринках банківських облігацій, на фондовому ринку; обмеженість об'єктів для банківських вкладень; переважання розрахунково-касового обслуговування; низький рівень диверсифікації активів, зокрема кредитного портфеля; пасивність щодо участі у проектах синдикованого кредитування; стриманість щодо користування послугами кредитних бюро; поєднання в одній особі менеджера і власника банку; висока залежність ресурсної бази від депозитів населення; відсутність виходу на міжнародні фінансові ринки. Здебільшого відсутній у малих банках кодекс корпоративного управління; низька якість управління правовими та репутаційними ризиками; недостатня увага до управління ризиком недотримання банком законодавства, приписів регулятора і кодексу поведінки; висока гнучкість у встановленні мінімальних розмірів мікрокредитів; відсутність спеціальних нормативних актів, які стосуються споживчого кредитування; низька якість методик рейтингової оцінка позичальника; відсутність нових Базельських стандартів щодо управління банківськими ризиками тощо.

Малі банки, як суб'єкти переважно місцевих фінансових ринків, є інструментами формування конкурентного середовища і боротьби з банківськими монополіями, а також носієм ін новаційної оригінальності в розвитку та організації обслуговування фізичних і юридичних осіб національної економіки.

У розвитку діяльності вітчизняних малих банків на нинішній день, на наш погляд, існують такі визначальні труднощі:

1) ставлення урядових структур до невеликих банків будується за залишковим принципом;

2) малі банки не є цілком самостійними суб'єктами фінансового ринку і для них важливіше обслуговувати певні інтереси своїх власників, а не отримувати доходи від суто банківської діяльності. Особливо актуально це тому, що єдиним джерелом мобілізації капіталу для цих банків є кошти акціонерів;

3) зайнятість ніш на ринку банківських послуг;

4) відсутність розгалуженої та фінансово стійкої філійної мережі, недостатня кількість відділень, що впливали б на формування довіри у потенційних клієнтів;

5) формування іміджу надійного банку та подолання недовіри з боку клієнтів.

Висновки. Отже, на основі здійсненого аналізу можна зробити висновки, що незважаючи на позитивну динаміку розвитку малого банківництва в Україні, у його розвитку існують певні

труднощі, зокрема недовіра суспільства не тільки до малих, але й до всієї банківської системи України значно стримує розвиток малого банківництва. На внутрішньому фінансовому ринку значення середніх та малих банків не зменшується, вони кредитують середній та дрібний бізнес, обслуговують фермерські господарства населення. Для їх виживання у складних конкурентних умовах, як показує світовий досвід, необхідні і безпосередня близькість клієнта, достатня забезпеченість клієнтів банківськими продуктами та вибір своєї клієнтської бази. Держава повинна регулювати діяльність малих комерційних банків, враховуючи інтереси національної економіки, забезпечуючи стабільність функціонування всієї банківської системи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Васильченко З.М. Структурні диспропорції у розвитку банківської системи України / З.М. Васильченко // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С.140-150.
2. Вожжов А.П. Процессы трансформации банковских ресурсов: монографія / А.П. Вожжов. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2006. – 339 с.
3. Дзюблюк О.В. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку: монографія / О.В. Дзюблюк, О.С. Пруський. — Тернопіль: ТНЕУ, 2008. — 296 с.
4. Кириченко М.М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в Україні / М.М. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1. – С.132-139.
5. Міщенко С.В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С.75-88.
6. Смовженко Т.С. Розширення спектра банківських послуг – основа отримання банком конкурентних переваг / Т.С. Смовженко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Євроінтеграційний курс України: фінансовий вимір. – 2006. – Вип. 3, ч. 1. – С. 242-247.
7. Реверчук С.К. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю: монографія. / С.К. Реверчук, Л.Г. Кльоба, М.Б. Паласевич – Львів: Тріада плюс, 2007. — 352 с.
8. Основні показники діяльності банків України на 1 серпня 2008 року // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С.25.
9. Савченко О. Україна сьогодні: банки, економіка, політика / О. Савченко // Банківська справа. – 1997. – №5. – С.12-14.
10. Герасименко В. Концентрація банківського капіталу і методи оцінки її рівня / В. Герасименко // Вісник НБУ. – 2007. – № 4. – С.28-33.
11. Основні показники діяльності банків України на 1 травня 2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С.45.
12. Гриньков Д. Малолитражные / Д. Гриньов // Бизнес. – 2009. – № 25. – С.24-26.
13. Структура власного капіталу банків України за станом на 01.04.2009 р. у розрізі банків // Вісник НБУ. – 2009. – №6. – С.60-65.
14. Малі банки на ринку фінансових та банківських продуктів і послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ksh.dp.ua/?p=806.
15. Аксьонов В. Виступ на IV з'їзді АУБ / В. Аксьонов // Банківська справа. – 1995. – № 3. – С.32-34.

УДК 336.71.078.3

Бус О. Б.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ КАПІТАЛУ БАНКУ З ВРАХУВАННЯМ ВИМОГ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ

Проаналізовано діючу оцінку капіталу банку органами банківського нагляду та розглянуто перспективи її подальшого вдосконалення відповідно до вимог Базельського комітету.

Ключові слова: банківський капітал, банківська система, банківський нагляд, регулювання банківського капіталу.

Bous O. B.

PERFECTION OF ESTIMATION OF CAPITAL OF BANK IS TAKING INTO ACCOUNT THE REQUIREMENTS OF THE BASEL COMMITTEE

The operating estimation of capital of bank is analysed by the organs of bank supervision and the prospects of it are considered subsequent perfection in accordance with the requirements of the Basel committee

Keywords: bank capital, banking system, banking supervision, bank capital regulation.

Вступ. Відновлення економічного зростання держави та подальший розвиток банківської системи України значною мірою залежить від достатності капіталу – показника, що характеризує фінансову стійкість як окремого банку, так і банківської системи загалом. Від рівня капіталу залежить масштабність здійснюваних банками операції, повнота надання банківських послуг, здатність банків гарантувати необхідний захист коштів вкладників.

З огляду на особливу значущість, питання оцінки капіталу банку є надзвичайно актуальним для усіх суб'єктів банківської системи. За результатами проведених досліджень багато авторів (В. Кротюк [1; 2; 3; 4; 5], А. Криклій [1], М. Боровіков [1], О. Куценко [2; 3; 4; 5], П. Роуз [6], Д. Сінкі [7] та інші) приділяють найбільше увагу загальноекономічним аспектам оцінки достатості банківського капіталу. Заслуговують особливої уваги дослідження П. Роуз та Д. Сінкі, присвячені теоретико-методологічним і практичним питанням оцінки капіталу банківських установ [6; 7]. Як на нашу думку, для практичних працівників банківського нагляду представляють інтерес роботи В. Кротюка та О. Куценка [2; 3; 4; 5], що розкривають питання оцінки достатності капіталу банків з позиції вимог „Нової угоди про капітал (Базель-II)", зокрема оцінці показника достатності капіталу з врахуванням операційного та ринкового ризиків. При цьому значна кількість питань цієї проблематики залишається дискусійною та потребує більш глибокого вивчення. Залишаються недостатньо вивченими питання оцінки банківського капіталу з боку Національного банку України в умовах перехідної економіки та спаду виробництва, що зараз має місце в Україні.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є аналіз показників оцінки достатності капіталу, що найчастіше використовуються банківськими аналітиками, та обґрунтування пропозицій щодо подальшого вдосконалення такої оцінки у відповідності до вимог "Базель-II". Зазначимо, що на теперішній час органи банківського регулювання та нагляду приділяють оцінці показника достатності капіталу досить значну увагу. Під час проведення виїзного інспектування визначається рейтингова оцінка капіталу банку, відповідність його рівня ризикам за банківськими операціями та основними напрямами діяльності банківської установи, оскільки уже зараз саме сформованість капіталу банків, що працюють в Україні, визначає їх місце і роль в економічних перетвореннях, а в подальшому все більше впливатиме на економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Органи банківського нагляду, виходячи з Принципів ефективного банківського нагляду, встановлюють для банків мінімальні вимоги щодо достатності капіталу, які певною мірою враховують ризики, на які може наражатися банк. Так, мінімальний розмір статутного капіталу на момент реєстрації банку в Україні не може бути меншим 10 мільйонів євро. На момент реєстрації розмір регулятивного капіталу банку має відповідати мінімальному розміру статутного капіталу [8]. Мінімальний розмір регулятивного капіталу в гривнях визначається щороку окремим рішенням Правління Національного банку України та встановлюється на відповідний рік у

розмірі, еквівалентному розміру нормативного значення, встановленого в євро, якого необхідно дотримуватися банкам протягом усього періоду. Контроль за дотриманням банками мінімального розміру регулятивного капіталу, що зафіксований в гривнях, здійснюється Національним банком України.

В Україні органами банківського нагляду та регулювання встановлено також економічні нормативи банківської діяльності, які є обов'язковими до виконання всіма банками, зокрема:

- адекватності регулятивного капіталу / платоспроможності (нормативне значення має бути не меншим, ніж 10 відсотків);
- співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (нормативне значення має бути не меншим 9 відсотків);

Нині діючі економічні нормативи регулювання капіталу відповідають методологічним вимогам, визначеним Базельським комітетом, зокрема „Угоді про капітал" (Capital Accord), що прийнята у 1988 році, або просто Базельська Угода (Basle Accord) [9]. В подальшому цей документ стали іменувати – Базель І. Виникнення цього документу зумовлено процесами глобалізації світової економіки, переміщення капіталів між економічно розвиненими країнами та створення міжнародних банківських груп, які намагались досягти так званого „регулятивного арбітражу", тобто скористатись відмінностями у практиці регулювання банківської діяльності у різних країнах світу задля зменшення необхідного рівня капіталу. Гармонізацію відмінностей між національними практиками „регулятивного арбітражу" розпочав Базельський комітет, який створено у 1947 році при Банку міжнародних розрахунків у місті Базель у Швейцарії [1].

Базельським комітетом було сформовано принципи регулювання капіталу банків, які тією чи іншою мірою використовуються більше як у 100 країнах світу, в тому числі й в Україні.

В основу Базель І покладено три постулати, а саме:

- капітал банку складається з основного та додаткового;
- капітал потрібен для покриття сукупного кредитного ризику, який визначається за допомогою вагових коефіцієнтів;
- в будь-який момент часу спів відношення між капіталом банку та його активами, взятими з урахуванням коефіцієнтів кредитного ризику, не повинно бути меншими 8% [9].

Алгоритм розрахунку адекватності капіталу передбачає оцінку кредитного ризику через систему вагових коефіцієнтів, здійснюється окремий розрахунок величини регулятивного капіталу, яка використовується при оцінці адекватності капіталу банку за формулою:

$$\text{Адекватність капіталу} = \frac{\text{Капітал}}{\text{Зважені за ризиками активи}} = \min 8\%. \quad (1)$$

Оцінка адекватності капіталу банку у більшості випадків починається саме з визначення величини зважених за ризиками активів.

Однак, процес глобалізації світової економіки, переміщення капіталів між економічно розвиненими країнами спонукав Базельський комітет до вдосконалення „Угоди про капітал". Під час роботи над цим документом було внесено поправки і в заключній редакції документ отримав назву Базель ІІ (Basel II). Усі поправки, як правило, були редакційно-технічного характеру та істотно не впливали на основні положення Базеля І. Проте шоста поправка, внесена до „Угоди про капітал" в 1996 році щодо врахування ринкових ризиків, значно доповнила перші дві складові [10]. Так, до регулятивного капіталу банку було додано капітал третього рівня – короткостроковий субординований борг, який необхідний для покриття банківських ризиків. В заключній редакції документ отримав назву „Нова угода про капітал" (New Capital Accord).

За своїм змістом Базель ІІ є продовженням Базель І. Як і Базель І, Базель ІІ встановлює вимоги до достатності капіталу банків, а також визначає способи оцінки основних ризиків для їх врахування під час проведення розрахунку величини капіталу. В „Новій угоді про капітал" залишились вимоги Базель І щодо співвідношення між капіталом банку та його активами. Основні зміни, що вирізняють новий документ від попереднього, пов'язані із зміною методики розрахунку оцінки кредитного ризику, а також з врахуванням при розрахунку капіталу величини операційного ризику.

Базель ІІ складається із трьох складових:

- мінімальні вимоги до капіталу (minimum capital reguirements) – містить методологію розрахунку мінімально необхідної вимоги щодо величини капіталу для трьох ризиків: кредитного, ринкового та операційного;
- порядок контролю з боку нагляду (supervisory review process) – містить вимоги щодо здійснення контролю з боку органу нагляду за процедурами та системами оцінки адекватності капіталу банку;
- ринкова дисципліна (market discipline) – містить вимоги щодо публічного розкриття банками інформації, необхідної їх клієнтам та іншим зацікавленим особам для прийняття рішення про надійність та стабільність роботи установи [3; 11].

Базель ІІ передбачає зворотній алгоритм оцінки адекватності капіталу, при якому враховується кредитний, ринковий та операційний ризики. Спочатку рекомендують визначати величину так званої „вимоги до капіталу" (capital charge), яку потім перемножують на 12,5, щоб отримати „еквівалент зважених за ризиком активів". Постійний множник 12,5 – це зворотнє значення від 8%, тобто 100% : 8% = 12,5. Потім визначають значення регулятивного капіталу і значення адекватності капіталу за формулою[2; 4]:

$$\text{Адекватність капіталу} = \frac{\text{Капітал}}{\text{Еквівалент зважених за ризиками активів}} = \min 8\%. \quad (2)$$

Таким чином, оцінка адекватності капіталу згідно вимог „Нової угоди про капітал (Базель ІІ)" починається з розрахунку необхідної величини капіталу для покриття відповідного ризику. Такий підхід дає можливість банкам розглядати власні ризики, виходячи з наявної статистичної інформації, щоб надалі проводити їх сегментацію за однорідними портфелями активів та здійснити перехід від арифметичного вимірювання регулятивного капіталу (коефіцієнта Кука) до ймовірнісного розрахунку (коефіцієнт McDonough).

Необхідно зазначити, що практичне запровадження „Нової угоди про капітал" зіткнулось з певними перешкодами та труднощами, зокрема найбільші американські банки були стурбовані тим, що запровадження нового нормативного регулювання може знизити раніше визначені та оприлюднені рівні банківського капіталу. В США Базель ІІ запровадили лише в 11 найбільших банках, хоча країна виступали ініціатором їх запровадження. Індія та Китай взагалі відмовились від його впровадження, хоч і брали активну участь у розробці цього документу.

З 28 вересня 2005 року Європейський парламент постановив впровадити „Базель ІІ" в Європейському Союзі. Застосування змінених директив на основі „Базель ІІ", імплементованих до національного законодавства держав-членів Європейського Союзу, було розпочато на перехідних засадах 1 січня 2007 року. Як показали перші роки запровадження „Нової угоди про капітал", окрім зміцнення ста більності фінансової сфери, „Базель ІІ" має певні недоліки. Так, при реалізації та застосуванні положень "Базель ІІ" простежується деяка централізація наглядової функції, що виражається в зростанні ролі Комітету Європейських органів банківського нагляду. На нього припадає значна кількість функцій щодо координації, за допомогою якої забезпечується ідентичність застосування удосконалених принципів банківського нагляду на території усього Європейського Союзу [12].

Оскільки банківська система України є частиною міжнародної банківської спільноти, а стратегічною метою зовнішньої політики України – інтеграція в Європейський Союз, Національний банк України здійснює заходи, щоб якнайшвидше впровадити вимоги „Базель ІІ". Про це зазначено в листі Національного банку України від 30.12.2004 №42-412/4010-13749. На сьогоднішній день підготовлено проект постанови „Про підходи до запровадження Базель ІІ", в якому передбачено запровадження складових „Базель ІІ" в зворотному порядку, тобто, розпочинаючи з третьої, та завершуючи першою складовою. Передбачено, що нові стандарти банківського нагляду будуть запроваджуватись поступово. Банківська система України перейде на міжнародні стандарти роботи за системою „Базель ІІ" лише в 2020 році. У порівнянні з іншими країнами в Україні значно відтерміновано впровадження вимог „Базель ІІ". Зокрема, банки Європейського Союзу прийняли стандарти „Базель ІІ" 1 січня 2007 року. В США Базель ІІ запровадили лише в 11 найбільших банках, а Індія та Китай, як ми вже зазначали, взагалі відмовились від його впровадження. Такий довгий розрив в термінах впровадження „Базель ІІ" може негативно позначитись на роботі українських кредитних установ, які працюють на міжнародних ринках. Їм доведеться самостійно впроваджувати нові вимоги „Базель ІІ", не співпрацюючи з Національним банком України.

На сьогодні Національним банком України у рамках впровадження складової „Ринкова дисципліна" вимог „Базель ІІ" здійснено ряд заходів щодо підвищення прозорості банківської системи. Зокрема, у примітках до фінансової звітності банки України повинні подавати інформацію про:

- платоспроможність (використовуються коефіцієнти, що встановлені Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затвердженою постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368 і зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 26.09.2001 за № 841/6032, зі змінами);
- управління банком (організаційна структура, склад, відповідальність та функції спостережної ради, правління, виконавчих комітетів, корпоративна культура);
- управління ризиками (структура системи управління ризиками в банку та основні завдання її підрозділів; функції, підзвітність служби ризик-менеджменту, членство представників служби ризик-менеджменту в колегіальних органах банку, наявність у них права „вето" у разі прийняття необґрунтованих рішень (зазначається, у яких колегіальних органах); перелік ризиків (підгруп ризиків), які ідентифікує банк у своїй діяльності;

перелік ризиків, які, з позиції банку, є найбільшими, стратегія банку щодо таких ризиків; наявність планів безперервної діяльності та/або на випадок кризових обставин (зазначається за якими ризиками) [13].

У рамка роботи над запровадженням другої складової „Базель ІІ" – „Порядок контролю з боку нагляду" - зокрема функцій нагляду на основі оцінки ризиків, Національний банк України ініціював внесення змін до Закону України „Про банки і банківську діяльність", згідно з якими значно зростає відповідальність ради банку за його діяльність, чітко визначаються функції ради та правління банку. Зокрема, на раду банку покладається відповідальність за стратегію і політику управління ризиками, ефективність системи внутрішнього контролю, а на правління – відповідальність за забезпечення реалізації стратегії та політики управління ризиками, впровадження методик виявлення, контролю та моніторингу ризиків [13].

Національним банком України з метою контролю за банківським капіталом розроблено та встановлено нормативи капіталу, зокрема:

1) мінімального розміру регулятивного капіталу банку (Н1), який має становити 10 млн. євро;

2) норматив адекватності регулятивного капіталу (норматив платоспроможності) Н2, який відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що виникають при здійсненні торговельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника адекватності регулятивного капіталу, тим більша частка ризику, що її приймають на себе власники банку, і навпаки: чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе кредитори/ вкладники банку. Саме цей показник є основним і найбільш об'єктивно відображає співвідношення власних коштів і існуючих банківських ризиків:

$$Н2=(РК / Ар)*100\% \quad (1)$$

де РК – регулятивний капітал банку;

Ар - активи, зменшені на суму створених резервів за активними операціями, та на суму забезпечення (але не більше, ніж сума основного боргу за окремою операцією) за відповідним активом безумовним зобов'язанням або грошовим покриттям у вигляді застави майнових прав (за умови, що забезпечення відповідає вимогам пункту 2.5 глави 2 розділу VI Інструкції), на суму дооцінки та зважені на відповідний коефіцієнт ризику залежно від групи ризику, до якої віднесено актив;

3) норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів Н3, що відображає розмір регулятивного капіталу, який необхідний для здійснення банком активних операцій та установлює мінімальний коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів [14; 15]:

$$Н3=(ОК / ЗА)*100\% \quad (2)$$

де ОК - основний капітал;

ЗА - загальні активи.

Висновки. Враховуючи викладене вище, можна зробити висновок, що економічні нормативи оцінки капіталу, які використовуються сьогодні Національним банком України, загалом відповідають вимогам Базельської конвенції про достатність капіталу 1988 року та поетапно зводиться до вимог „Базель ІІ". З метою більш швидкого запровадження вимог „Базель ІІ" необхідний комплексний підхід та співпраця Національного банку України з комерційними банками та Асоціацією банків України у вирішені питань, пов'язаних із впровадженням вимог „Базель ІІ".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кротюк В. Регулювання банківської діяльності в україні в умовах глобалізації: проблеми та перспективи / В. Кротюк, А. Криклій, М. Боровіков // Міжнародний науково-практичний журнал Економіка держава. – 2007. - № 4. – С.5 - 8.
2. Кротюк В. Базель ІІ: Розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. - № 5. – С.16-22.
3. Кротюк В. Базель ІІ: Розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. - № 3. – С.2 - 5.
4. Кротюк В. Базель ІІ: Розрахунок мінімально необхідної величини капіталу згідно з Першою компонентою / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. - № 7. – С. 2-7.
5. Кротюк В. Базель ІІ: контроль з боку органу нагляду та ринкова дисципліна / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2007. - №.– С.3 - 8.
6. Роуз П. Банковский менеджмент. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с.
7. Синки Дж. Мл. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Мл. Синки. – М.: Gaatallaxy, 1994. – 820 с.
8. України. Закон. Про банки і банківську діяльність від 07.12.2000 р. №2121-ІІІ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://

zakon1. rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main. cgi? nreg=2121-14.
9. Basel Committee: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standart. - Basel. – July 1988: [Electronic resource]. – Made of access: http://www.bis.org/ publ/ bcbsc111.htm.
10. Amendment to the Capital Accord to incorporate market risk. Basle Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated November 2005: [Electronic resource]. – Made of access: http://www.bis.org/publ/bcbs119.htm
11. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standart. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. – Basle. – Updated November 2005: [Electronic resource]. – Made of access: http://www.bis.org/publ/bcbs118.htm
12. Базель II: Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki.
13. Інструкція про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України затв. постановою Правління Національного банку України від 27.12.07 р. №480: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0032-08.
14. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні: схвалена постановою Правління Національного банку України від 02.06.2009 р. №315: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0315500-09.
15. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні затв. постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua /cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01.

Інформація забезпечення системи управління торговельними підприємствами і організаціями

УДК 332.1 (477.82)

Вірт М. Я., Куцик В. І.

ЕКОНОМІЧНЕ РЕГІОНАЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розкрито роль та особливості розвитку Волинської області. Проаналізовано стан останніх показників даної області. Розглянуто моніторинг економічного розвитку області за останні місяці 2010 року та проаналізовано основні тенденції економічного та соціального розвитку області.

Ключові слова: економічне відтворення, регіональне відтворення, економічний і соціальний розвиток, тенденції розвитку.

Virt M. Y., Kutsik V. I.

REGIONAL ECONOMIC PLAYING VOLYN REGION

A role and features of development of the Volhynia area is exposed. The state of the last indexes of this area is analysed. Monitoring of economic development of area is considered for the last months of 2010 and basic economic and social progress of area trends are analysed.

Keywords: economic recreation, regional recreation, economic and social development, progress trends.

Вступ. Економічною основою регіонального відтворення є власність регіону, яка формується в результаті інтеграції різних форм суспільної власності (загальнодержавної, комунальної, приватної). Регіональна власність складається на двох рівнях. Перший – загальнорегіональний – пов'язаний із розвитком переважно господарських функцій: підтримання збалансованості регіонального відтворення і забезпечення вирішення комплексу конкретних соціально-економічних завдань регіону. До другого (нижчого) рівня регіональної власності належить комунальна власність населених пунктів різних рангів (сіл, селищ, міст).

Політико-географічне становище області є периферійним в Україні, але характеризується центральністю в Європі. Волинь розташована в центральній частині світового поясу найвищого політичного і соціально-економічного розвитку. Її центральне положення в європейській геополітичній системі є вигідним для налагодження економічних і культурних відносин із країнами Європи. Позитивною стороною є сусідство з Польщею та Білоруссю, з якими Україна підтримує дружні стосунки і область має протяжні зони контакту. Внаслідок цього у Волині є багато варіантів розвитку зовнішньополітичних, культурних та зовнішньоекономічних відносин і контактів, можливість виходу до європейських країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональні аспекти зайнятості сільського населення та ринок праці вивчали вчені Хомин О. Й., Качан Є.П., Заблоцький Б.Ф., Шаблій О.І., Дорогунцов С.І., Пітюренко Ю.І. та ін. Історико-географічні передумови формування системи розселення Волинської області розглядали вчені Влах М., Поручинський В., Олійник Я.Б., Курдюкова Н.Г.

Постановка завдання (мета статті). Метою дослідження є виявлення особливостей відтворювальних процесів у Волинській області та визначення напрямів їх регулювання на найближчу перспективу, а також аналіз основних економічних і соціальних показників за останні роки.

Виклад основного матеріалу. Сучасний розвиток економіки області характеризується тим, що на Волині отримали розвиток більшість галузей матеріального виробництва і невиробничої сфери. За окремими видами продукції область робить внесок у загальнодержавне виробництво. Загалом Волинська область спеціалізується на лісовій і деревообробній, легкій, харчовій промисловості, машинобудуванні, на виробництві цукрових буря-

ків, зернових культур, картоплі, м'ясо-молочному тваринництві.

За даними Волинської обласної державної адміністрації у січні-травні 2010 року індекс промислової продукції становив 118,9% та зростав від початку поточного року, що зображено на рис. 1.

Зростання обсягів виробництва продукції забезпечили усі галузі, крім хімічної та нафтохімічної промисловості (-4,4%) –за рахунок зниження обсягів виробництва будівельних сумішей та клеїв (ТзОВ „Едем"), миючих, косметичних та парфумерних засобів (ТзОВ „Скай") та добувної промисловості (-5,2%) – за рахунок зменшення видобутку вугілля (ВП „Шахта № 9 „Нововолинська").

Найбільший приріст обсягів промислового виробництва забезпечили підприємства целюлозно-паперового виробництва (45,3%) – за рахунок нарощення випуску паперу, картону та паперової маси (ВАТ „Луцький картонно-руберойдовий комбінат", ТзОВ „Волинська фабрика гофротари"); з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів (44%) – збільшення обсягів виробництва пиломатеріалів, плит та шпону (ТзОВ „Цунамі", ТзОВ „Кроноспан УА"); машинобудування (40,1%) – нарощення випуску приладів для вимірювання фізичних та хімічних величин (ВАТ „Електротермометрія"), комплектів проводів для свічок запалювання (ТзОВ „Кромберг енд Шуберт Україна"), підшипників кочення (ПАТ „СКФ Україна") та електричних трансформаторів (ТзОВ „Хан Електробау Україна"); легкої промисловості (25,6%) – збільшення виробництва готових текстильних виробів, нетканих матеріалів, деяких швейних виробів з асортименту верхнього жіночого одягу (ВАТ „Луга", ЗАТ „Фірма „Едельвіка"); металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (24,7%) - збільшення обсягів наданих послуг з виливки з чавуну та сталі, кування, штампування, карбування та фасонування (ВАТ „Нововолинський ливарний завод", ТзОВ „Алювіжен", ПП „Вір"); з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (17,8%) - за рахунок зростання випуску мінеральної вати (ТзОВ „Мінмат Ревербері"); з виробництва харчових продуктів, напоїв (9,8%) – збільшення випуску кондитерських виробів, тваринних жирів, маргарину та консервів (ВАТ „Луцьк Фудз", ВАТ „Волиньхолдинг").

Протягом 2005-2008 рр. в області забезпечено приріст валової продукції аграрного сектору економіки. Так, за три роки на сільськогоподарських підприємствах цей приріст становить 17,7%.

Товаровиробники усіх категорій, за розрахунками, одержали сільськогосподарської продукції на суму 636,9 млн. грн (у порівнянних цінах 2005 р.), що на 1,7% менше минулорічного (рис. 2). Зниження відбулося за рахунок агроформувань, оскільки господарства населення дещо наростили сільськогосподарське виробництво. Станом на 1 червня 2010 року всіма категоріями господарств посіяно 243,4 тис. га ярих культур, що майже на рівні минулорічного. Площа зернових і зернобобових культур, якими зайнято 88,7 тис. га, зменшилась на 3,5 тис. га (на 3,8%).

Більше, ніж у 2009 році посіяно цукрових буряків, площа яких становила 16,2 тис. га (в 1,9 рази), овочів – 11,2 тис. га (на 0,3%), кукурудзи на зерно - 10,1 тис. га (на 42,5%), сої - 8,1 тис. га (в 1,9 рази), кользи (ріпаку ярого) – 2,3 тис. га (в 11,3 рази). Дещо менше, ніж торік, посаджено картоплі, якою зайнято 64,4 тис. га. Всіма категоріями господарств у січні-травні 2010 року вироблено 50,8 тис. т м'яса (на 1,9% менше минулорічного), 156,2 тис. т молока (на 3,2% менше) та 90,6 млн. шт. яєць (на 4,1% менше).

Аграрні підприємства продали власної виробленої продукції на суму 398,7 млн грн, що на 27,4 млн. грн., або на 7,4% більше, ніж у 2009 році. Від реалізації тваринницької продукції отримано 316,7 млн. грн. (на 7,5% більше, ніж в 2009р.), рослинницької продукції – 82 млн. грн. (на 7,4% менше). Середні ціни на аграрну продукцію, продану сільгосппідприємствами за різними каналами реалізації, зросли проти січня-травня 2009 р. на 19,2%, у травні порівняно з квітнем – знизились на 8,1%.

Таким чином, економіка регіону – це невід'ємна частина єдиного народногосподарського комплексу – самоналагоджувальної системи, діючої відповідно до об'єктивних економічних законів. Тому в управлінні нею мають переважати економічні методи, насамперед планування та бюджетно-фінансове регулювання. Вони повинні застосовуватися у межах відповідного правового поля, що створюється законодавством, у тісному зв'язку із правовими та адміністративними методами управління. В управлінні регіональною економікою останні використовуються для боротьби з моно полізмом, захистом навколишнього середовища, дотримання правопорядку, санітарних, пожежних та інших норм і правил, визначених у встановленому порядку. Як свідчить аналіз, чим ефективніше забезпечується вплив виробництва на людину її навпаки, тим ефективніше буде територіальна економічна система.

До загального фонду місцевих бюджетів надійшло 294,7 млн. грн., що на 3,9 відсотка більше, ніж за січень-травень 2009 року, однак на 7,4 відсотка менше від завдання. Станом на 1 червня 2010 року до загального фонду державного бюджету області надійшло 535,7 млн. грн., що становить 88,3 відсотка до завдання (митних платежів недоодержано на 32,5 млн. грн.) та 130,9 відсотка до відповідного періоду минулого року.

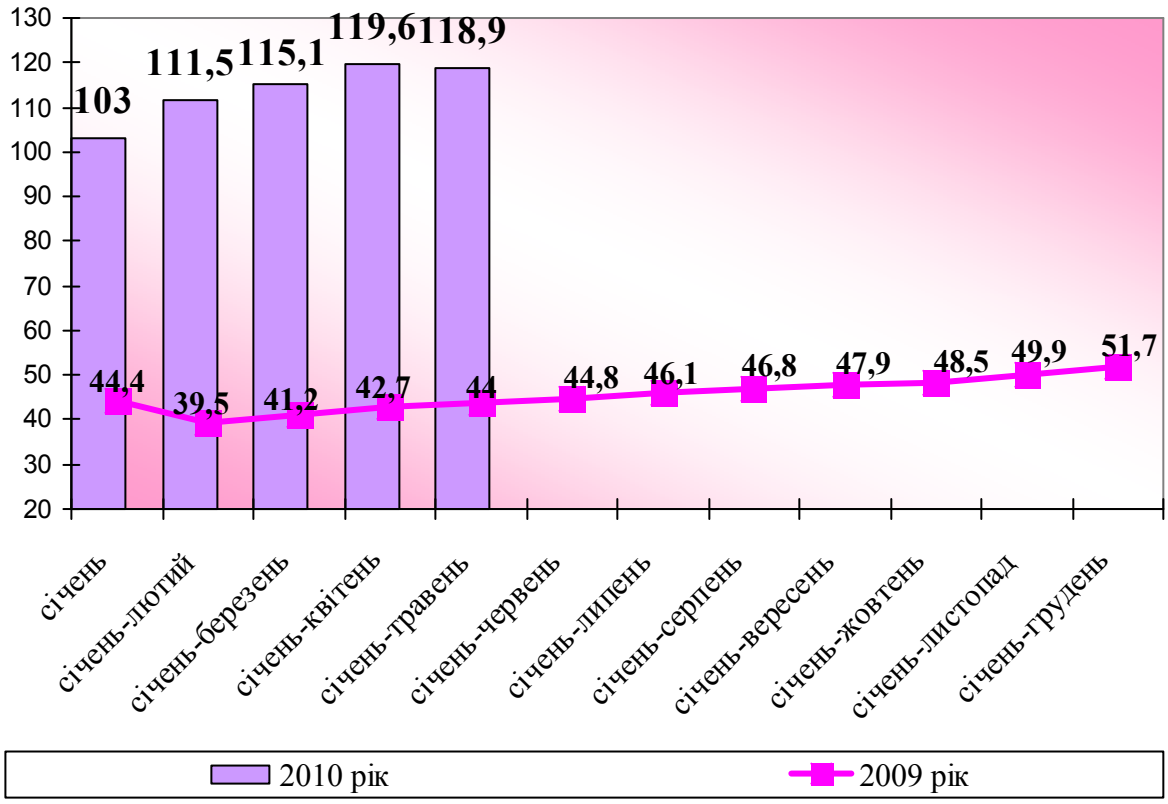


Рис. 1. Індекси промислової продукції (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

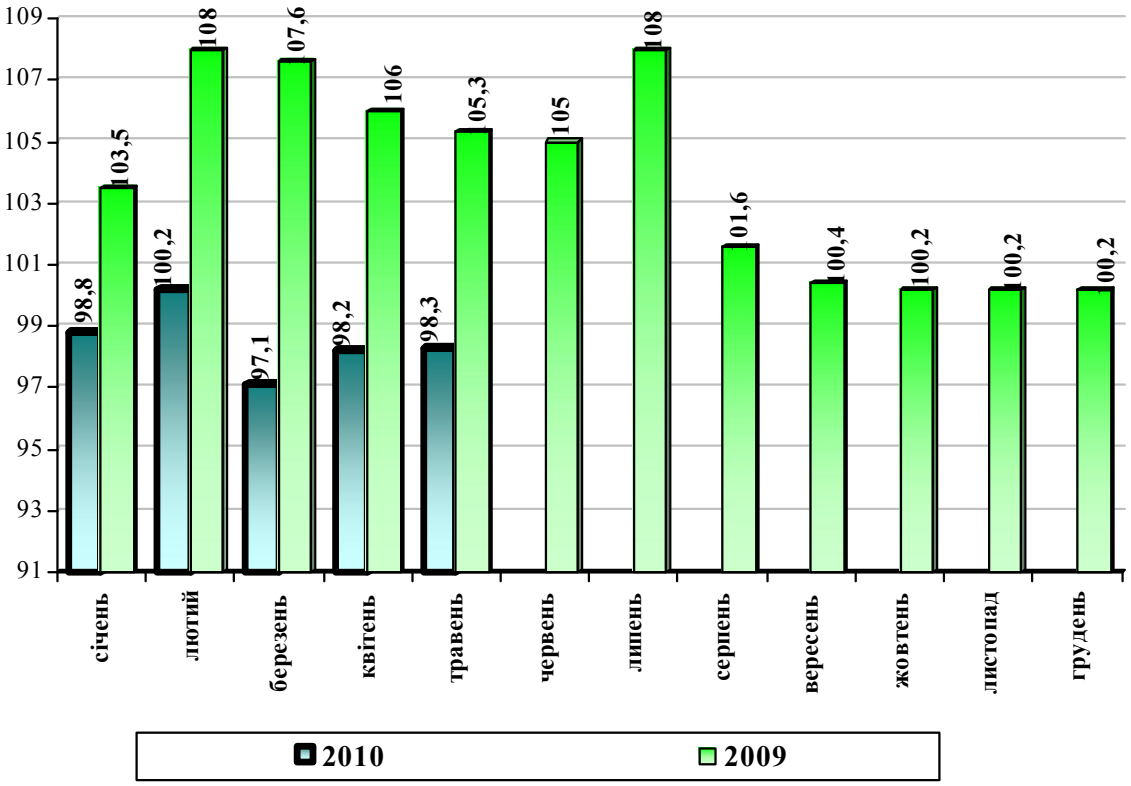


Рис. 2. Зміни обсягів виробництва продукції сільського господарства у порівнянних цінах 2005 року (наростаючим підсумком у % до відповідного періоду попереднього року)

Податковий борг по зобов'язаннях до зведеного бюджету на 1 червня 2010 року становив 149,6 млн. грн., у тому числі до державного бюджету – 120,3 млн. грн. Порівняно з початком року борг зменшився до зведеного бюджету на 29,9 млн. грн., до державного – на 33,3 млн. грн.

Як свідчать дані у табл. 1, фінансовий результат роботи підприємств області від звичайної діяльності до оподаткування (без малих підприємств і сільгоспвиробників) за січень-квітень 2010 року склав 102,7 млн. грн. прибутку (за січень-квітень 2009 року – 86,5 млн. грн. збитку).

Потенційні можливості економіки Волинської області (сировинні, земельні, трудові ресурси, інтелектуальний і виробничий потенціал) є досить

- виробництво продуктів духовного відтворення (науково-технічна продукція, освіта, продукти культури тощо).

Для сумарного обсягу виробництва будь-якого регіону основне значення мають розміри та якість його ресурсів – землі, праці і капіталу. Ці продуктові ресурси відомі як фактори виробництва.

В економіку області за І квартал 2010 року надійшло прямих іноземних інвестицій на суму 12,4 млн. дол. США (за І квартал 2009 року – 14,7 млн. дол. США). Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій зображена на рис. 3. У І кварталі 2010 року в цілому по області приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіку області, з урахуванням його переоцінки, втрат і

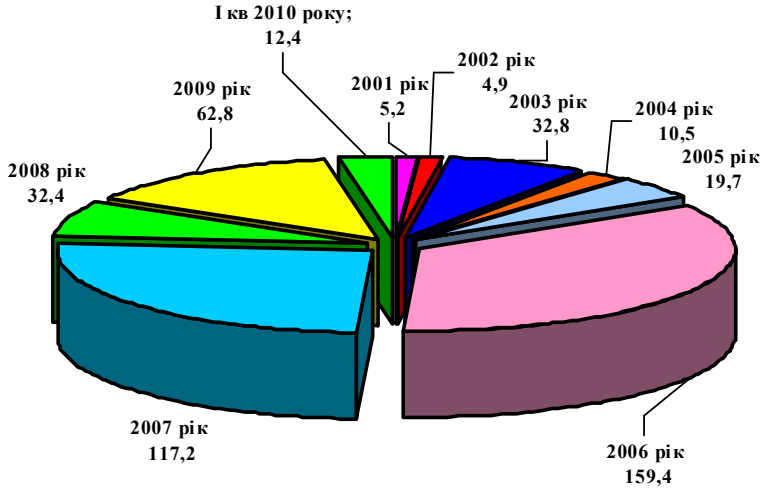


Рис. 3. Динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій за 2001- І квартал 2010 рр., млн. дол. США

великими і здатні забезпечити розширене економічне відтворення на базі ринкових засад господарювання, нової системи регіонального і державного управління та визначення таких пріоритетних напрямів розвитку економіки регіону:

- виробництво засобів особистого споживання (товари народного споживання, особисті послуги), що не повертаються безпосередньо у процес виробництва;

- виробництво вихідного та проміжного продуктів – відтворення й охорона природних ресурсів, виробництво засобів виробництва (знаряддя та предмети праці, паливо і енергія), виробничих послуг;

- виробництво засобів оборони – військова техніка, матеріали, амуніція, засоби транспорту і зв'язку для оборони. Споживаючи продукти усіх підрозділів суспільного виробництва, це виробництво майже нічого не віддає, але в умовах конверсії науково-технічний і оборонний потенціал стає одним із джерел розширеного відтворення;

курсової різниці, становив 7,4 млн. дол. США. Станом на 1 квітня 2010 року залучено 340,3 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, або 329,2 дол. США у розрахунку на 1 жителя області.

Провідні місця серед міст та районів області за обсягами іноземних інвестицій утримують міста Луцьк (205,8 млн. дол. США, або 60,5% загального обсягу) та Нововолинськ (66,1 млн. дол. США, або 19,4%), та Луцький район(19,8 млн. дол. США, або 5,8%).

Індекс інфляції з початку року по області становив 102,3 відсотка (в Україні – 103,7), торік – відповідно 105,5 і 107,4 відсотка. Індекс роздрібних цін (тарифів) у травні 2010 року становив в області: на продукти харчування – 102,7 відсотка (у травні 2009 року – 104,3%); на одяг і взуття – 100,5 відсотка (у травні 2009 р. – 102,4%). Ціни (тарифи) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли на 1,6 відсотка (у травні 2009 року індекс становив 102,9%). Стали дорожчими послуги транспорту на 3,3 відсотка.

Таблиця 1

Основні показники економічного та соціального розвитку Волинської області за січень-травень 2010 року

№ з/п	ПОКАЗНИКИ	одиниці виміру	станом на 01.06.10	% до 01.06.09	+ - до 01.01.2010	Примітка
	ВИРОБНИЧА СФЕРА					
1	Індекс промислової продукції за основними видами промислової діяльності	%	118,9	х	х	
2	Зовнішній товарообіг - імпорт всього	млн. дол. США	132	107,2	-298,1	
	- експорт всього	млн. дол. США	120,9	161,7	-198,1	
3	Залучено іноземних інвестицій в економіку області всього:	млн. дол. США	340,3	х	7,4	
4	Валова продукція сільського господарства у порівнянних цінах 2005 року	млн. грн.	636,9	98,3	х	
5	Виробництво основних видів сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств - м'яса (жива вага) - молока - яєць	 тис. тонн тис. тонн млн. штук	 50,8 156,2 90,6	 98,1 96,8 95,9	 х х х	
	ФІНАНСОВА СФЕРА					
1	Фінансовий результат роботи підприємств і організацій області від звичайної діяльності до оподаткування	млн. грн.	102,7	х	х	на 01.05.10
2	Кредитні вкладення установ комерційних банків області (всього): *в тому числі* суб'єктам господарської діяльності	млн. грн. млн. грн.	7968 4821,4	88,2 90,1	-537,8 -293,4	на 01.05.10
	СОЦІАЛЬНА СФЕРА					
1	Чисельність безробітних	осіб	12308	59,6	-520	
2	Працевлаштовано безробітних	тис. осіб	8980	92,1	х	
3	Оборот роздрібної торгівлі у торговій мережі за усіма каналами реалізації, з урахуванням діяльності підприємців-фізичних осіб Середньомісячний товарообіг на душу населення:	млн. грн. грн.	3319,1 640	97,7 112,9	х х	у порівнян-них цінах у фактич-них цінах
4	Середня заробітна плата одного штатного працівника	грн.	1529	113,4	х	за квітень 2010 року
5	Заборгованість із виплати заробітної плати (на економічно активних підприємствах без статистично малих)	млн. грн.	24,2	121,5	6,4	на 01.05.2010

Тому регіональне структурне відтворення Волинської області повинно регулюватися, насамперед, на підставі трьох напрямів, зокрема:

- через макроекономічну політику держави, коли структурні питання регіонального відтворення розглядаються у контексті вирішення загальноекономічних завдань національної держави;
- через окремий напрям макроекономічної політики держави, коли розробляється комплекс нормативних документів, які забезпечують його реалізацію;
- через окрему складову регіональної політики, коли структурні проблеми регіонального відтворення вирішуються в процесі реалізації завдань соціально-економічного розвитку і екологізації регіонів держави.

Головна мета державного управління розвитком регіонів – забезпечити найповніше використання їхнього ресурсного потенціалу шляхом оптимального поєднання інтересів держави і кожного регіону. Стратегічна мета економіки України – гарантувати стабільність розвитку на базі створення високоефективної соціально-орієнтованої економіки усіх регіонів, яка забезпечить високий рівень життя населення, мотивацію до трудової і підприємницької діяльності, умови рівноправного партнерства у світовому економічному співтоваристві.

Висновки. Отже, проведені дослідження свідчать, що чим ефективніше забезпечується вплив виробництва на людину і навпаки – тим ефективніше буде територіальна економічна система. Концепція соціально-виробничого комплексу передбачає визначення інтегральної пропорції муніципального утворення; що вимірюється кінцевим споживанням, і виробництвом, що вимірюється валовим національним продуктом. На цій основі виникає перспектива майбутніх досліджень у формуванні механізму інноваційного та стабільного саморозвитку, тобто удосконалити порядок формування місцевих бюджетів і реалізувати основоположний принцип отримання соціальних благ залежно від результатів діяльності муніципального утворення, а не по залишковому принципу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Влах М. Історико-географічні передумови формування системи розселення Волинської області / М. Влах, В. Поручинський // Історія української географії. Всеукраїнський науково-теоретичний часопис. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2007. – Випуск 1.
2. Заблоцький Б. Ф. Регіональна економіка : [навч. посібник] / Б. Ф. Заблоцький – Львів: „Новий світ – 2000”, 2008. - 546 с.
3. Павлов В. І. Аналіз реалізації регіональної програми зайнятості населення Волинської області / В. І. Павлов // Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми: Зб. наук. праць за матер. доп. міжнар. наук.-практ. конф. Част. 1. – Львів. – 2000 – С. 259.
4. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: [навч. посібник] / [Є. П. Качан, Т. Є. Царик, Д. В. Ткач та ін. ; за ред. Є. П. Качана]. – К.: Видавничий дім “Юридична книга”, 2005. – 704 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: // www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/Prvs/2008_3/0928.pdf .
6. Хомин О. Й. Регіональні аспекти зайнятості сільського населення та ринок праці / О. Й. Хомин // Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми: Зб. наук. праць за матер. доп. міжнар. наук.-практ. конф. Част. 1. – Львів. – 1998. – С. 158.
7. [Електронний ресурс] - Режим доступу: // http://www.ukrstat.gov.ua.
8. [Електронний ресурс] - Режим доступу: // http://www.voladm.gov.ua.

УДК 657.474.57

Дерій В. А.

ЗАПОЗИЧЕНІ (ЗАРУБІЖНІ) МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇХНЄ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено запозичені зарубіжні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що відомі в Україні. Розкрито їхню суть та методику реалізації з відповідною критичною оцінкою автора. Описано три потенційні сценарії використання цих методик в обліковій практиці України

Ключові слова: запозичені методи, облік, витрати, калькулювання, собівартість продукції.

Deriy V. A.

BORROWED (FOREIGN) METHOD OF COSTS AND CALCULATION OF PRODUCTION COST AND THEIR USE IN UKRAINE

The borrowed foreign cost accounting methods known in Ukraine are explored. The author discovers its nature and methodics of its realization giving his own critical opinion. Three potential scenarios of using these methodics in Ukrainian accounting practice are described.

Keywords: methods borrowed, accounting, expenses, calculation, production cost.

Постановка проблеми. Успіх або невдача у веденні обліку витрат і калькулюванні собівартості продукції значною мірою залежить від того, які методи щодо них буде застосовувати підприємство, чи ці методи корисні для нього і чи буде від цих методів реальна економія витрат підприємства чи зростання його доходів. В умовах гіперконкуренції доцільно навчитись не тільки використовувати традиційні (вітчизняні) методи обліку, але і з максимальною для себе користю запозичати перевірені зарубіжною практикою методи обліку витрат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика запозичених (зарубіжних) методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції відображена у працях вітчизняних вчених і практиків І. Білоусової [1], М. Колісника [6; 7], Л. Нападовської [9], К. Редченка [11;12], П. Саблука [14], І. Садовської [15], Т. Сльозко [16], а також зарубіжних науковців Є. Грибкова [2], Н. Іванової [4], Й. Кімізукі [5], І. Курочкіної [8], С. Ніколаєвої [10] та інших. Найчастіше в цих працях йдеться про такі запозичені (зарубіжні) методи обліку як „стандарт-кост", „директ-костинг", АВС-метод, „таргет-костинг" і „кайзен-костинг".

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Запозичені (зарубіжні) методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції певною мірою, висвітлені в економічних джерелах, однак необхідно уточнити їхній перелік, суть, методики ведення, здійснити критичну оцінку та визначити потенційні сценарії їхнього використання в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є встановлення максимально повного переліку запозичених (зарубіжних) методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, їхньої суті й методик та з'ясування потенційних можливостей застосування цих методів вітчизняними підприємствами. Відповідно до визначеної мети автором сформульовано основні завдання дослідження: 1) здійснити пошук літературних джерел, присвячених досліджуваній проблематиці, і зробити посилання на найбільш вагомі з думок вчених-економістів; 2) здійснити відбір та зафіксувати запозичені (зарубіжні) методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що нині відомі в Україні, з відповідними критичними коментарями щодо них; 3) виробити власний погляд автора на досліджувану проблематику і зробити певні висновки та пропозиції.

Викладення основного матеріалу. В нашій державі одержали позитивні відгуки та використовуються у практичній діяльності підприємств такі запозичені (зарубіжні) методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції : „стандарт-кост", „директ–костинг", JIT, АВС-метод, ФВА, „таргет-костинг", „кайзен-костинг" і інші.

Одним із найвідоміших методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції є „стандарт-кост", що започаткований у США. Американський досвід запозичили багато країн світу, в тому числі і в Японії. Так, у цій країні в період Другої світової війни використовували нормативні принципи калькулювання, зокрема підсумування

стандартних (нормативних) витрат контролю за кошторисами і порівняння показників виробництва.

На думку вченого Й. Кімізукі, використання цих нормативних принципів забезпечило такі досягнення для японських підприємств: сформувалась система, що сприяла реалізації готової продукції та вдосконаленню ціноутворення; підвищилась ефективність виробництва за рахунок посилення контролю; оптимізувались витрати матеріалів і поліпшилось використання складських приміщень; знизились затрати праці керівництва за рахунок удосконалення облікових записів; зросли можливості для порівняння роботи різних відділів; зменшились витрати товарів і затрати робочого часу. Водночас, за результатами опитування керівників трьохсот японських підприємств про досвід застосування в них єдиних норм із калькулювання собівартості та обліку витрат, зроблено такий висновок: його визнали як унікальний, але не завжди можливий для використання в реальних умовах; неефективний для збільшення виробництва; незіставний із фактичним обліком; недостатньо диференційований навіть для застосування в одній галузі; невизначений, оскільки стани можуть змінюватись залежно від точки зору головного бухгалтера; складний у розумінні окремих елементів собівартості; невідповідний для акумулювання витрат [5].

Вчена Т. Сльозко вважає, що нормативний метод витрат в Україні буде лише тоді найбільш ефективним, коли він повністю відповідатиме зразку „стандарт-кост". Це має передбачати, на її думку, й оперативне планування витрат, їхній облік на бухгалтерських рахунках за нормативними документами з одночасним відображенням відхилень у фінансових результатах. Вона зазначає, що в нашій державі для широкого застосування цієї методики слід ураховувати два моменти: 1) щоб управлінці мали намір одержувати таку інформацію; 2) морально і матеріально зацікавити працівників бухгалтерії у виконанні цієї роботи [16, с. 8].

Певною мірою погоджуємося з думкою Т. Сльозко, однак вважаємо, що бажання управлінців і зацікавленості працівників бухгалтерії в цьому разі недостатньо.

Потрібні також активна участь власників підприємства, які мали б змінити організацію виробничого процесу, розуміння необхідності та важливості функціонування нормативного методу (аналогу „стандарт-косту") на підприємстві з боку всіх його працівників (або більшості з них), досягти злагодженості у діях на рівні вищої, середньої та нижчої ланок управління цим методом тощо.

„Директ-костинг" виник у США у 1936 р. і є системою обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, в якій беруться до уваги тільки прямі змінні витрати, а решта витрат підприємства (непрямі витрати) скеровуються на фінансові результати [3, с. 32].

Вчена С. А. Ніколаєва вважає, що „…важливою особливістю „директ-костингу" є можливість вивчення взаємозв'язку і залежності між обсягом виробництва, затратами (собівартістю), маржинальним доходом і прибутком" [10, с. 12].

Вчена І. А. Білоусова стверджує, що на промислових підприємствах України, котрі застосовують „директ-костинг", періодично трапляються „програмовані" помилки, причиною яких є нетечність у розподілі змінних і постійних витрат. Проте дослідниця не тільки вказує на одну з проблем „директ-костингу", а й пропонує виважений вихід із цієї ситуації: кожне підприємство має проводити калькулювання собівартості продукції за повними витратами, встановлювати фактичну (реальну) собівартість одиниці продукції за всією номенклатурою виробів, що випускаються, і аналізувати фактичну (реальну) собівартість виробів порівняно з плановою чи нормативною, а також з відпускними цінами [1, с. 4].

Нині, як зазначає вчена Л. В. Нападовська, система „директ-костинг" трансформована у систему за назвою „верибл-костинг", де до витрат на продукцію зараховують не тільки прямі змінні витрати, а й змінні накладні [9, с. 247].

Значний вплив на витрати підприємства має процес постачання, організація складського господарства і саме виробництво, що повинно виробляти продукцію тільки тоді, коли запасів товарно-матеріальних цінностей є менше, ніж потребує виробничий процес. Усе це сприяє утворенню системи „точно в зазначений термін" (JIT). Систему „точно в зазначений термін" (JIT) створили в Японії в середині 1970-х рр. як альтернативу виробництву продукції великими партіями. Спочатку на промислових підприємствах Японії, а згодом США та країн Західної Європи постачання товарно-матеріальних цінностей виробничим підрозділам проводилося дрібними партіями у разі нагальної потреби.

Це дало змогу значно знизити рівень запасів таких цінностей і зменшити непродуктивні витрати, пов'язані з випуском зайвої продукції, простоями в роботі робітників й обладнання, використанням додаткових площ складських приміщень, втратами, що виникають за наявності дефектів виробів. У зв'язку з тим, що запаси надходять до моменту їхнього використання у виробничому процесі, відповідна частина непрямих витрат стає прямими. Крім того, за системи „точно в зазначений термін" увага виробників зосереджена не на рівні закупівельних цін, а і на якості, доступності та загальній вартості продукції [2, с. 6].

Метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції за видами діяльності (АВС-метод) або диференційований метод обліку собі-

вартості виник у США в 1960-х рр. Вже тоді було зрозуміло, що „стандарт-кост" як система обліку витрат і калькулювання собівартості продукції за повними витратами не відповідає реаліям виробництва щодо точності та справедливості розподілу накладних витрат на відповідну продукцію. Суть АВС-методу полягає в тому, що облік витрат і калькулювання собівартості продукції здійснюється за принципово новим підходом – видами діяльності (роботами (функціями)) на рівнях: одиниці продукції, партії виробів, виду продукції та підприємства загалом (одинична, пакетна, продуктова та загальногосподарська робота). Найбільш ефективно АВС-метод можна застосовувати на тих підприємствах, де велика питома вага непрямих накладних витрат. Затрати, які належать до перших трьох рівнів, треба відносити безпосередньо на продукцію, а загальногосподарські витрати розподіляються згідно із спеціально розробленими алгоритмами. За окремими робочими операціями звичайний підрахунок не дає змоги точно визначити вартість витрачених на них ресурсів, тому в цьому разі застосовують індекс розподілу витрат (кост-драйвер). Цей індекс дає змогу визначати кількість витрачених ресурсів у розрахунку на обсяг випущеної продукції [9, с. 237].

Проте, щодо „кост-драйвера" існують відповідні застереження, зокрема М. Колісник зазначає, що „кост-драйвер" „…є одним із найзапекліших ворогів для прийняття рішення про фінансування реклами, про аутсорсинг, про спеціальні замовлення, про вхід і вихід із сегмента бізнесу та багато інших операційних рішень" [7, с. 6].

Вважаємо, що АВС-метод доцільно було б називати методом обліку витрат і калькулювання продукції за типами робочих операцій (ТРО-метод), а не за видами діяльності, оскільки класично під видами діяльності розуміють звичайну (операційну, інвестиційну й фінансову) діяльність. З огляду на це виникає ризик припуститися помилки в методах і підходах до обліку витрат підприємства.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА) – це метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що передбачає поглиблене вивчення функцій об'єктів дослідження, яке скеровується на зменшення витрат підприємства за умови одночасного збільшення ефекту (значних якісних показників), котрими є споживчі властивості продукції. Метод ФВА започаткований у США в 1960-х рр. і набув широкого поширення у багатьох країнах світу та галузях економіки, особливо у сфері послуг. Метою цього методу є вдосконалення корисних функцій виробів за умови забезпечення вдалого спів відношення між витратами на їхнє виготовлення. Дослідники звертають увагу на те, що виробам властиві основні (дають змогу визначити, для чого виготовляється виріб), допоміжні (суміжні з основними) й непотрібні (не сприяють розвиткові основних функцій) функції [2, с. 7].

На нашу думку, функціонально-вартісний аналіз можуть здійснювати лише ті підприємства, які мають у штаті (або співпрацюють на договірних засадах) досвідчених аналітиків, здатних правильно розподілити функції виробів, своєчасно відстежити їхню динаміку та поведінку і розробити систему заходів, спрямованих на поліпшення виробу за принципом „мінімум витрат – максимум якості".

Взаємозв'язок витрат і доходів підприємства можна простежити за даними табл. 1, де відображена залежність між об'єктами продажу, його парадигмами і парадигмами керування (управління) витратами підприємства (в тому числі щодо парадигми АВС-методу). У табл. 1 виокремлено чотири історичних періоди, що охоплюють XX і початок XXI ст. (до наших днів).

Таблиця 1

Об'єкти продажу, його парадигми і парадигми управління витратами підприємства

Період розвиткупродажу	Об'єкт продажу	Парадигма в галузі продажу	Період розвитку керування (управління) витратами	Парадигма керування в галузі управління витратами
1900-1930 рр.	Сировинні ресурси	Парадигма продажу сировинних ресурсів	1900-1940 рр.	Парадигма індустріальної революції
1930-1960 рр.	Товари	Парадигма продажу товарів	1940-1980 рр.	Парадигма аналізу беззбитковості
1960-1990 рр.	Послуга	Парадигма продажу послуг	1980-1990 рр.	Парадигма функціонально-вартісної системи (АВС)
1990 р. і донині	Ритуали і враження	Парадигма продажу ритуалів і вражень	1990 р. і донині	Парадигма ринкових стандартів

Примітка. Складено автором за [7, с. 2–3].

Періоди розвитку продажу представлені з інтервалом, що становить тридцять років (четвертий період охоплює менший інтервал, але він поки не завершений), і спрямовані від сировинно-товарних ресурсів (тобто матеріальних) до послуго-ритуальних та ресурсів із вражень (тобто нематеріальних).

Кожному з цих періодів відповідає однойменна парадигма як взірець продажу: парадигма продажу сировинних ресурсів, парадигма продажу товарів, парадигма продажу послуг тощо.

Як свідчать дані табл. 1, на відміну від рівноінтервальних періодів розвитку продажу, періоди розвитку керування (управління) витратами не мають таких однакових інтервалів.

Перших два періоди охоплюють по 40 років, третій – лише 10, а четвертий – майже 20 років, але він поки що триває. В період індустріальної революції (1900-1940 рр.) використовувались методи управління, пов'язані з традиційними методами обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, а також отримав широке поширення метод (система) обліку „стандарт-кост". Витрати в цей період поділялись на прямі матеріальні, трудові і накладні (виробничі й невиробничі). Протягом 1940-1980 рр. перевага надавалась методу (системі) обліку „директ-костинг", де використовували терміни „змінні затрати", „постійні (фіксовані) затрати" і спостерігався зв'язок обліку витрат з аналізом беззбитковості виробництва продукції.

На етапі 1980-1990 рр. розвинувся АВС-метод, що задекларував змінність витрат не тільки під впливом обсягів продажу продукції, загальної ділової активності, а й інших чинників (кількості назв реалізованої продукції, кількості виконуваних підприємством замовлень, кількості споживачів продукції (клієнтів), кількості (часу) перевірок, кількості та потужності ламп освітлення і т. д.), що виражають певні сегменти ділової активності. У цей період підприємства виокремлюють прямі змінні витрати, змінні (на таких рівнях: одиниці, партії або замовлення, асортимент продукції, клієнти, а також підприємства загалом) і постійні накладні (виробничі та невиробничі) витрати [6, с. 5–6; 9, с. 237].

Третій період розвитку керування (управління) витратами підприємства є найкоротшим, оскільки дорівнює лише одному десятиріччю.

Його змінив період ринкових стандартів (з 1990 р. і донині). Специфіка цього періоду полягає в тому, що тепер не витрати є визначальними для ринкової ціни, а, навпаки, ринкова ціна диктує рівень витрат підприємства (якщо воно має намір продовжувати власне функціонування в ринковому середовищі). Водночас АВС-метод залишається діяти на таких самих засадах, що і в третьому періоді.

М. Колісник стверджує: „…якщо в парадигмах продажів настає Ера Вражень і Ритуалів, то в області керування витратами настає сама дійсна Ера Немилосердя" [6, с. 7]. З цим твердженням складно не погодитись, оскільки ринкова ціна нині є домінуючим над витратами підприємства елементом. Останнє перебуває в полі дій ринкових механізмів і тому об'єктивно змушене мати за орієнтир **цільову собівартість одиниці продукції**.

До переліку запозичених методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції можна зарахувати „абсорбшен-костинг", тобто метод поглинання витрат (проте про нього автори рідко згадують). Цей метод близький до „директ-костингу", проте відрізняється від останнього порядком розподілу постійних витрат між калькуляційними періодами. Якщо „директ-костинг" передбачає віднесення постійних витрат підприємства на його фінансові результати, то „абсорбшен-костинг" забезпечує повний розподіл усіх здійснених витрат між проданою продукцією і її залишками у товарній формі. Цікаво, що метод „абсорбшен-костинг" дає змогу обчислювати і виробничу (урізану, неповну) собівартість, і собівартість реалізованої продукції (повну, що складається з виробничої собівартості, певної частини загальногосподарських витрат і витрат на збут). За базу для розподілу непрямих витрат (у разі застосування „абсорбшен-костинг") працівники обліку можуть вибрати, як стверджує Н. Іванова, типову базу розподілу (заробітну плату або час роботи основних робітників виробничої сфери, час роботи обладнання, кількість натуральних одиниць продукції і т. ін.), чинник витрат (залежно від провідного елемента витрат у структурі собівартості продукції (матеріало-, трудо-, паливно- або енергомістких виробництв)), кореляційний аналіз, ступінчастий розподіл витрат [4, с. 2–3].

Вчена І. П. Курочкіна, яка присвятила свою докторську дисертацію (2009 р.) методології виробничого обліку та його розвитку в Російській Федерації, зазначає, що завдяки нагромадженому протягом кількох десятиріч досвіду використання в її країні елементів господарського розрахунку, нормативного методу, зарубіжних методів „стандарт-кост", „директ-костинг", „АВС-метод" й інших можна стверджувати про динаміку розвитку інформаційного забезпечення управління процесом виробництва [8, с. 3].

Україна, як і Російська Федерація, також має багатий досвід становлення та розвитку прогресивних форм і методів ведення обліку, контролю, планування, системи управління, якості продукції тощо. Варто згадати лише про чекову, нормативно-чекову форми, нормативний метод, функціонально-вартісний аналіз, „стандарт-кост", „директ-костинг", „АВС-метод", контролінг, облік за центрами відповідальності та інші.

Проте, за нашим спостереженням, проблема полягає в тому, що з цього напряму досліджень немає достатньо статистичних даних або даних опитування, практичний досвід вітчизняних підприємств проаналізований та узагальнений епізодично, відсутні методичні рекомендації щодо впровадження прогресивних форм і методів, майже не беруть їх до уваги при розробленні урядових і місцевих програм соціально-економічного розвитку (хоч нині, в період виходу з економічної кризи, керівництву підприємств промисловості та інших галузей економіки варто продумати, яку систему управління, методи ведення обліку взяти за основу в умовах жорсткої конкуренції (гіперконкуренції)).

На наш погляд, ринкова логіка вказує на японську систему управління витратами, зокрема на „таргет-костинг".

Вважаємо, що провідні вітчизняні вчені-економісти, урядовці, керівники великих промислових підприємств, менеджери, маркетологи мають сконцентрувати власні зусилля на вирішенні проблем щодо якості продукції, її інгредієнтів та безпеки для життя й здоров'я споживачів; зосередити фінансові, інвестиційні, матеріальні, інтелектуальні і трудові ресурси на основних проривних і конкурентоспроможних напрямах розвитку нашої економіки шляхом визначення пріоритетних галузей, розробки їхніх стратегій і програм діяльності, оптимального пов'язування наявних ресурсів з потенціалом галузей, поліпшення структури та розміщення продуктивних сил, надання пріоритету внутрішнім інвестиціям, контролю за витратами і доходами фізичних осіб з метою стримування надмірного збагачення громадян, упровадження у виробництво енергозберігаючих технологій, формування в населення ринкового способу мислення та оцінювання суспільних витрат і доходів, виховання громадського обов'язку та економічного патріотизму, розвитку і поширення позитивного зарубіжного й українського досвіду управління виробництвом, якістю продукції, методів обліку і контролю тощо.

На нашу думку, на великі промислові підприємства України, які запроваджуватимуть новітні методи управління виробництвом, доцільно запросити в ролі консультантів відомих японських, американських, канадських та інших кваліфікованих менеджерів.

Про важливість якості для суспільного розвитку свідчить також той факт, що в Російській Федерації побутує думка і наводяться обґрунтовані аргументи щодо висунення Концепції якості як національної ідеї для цієї держави, яка має три основні сценарії розвитку майбутнього: згасання нації, самоізоляція та обслуговування нової економіки. Останній сценарій є найбільш оптимальним для РФ, оскільки ідея якості забезпечує суттєві національні характеристики: 1) емоційно привабліва і співзвучна з національним духом; 2) кидає виклик – її складно здійснити; 3) містить формулу, рецепт успіху [12, с. 1].

Для того, щоб забезпечити обслуговування нової економіки, як вважає Ю. Т. Рубаник, важливо навчити націю боятись низької якості на роботі та в побуті; вказати підприємцям на необхідність обмеження механістичної бюрократії (бюрократичні моделі вирішення проблем ефективного виробництва не заохочуватимуть молодь працювати в напрямку забезпечення високої якості); створити позитивний імідж „розумного підприємства", оскільки „якість – це успіх"; залучити молодь до діяльності під гаслом: „якість – це круто!"; створити належну систему освіти – джерело знань у сфері якості [12, с. 9].

Співзвучна з ідеєю якості ідея сучасних вітчизняних фізіократів, які наполягають на пріоритетності розвитку сільського господарства України як основного джерела розвитку та збагачення української нації (стародавньої нації землеробів) у контексті якості землі, землеробства, зерна, кормів, племінних тварин, молока тощо. На нашу думку, ідеї фізіократів у поєднанні з ідеєю якості нині є актуальними для України.

На початку 2000-х рр. вітчизняні фахівці з обліку почали обговорювати новітні методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що спочатку широко застосовувались у всіх галузях японської промисловості: „таргет-костинг" і „кайзен-костинг", а згодом в інших галузях економіки Японії, а також у США. „Таргет-костинг", на думку вченого К. Редченка, варто розглядати як цілісну концепцію управління, що дає змогу підтримувати стратегію зменшення витрат і реалізувати функцію планування виробництва нових продуктів, превентивного (попереджувального, запобіжного) контролю витрат і калькулювання цільової собівартості з урахуванням реальної ситуації на ринку. Ідея „таргет-костингу" передбачає вироблення лише тих інноваційних продуктів, розрахункова собівартість котрих не перевищує цільової. Проте, якщо між розрахунковою і цільовою собівартістю наявний розрив у межах 3–5%, то приймається рішення на користь початку виробництва, а існуючий розрив собівартості можна усунути за допомогою системи «кайзен-костинг». „Таргет-костинг" застосовують, насамперед, в інноваційних галузях із короткотривалим життєвим циклом продуктів, що виробляються [12, с. 12].

„Таргет-костинг" разом із „кайзен-костингом" та функцією підтримки досягнутої собівартості є першоосновою системи керування (управління) витратами в Японії. Серцевиною „таргет-костингу" є цільове калькулювання, яке базується на формулі цільової собівартості:

Цільова собівартість (ЦСБ) = Потенційна ринкова ціна (ПРЦ) – Бажаний для підприємства прибуток (БПП).

Цільова собівартість визначається невипадково. Вона є завданням-орієнтиром для нових видів або модифікованих варіантів продукції, яку виробляють, а також для маркетологів, які проводять маркетинговий аналіз певного сегмента ринку та відстоюють необхідність передбачення маркетингових витрат у витратах на збут.

Систему управління витратами в японській компанії, зв'язок „таргет-костингу" і „кайзен-костингу" покажемо на прикладі транснаціональної

компанії „Тойота”, яка першою застосувала „таргет-костинг” у 1965 р. (рис. 1).

З рис. 1 можемо зробити висновок, що використовують у традиційних галузях японської економіки, в яких довготривалий життєвий цикл продукції, що виробляється, проте ця система не є

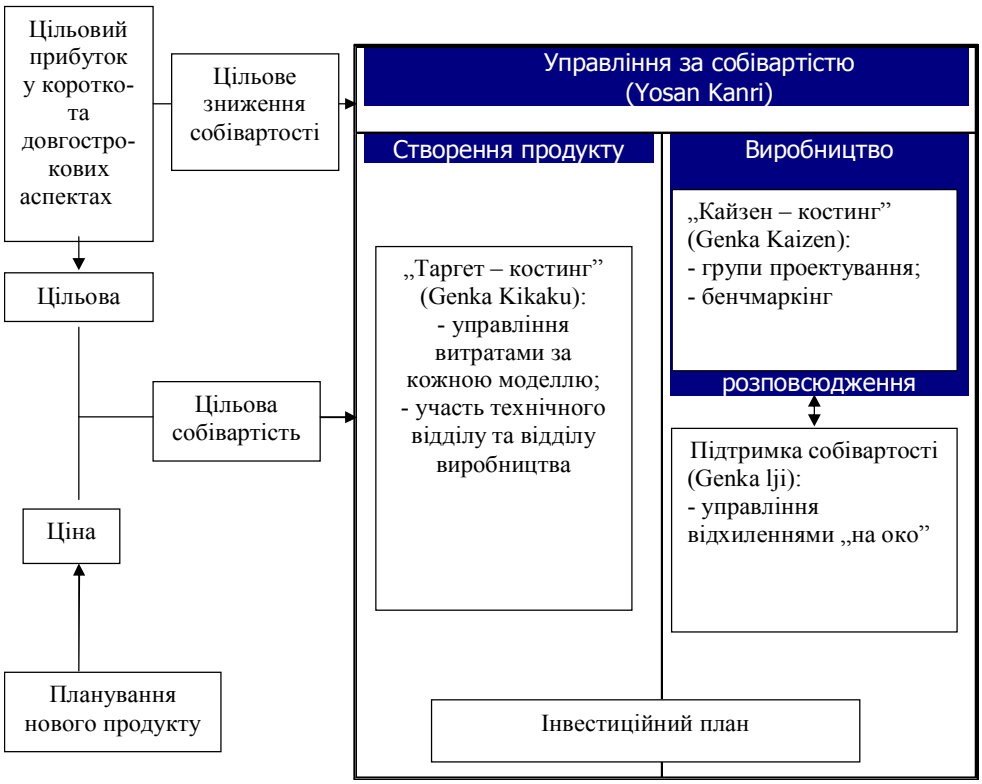


Рис. 1. Система управління витратами в транснаціональній компанії „Тойота” (Японія) [11, с. 2]

процес виробництва починається з планування нового продукту та встановлення цільової (потенційної) ринкової ціни. Якщо така ціна з’ясована, визначають бажаний цільовий прибуток на коротко- і довготривалу перспективу, що дає змогу встановити цільову собівартість. У процесі управління за собівартістю створюється продукт шляхом його планування, моделювання і проектування (діє „таргет-костинг”), розпочинається виробництво (діє „кайзен-костинг”) і забезпечується підтримка досягнутої собівартості („управління відхиленнями на око”).

У перекладі з японської слово „кайзер” означає „поліпшення, удосконалення маленькими кроками”. Якщо розглядати „кайзер” щодо діяльності працівника на його робочому місці, то йдеться про процес постійного вдосконалення якості й бізнес-процесів. Система „кайзен-костинг” – це ефективний інструмент зменшення витрат, котрий застосовують менеджери для досягнення цільової собівартості та забезпечення прибутковості підприємства. „Кайзен-костинг” найчастіше зайвою в інноваційних виробництвах [11, с. 1–2].

Вчений П. Т. Саблук до методів обліку виётрат і калькулювання собівартості продукції також відносить CVP–аналіз (точка беззбитковості), бенчмаркінг затрат, кост-кілинг (максимальне зменшення затрат у найкоротший період), LCC-аналіз (калькулювання за стадіями життєвого циклу) [14, с. 4–6], а І. Б. Садовська та Н. В. Тлучкевич – калькулювання за останньою операцією [15, с. 87–88].

З метою наочності та зіставності методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції їх графічно подано на рис. 2.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, нам вдалося дослідити 15 запозичених зарубіжних методів обліку витрат і калькулювання продукції, які можна більшою або меншою мірою використовувати у практичній діяльності вітчизняних підприємств. Проблема полягає лише в тому, наскільки ефективним буде це використання на конкретному підприємстві.

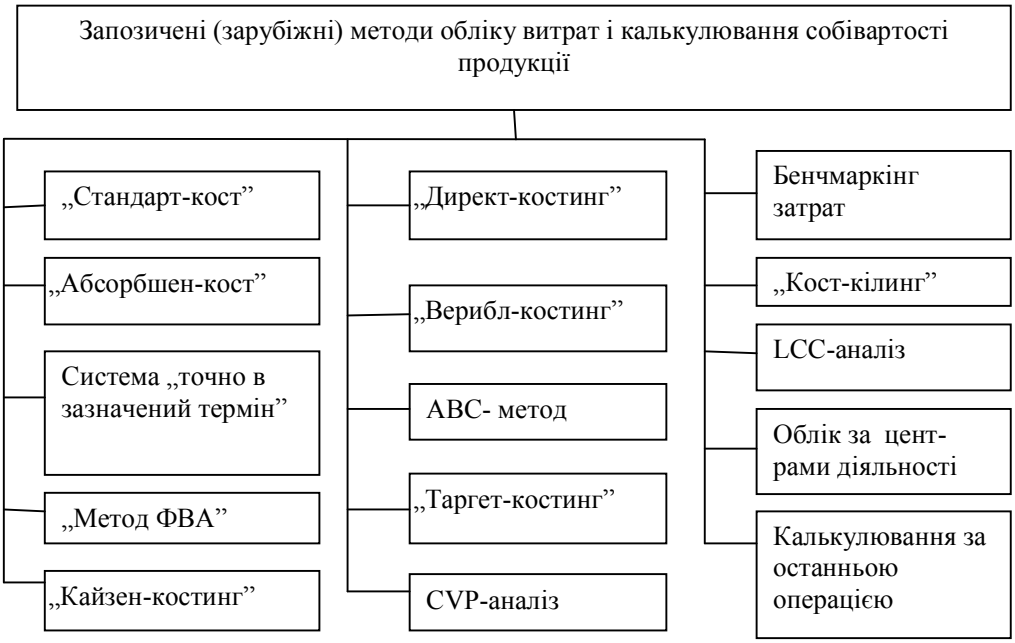


Рис. 2. Запозичені методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції в Україні

Запозиченими (зарубіжними) методами обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, вважаємо, є такі методи ведення обліку, які винайдені і теоретично сформовані за кордоном, апробовані на практиці та відомі в Україні як такі, що сприяють ефективному розвитку системи управління підприємства. Запозичені (зарубіжні) методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції можна використовувати в практичній діяльності вітчизняних підприємств, проте це потрібно робити без зайвого поспіху, послідовно з урахуванням відповідних ризиків, які можуть з’явитись під час запровадження того або іншого запозиченого методу. Слід розуміти, що в наших умовах запозичений метод обліку і калькулювання собівартості продукції можна використовувати (не використовувати) за такими сценаріями: а) без докорінних змін та доповнень, тобто в чистому вигляді; б) з докорінними змінами та доповненнями, висловленими теоретиками, практиками обліку; в) не використовувати в країні через низку теоретичних, методологічних, організаційних, кадрових і фінансових проблем. Кожне підприємство, об’єднання підприємств, галузь в особі своїх головних бухгалтерів має вести постійний пошук методів обліку, які б сприяли ефективності виробництва, проте це має бути планомірний процес на базі стратегічного, тактичного й оперативного планування розвитку обліку.

Подальші дослідження в цьому напрямі доцільно проводити на кожному із запозичених методів з метою визначення їхніх переваг і недоліків для вітчизняних підприємств, виявлення суттєвих прорахунків під час їхнього запровадження та використання, вироблення певних застережень, оцінних показників і розрахунку ступенів ризику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції [Текст] / І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 3–5.
2. Грибков Е. Методы учета и расчета себестоимости / Е. Грибков // Экономика бизнеса. – 2008. – № 50. [Электронный ресурс] – Режим доступа : http. // www. eg-online. ru / article/ 51925 /
3. Дерій В. А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві [Текст] : курс лекцій./ В.А Дерій. / – [2-е вид., виправл. і доп.]. – Тернопіль : Джура, 2004. – 93 с.
4. Иванова Н. Абсорбшен-костинг: учет, калькулирование и принятие решений / Н. Иванова // Экономика бизнеса. – 2008. – № 50. – [Электронный ресурс] Режим доступа : http: // www. eg – online. ru / article / 51933/
5. Кимизука Й. Учет затрат и калькулирование себестоимости в Японии [Текст] / Й. Кимизука // Бухгалтерский учет. – 1997. – № 10. – С. 82–83.
6. Колісник М. Ера немилосердя. Еволюція керування витратами / М. Колісник – [Електронний ресурс.] Режим доступу : http:// www/investadviser.com.ua/publications/890.htm1.

7. Колісник М. Інновації в методах підрахунку витрат / М.Колісник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www/innjvations. com/ ua / uk / 4 / 19 / 681/.
8. Курочкина И. Б. Методология современного производственного учета и её развитие [Электронный ресурс] : автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.12 „Бухгалтерский учет, статистика” / И. П. Курочкина. – Йошкар-Ола, 2009. – 37 с.
9. Нападовська Л. В. Управлінський облік [Текст]: підр. для студ. вищ. навч. закл. / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
10. Николаева С. А. Система „директ-костинг” и возможности ее применения [Текст] / С. А. Николаева // Бухгалтерский учет. – 1991. – № 9. – С. 12–15.
11. Редченко К. Маленькими шагами к большому успеху: кайзен-костинг [Электронный ресурс] / К. Редченко. – Режим доступа : http: // www.cfin.ru / ins / kaizen _ costing.shtml.
12. Редченко К. Таргет-костинг [Электронный ресурс] / К. Редченко. – Режим доступа : http://www.cfin.ru / ias/ target_costing.shtml.
13. Рубаник Ю. Т. Путь качества как национальная идея для России [Электронный ресурс] / Ю. Т. Рубаник. – Режим доступа : http: // deming.nm.ru/ statyi/putkachkak-print.htm.
14. Саблук П. Т. Облік і контроль діяльності цукропереробних підприємств [Електронний ресурс] / П. Т. Саблук. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua./pontal/Sos_Gum/Oif_ak / 2009_3/8_Sabl.pdf
15. Садовська І. Б. Організація управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах: теорія і практика [Текст] : монографія / І. Б. Садовська, Н. В. Тлучкевич. – Луцьк : Редакційно-видавничий відділ ЛНТУ, 2008. – 352 с.
16. Сльозко Т. Методи обліку витрат „стандарт-кост” і нормативний: історія та сучасність [Текст] / Т. Сльозко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. - № 7. – С. 3-8.

УДК 65.012.2

Чаус В. М.

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ: ВИМОГИ СУЧАСНОГО РИНКУ

Проаналізовано види планування діяльності підприємства. Досліджено суть інтуїтивного та формального планування і використання їх у практичній діяльності підприємств. Визначено об’єкт і предмет системи планування діяльності підприємства, розглянуто нові види планування

Ключові слова: система планування, види планів, інтуїтивне та формальне планування, стохастичний тип планування.

Chaus V. M.

FEATURES AND CLASSIFICATION METHODS PLANNING: REQUIREMENTS OF MODERN MARKET

Different types of enterprises activity planning are analyzed. The is examined the nature of intuitional and formal planning and its practical usage, also determined the subject and objects of the system of enterprises activity planning and new types of planning are described.

Keywords: the system of planning, planning types, intuitional and formal planning, stochastic type of planning.

Вступ. Планування на підприємстві – це пошук і використання резервів підвищення ефективності виробництва та вирішення соціальних проблем колективу. План підприємства за своїм змістом є сукупністю взаємопов'язаних заходів для підвищення ефективності використання ресурсів і комерційної діяльності.

В умовах ринкової економіки існує велика різноманітність видів планування. Тому керівнику чи економісту-плановику необхідно знати переваги і недоліки того чи іншого виду планування, вміти вибрати – необхідну систему планових показників для підприємства – й ефективно її використовувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання планування діяльності підприємств були у центрі досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених: А. Файоль, Л. Ервік, Р. Акофф, Г. Емерсон, Ф. У. Тейлор, В. С. Марцин, Т. Г. Морозова, Й. М. Петрович, І. М. Бойчук, К. А. Раіцький В. М. Нелеп, Л. Г. Мельник [2, 3, 4, 6, 7] та інші. У працях цих вчених розглядаються різноманітні підходи до видів планування, проте вимоги сучасного ринкового середовища ставлять нові завдання перед системою планування діяльності підприємства та потребують додаткового дослідження і науково-методичного обґрунтування.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення теоретичних підходів до видів планування діяльності підприємства та розкриття суті нових видів планів, що відповідають вимогам сучасного ринку.

Виклад основного матеріалу. Система планування може розглядатися з двох точок зору. Якщо елементами системи планування вважати суб'єкти планування (керівники і розробники планів) та процеси обробки інформації, то система планування виступає як ціле - орієнтована множинна сукупність суб'єктів планування або ціле – орієнтована множинна сукупність процесів, між якими існують специфічні зв'язки. Якщо ж у ролі елементів системи розглядати результати планування, тобто інформацію, що міститься у планах, то система планування інтерпретується як ціле – орієнтована множинна сукупність планів, між якими існують специфічні зв'язки.

Система планування містить: 1) види планів; 2) об'єкти планування; 3) підсистеми управління плануванням, організаційного та інформаційного забезпечення планування, прийняття рішень.

Розрізняють різні види планування і відповідно види планів (табл.1). Виділені нами ознаки, як свідчать результати дослідження, є найбільш характерними в сучасних ринкових умовах.

Серед окремих економістів поширена думка, що в умовах різко змінної ринкової кон'юнктури перевагу варто надавати інтуїтивному плануванню. Відомо, що інтуїція – це здатність пізнання істини шляхом безпосереднього її розгляду без обґрунтувань за допомогою доказів. Щоб приймати рішення на інтуїтивному рівні, необхідно володіти відповідним досвідом і знаннями закономірностей, які об'єктивно діють в умовах ринку. Для прийняття управлінських рішень на інтуїтивному рівні необхідно добре зрозуміти сутність ринкових відносин, складну взаємодію елементів, які управляють процесом попиту і пропозиції. При цьому треба врахувати, що ринок неоднорідний, характеризується різноманітністю ринкових структур. Залежно від співвідношення між кількістю виробників і кількістю споживачів визначається тип конкуренції ринкової інфраструктури: досконалої конкуренції, недосконалої конкуренції і монополії [1, с. 16].

Вивчення об'єктивних процесів, що відбуваються на ринку і що дозволяють зрозуміти процеси формування попиту та пропозиції, рівноважної ціни й інші, звичайно ж, дуже корисне для прийняття рішень на інтуїтивному рівні. Але при цьому необхідно усвідомлювати, що процеси, які складаються на рівні ринку в цілому, не можуть бути досить точно відображені в інформації на рівні окремого підприємства. Тому слід застерігати від спроб Використання цих закономірностей у формальному плануванні на рівні окремих підприємств. Під формальним плануванням розуміють свідомо організоване планування, що дозволяє за допомогою особливих методів одержати точні кількісні показники для прийняття управлінських рішень.

Інтуїтивне планування може успішно поєднуватись з формальним, а в окремих випадках навіть буває ефективнішим. Пояснюється це тим, що формальне планування – це узагальнення типових ринкових явищ, що повторюється. У той же час багато ринкових ситуацій є поєднанням неповторних, унікальних обставин, і тут формальне планування не завжди допомагає, більш ефективним виявляється інтуїтивне.

Очевидно, що на рівні розробки стратегічного плану, враховуючи високий ступінь невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища, доцільне сполучення інтуїтивного і формального планування з пріоритетністю першого. При розробці поточного (тактичного) плану перевагу слід надавати формальному плануванню, що дозволяє досить точно (принцип точності) – визначити витрати виробництва, потребу в матеріальних і трудових ресурсах та інше, без чого підприємство не може функціонувати в ринковій економіці.

Таким чином, застосування форм планування тісно пов'язане зі ступенем невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища. Залежно від міри невизначеності планової діяльності розрізняють два її типи: детермінований – коли плану-

Таблиця 1

Класифікація видів планування діяльності підприємства

Ознаки класифікації	Види планування	Автори							
		Економічна енциклопедія [1,с.748]	Марцин В.С. [2]	Раїцький К.А. [3]	Нелеп В.М. [4,с.31]	Петрович Й.М. [5]	Парсяк В.Н. [6]	Мельник Л.Г. [7]	Власна позиція
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. За змістом	- техніко-економічне - оперативно-виробниче - організаційно-технологічне - соціально-трудове - постачальницько-збутове - фінансово-інвестиційне - бізнес-планування	+				+		+	
2. За методами виконання	- адміністративне - економічне	+							
3. За рівнями ієрархії	- планування розвитку народного господарств - планування розвитку регіону - планування розвитку підприємства	+							
4. За часом дії	- короткострокове - середньострокове - довгострокове	+	+		+	+			+
5. За типами цілей	- оперативне - тактичне - стратегічне - нормативне	+	+	+	+	+	+	+	+
6. За рівнем управління	- фірмове - заводське - цехове - бригадне	+				+		+	
7. За методами обгрунтування	- ринкове - індикативне - централізоване	+			+	+			+
8. За стадіями розробки	- попереднє - кінцеве	+							
9. За типологією складання	- реактивне - інактивне - преактивне - інтерактивне	+							

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10. За ієрархією управління	- плани в цілому по підприємству - плани по структурних підрозділах - плани по робочих місцях		+						
11. За функціональними сферами	- плани з товарообороту - плани з торгівлі - плани із закупівлі - плани із зберігання - плани із забезпечення ресурсами - фінансові плани		+						
12. За предметом планування	- цільове планування засобів - програмне планування - планування дій		+	+			+		
13. За сферою функціонування	- персоналу - збуту			+					
14. За ступенем охоплення об'єктів	- загальний план підприємства і плани окремих підрозділів - плани усіх видів діяльності		+		+		+		+
15. За черговістю у часі	- упорядковане - перехідне - позачергове				+		+		+
16. За глибиною	- глобальне - контурне - обмежене - детальне						+		
17. За структурою організації	- загальне - сфер діяльності - місця розташування						+		
18. За координацією окремих планів у часі	- послідовне - одночасне						+		
19. За обліком зміни планових даних	- жорстке - гнучке								+

вання здійснюється в середовищі, яке можна повністю передбачити, і стохастичний (імовірний) – це планування, що здійснюється в умовах часткового передбачення результату. Це типовий стан для підприємств.

Враховуючи те, що міра невизначеності умов планової діяльності теж змінна і залежить від багатьох факторів, розрізняють такі варіанти (види) стохастичного типу планування:

- *планування, що ґрунтується на системі жорстких зобов'язань* – найефективніше в ситуаціях, у яких існує велика впевненість в тому, що все відбувається згідно з планом;

- *планування під особисту відповідальність* – доцільне в умовах, протилежних першій ситуації повної невизначеності;

- *планування, пристосоване до випадкових обставин* – проміжне між першими двома: з одного боку, воно відбувається в умовах постійної невизначеності в діяльності підприємства, а з іншого, враховуючи можливі варіанти дій у невизначеному середовищі, – збільшується їх передбачуваність.

Для створення й ефективного функціонування системи планування на підприємстві потрібно визначити предмет і об'єкт планування. Об'єктом планування на підприємстві є його діяльність, під якою слід розуміти виконання ним своїх функцій. Як відомо, основними функціями (видами діяльності) є такі: господарська, соціальна, екологічна та інші. Планування охоплює всі види діяльності підприємства. Форми планування і види планів залежать від конкретних об'єктів планування. З організаційної точки зору кожен вид діяльності поділяється на функціональні процеси, що плануються підприємством. До таких функціональних процесів належать управлінський і виробничий процес. З точки зору структури виробничий процес, як об'єкт планування, являє собою сукупність взаємопов'язаних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів.

До основних процесів належать процеси виробництва продукції (надання послуг), які складають виробничу програму підприємства і відповідну спеціалізацію підприємства. Сукупність основних виробничих процесів утворює основне виробництво, яке є важливим об'єктом планування на підприємстві. До допоміжних процесів належать процеси, які пов'язані з виготовленням продукції, яка споживається на підприємстві в основному виробництві. Планування цих процесів проводиться у тісному взаємозв'язку з основним виробництвом і являє собою самостійний об'єкт. Обслуговуючі процеси включають виробничі послуги для основного виробництва.

Склад і взаємозв'язок основних, допоміжних і обслуговуючих процесів складають структуру виробничого процесу, яка формується, підтримується і розвивається в процесі прийняття відповідних планових рішень.

Разом з технічними процесами важливим об'єктом планування на підприємстві є процес управління – складова частина виробничого процесу, один з його локальних процесів. Процес управління виробництвом являє собою сукупність активних технічних, економічних, організаційних і соціально–психологічних інформаційних процесів.

Таким чином, об'єктом планування на підприємстві є всі функціональні процеси, включно з розвитком виробництва й удосконаленням управління. Методологічно функціональні процеси, як правило, поділяють на наступні:

– всіх сфер діяльності, наприклад планування стандартизації, якості;

– окремих стадій виробничого процесу (планування технічної підготовки виробництва, основного, допоміжного й обслуговуючого виробництва);

– окремих факторів виробництва (планування персоналу).

Для раціональної організації управління функціональними процесами вони об'єднуються в функціональні блоки: загальне керівництво; лінійне і оперативне керівництво виробництвом; технічне виробництво; управління економічною діяльністю; управління матеріальними ресурсами; управління персоналом і соціальним розвитком; управління капітальним будівництвом; програмно-цільове управління.

Всі виробничі й управлінські процеси на підприємстві виконуються в конкретних підрозділах. Тому поряд з функціональними процесами, об'єктами планування на підприємстві є його структурні підрозділи.

Предметом планування на підприємстві є матеріальні, трудові і фінансові ресурси. На підприємстві предметом планування трудових ресурсів можуть бути такі показники, як: чисельність і структура кадрів; продуктивність праці; оплата праці; потреба в робочій силі; кадровий резерв; скорочення застосування ручної праці. Предметом планування матеріальних ресурсів можуть бути показники: матеріаловіддача, матеріаломісткість та питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції та інші. Предметом планування фінансових ресурсів можуть бути показники: обсяг інвестицій (реальних, фінансових, інтелектуальних); рівень прибутку; загальна рентабельність підприємства та інші. До предмету планування на підприємстві за пропозицією А.І. Ільїна можна включити інформацію, час та підприємницький талант.

Висновки. Сучасне планування полягає у визначенні майбутнього бажаного стану всього підприємства, економічних показників або кінце-

вих результатів, яких необхідно досягти. При цьому система планування ґрунтується на взаємозв'язку процесів мікроекономічного дослідження реального стану підприємства і моделювання прогнозованого рівня його розвитку у майбутньому.

Перспективою подальших досліджень є розробка ефективної системи планування, що в майбутньому, на нашу думку, стане визначальною складовою системи управління та буде все більше інтегруватися з прогнозуванням, контролінгом, інформаційними та логістичними системами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія: у 3 т. : Т.1. А-К / [за ред. С.В. Мочерного]. – Т1. – К.: ВЦ „Академія"; Тернопіль : Академія народного господарства, 2000. – 683 с.
2. Марцин В.С. Економіка торгівлі / Марцин В.С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // zhitomir-online.org.ua/...Marcin.../bookshop-33-32-3154/.
3. Раицкий К.А. Экономика предприятия: [учеб. для вузов] / К.А. Раицкий – М. : ИВ „Маркетинг", 1999. – 437 с.
4. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: підручник / В.М. Нелеп – К. : КНЕУ, 2000. 372 с.
5. Економіка виробничого підприємства: навч. посібник для студ. вузів / [за редакцією Й.М. Петровича]. – [2-ге видання, перероб. і доп.]. – К., 2000. – 526 с.
6. Парсяк В.Н. Планування господарської діяльності малих та середніх підприємств / В.Н. Парсяк, М.Б. Журавльова – К., 2001. – 191 с.
7. Экономика предприятия: учеб. пособие / [под общ. ред. д.э.н., проф. Л.Г. Мельника]. – Сумы : ИТД „Университетская книга", 2002. – 634 с.
8. Планування діяльності підприємства : [навч. посібник] / [за ред. Свінцицької О.М.]. – К. : Кондор, 2009. – 364 с.
9. Кобзій О.В. Проблеми планування діяльності підприємства у невизначених умовах сучасного ринкового середовища / О.В. Кобзій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // intkonf.org / kobziy-ov-problemi-planuvannya-diyalnosti-pid-priemstv-u-neviznachenih-umovahsuchasnogo-ri.

УДК 336.76

Бутов А. М., Колодій І. Є., Шпаргало Г. Є.

РЕГУЛЮВАННЯ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти використання облікової ставки для монетарного регулювання в умовах трансформаційних економік, узагальнено відповідний досвід як вітчизняної, так й інших постсоціалістичних економічних систем, подано рекомендації для більш ефективного застосування цього монетарного інструменту.

Ключові слова: монетарна політика, облікова ставка, інфляція, кредитні ресурси, банківська система.

Butov A., Kolodij I., Shpalgalo H.

MARKET BASED REGULATION OF THE DISCOUNT RATE

Theoretical and practical aspects of usage of discount rate within monetary policy in transition economies; in this aspect world experience as well as experience of other transition economies is generalized and recommendations for more effective usage of discount rate regulation are suggested.

Keywords: monetary policy, discount rate, inflation, credit resources, banking system.

Вступ. Процентна ставка є ефективним інструментом економічного впливу на цілу низку важливих економічних процесів: споживання, заощадження, інвестування тощо. Тому регулювання процентної ставки, зокрема облікової ставки центральних банків належить до ключових інструментів

грошово-кредитної політики. Водночас щодо застосування даного монетарного інструменту у трансформаційних економічних системах можна спостерігати як певні особливості, так і багато спільних рис і закономірностей, що зумовлено спільністю завдань, які стоять перед таким монетарним регулюванням, а також універсальністю інструментів впливу на грошову сферу. Інструментарій грошово-кредитного регулювання висвітлено в працях таких українських економістів, як Алексєєв І.В., Гребеник Н.І., Єпіфанов А.О., Лазепко І.І., Матвієнко П.В., Міщенко В.І., Мороз А.М., Колісник М.К., Савлу .І., Стельмах В.С., Пуховкіна М.Ф., Шамова .В. [1-4]. Значну увагу регулювання процентної ставки викликає серед зарубіжних економістів, таких як В. Керр, Р. Кінг [12], В.Таруло [13], М. Фунг [14]. Проте основа увага приділена застосуванню монетарних інструментів в умовах розвинених ринкових економік, в той час як особливості їх використання в перехідних економічних системах вимагають додаткового розгляду.

Постановка завдання. У зв'язку з цим завдання статті полягає у розкритті особливостей, закономірностей та специфіки регулювання облікової ставки при здійсненні монетарної політики в трансформаційній економіці. Водночас будемо аналізувати як економіку України, так й інші економічні системи країн СНД та Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) для проведення порівнянь та виявлення певних закономірностей. З метою підвиення ефективності монетарного регулювання ставимо за мету також подати відповідні рекомендації щодо вдосконалення регулювання облікової ставки, зокрема через аналіз взаємозв'язків монетарного сектора та реальної економіки.

Виклад основного матеріалу. В економічному реформуванні монетарна влада країн з перехідною економікою досить активно використовує дисконтну політику, що передбачає регулювання облікової ставки та ставки рефінансування комерційних банків. З розвитком кредитного ринку і ринку цінних паперів облікова ставка дедалі більше набуває характеру опосередкованого важеля грошово-кредитного регулювання, перетворюється в орієнтир для всіх інших ставок кредитного ринку і, таким чином визначає ціну національної грошової одиниці. Облікова ставка переглядається досить часто (в Україні – щомісяця). У більшості країн з перехідною економікою висока облікова ставка була характерна для першого етапу реформ, що супроводжувалися високими темпами зростання цін. В Україні найвищий рівень облікової ставки спостерігався у 1993-1994 роках [2, с. 256]. Саме така висока номінальна ставка могла на той час забезпечити позитивне значення реальної відсоткової ставки. Як стійка тенденція позитивна відсоткова ставка існує з 1996 р., що знаменувало переорієнтацію дій монетарної влади на врахування економічних інтересів національних виробників. У цей період рівень облікової ставки починає встановлюватись з врахуванням інфляційних очікувань. Одночасно спостерігається її різке підвищення через розгортання фінансової кризи та інфляційного сплеску кінця 1997 р. Наслідком цього стало різке підвищення ціни кредитних ресурсів, що унеможливлювало їх Використання більшістю підприємців. Дорогі кредитні ресурси залишались доступними лише для виробників-експортерів, що мали високий рівень доходів. Ця ситуація яскраво ілюструє стримувальний ефект відсоткової ставки.

В умовах розгортання інфляційних процесів з метою проведення ефективної монетарної політики поряд з регулюванням облікової ставки використовувалися також обмеження щодо розмірів кредитів. Так, у Чехословаччині 1993 р., очікуючи зростання цін внаслідок поділу країни, монетарна влада відновила ліміти кредитування, скасовані 1992 р. У Румунії обмеження кредитів поряд з прямим лімітуванням грошової пропозиції стало вирішальним важелем грошово-кредитного регулювання. Не менш важливою була роль цього інструменту і в Болгарії. В Україні жорсткі обмеження на кредитні вкладення для комерційних банків були встановлені з вересня 1993 р. Поряд з використанням кредитних меж у країнах з перехідною економікою для забезпечення достатньої ліквідності в кредитній діяльності та підтримання стабільності банківської системи загалом поширюється використання кредитних аукціонів (в Польщі – з 1990 р., в Болгарії та Чехословаччині – з 1991 р., в Румунії – з 1992 р.). В Україні кредитні аукціони запроваджено з 1994 року. Досить поширеним є застосування кредитів, що видаються комерційним банкам в обмін на цінні папери, ломбардних кредитів, цільових кредитів, рефінансування для централізованих інвестиційних проектів і кредитів під реструктуризацію кредитних установ. Політика ставки рефінансування будується в щільному зв'язку з рівнем інфляції. Прикладом цього, зокрема, може бути динаміка ставки рефінансування, що визначалася монетарною владою Росії в 1991–2000 рр. У зв'язку з рестрикційною спрямованістю монетарної політики для подолання високої інфляції на початку 90-х років XX ст. ставка рефінансування встановлювалась на високому рівні. Так, 1993 р. її рівень коливався від 80 до 180% і досяг піку на 210% у квітні 1994 р. На той час це був світовий рекорд. Подолати різкі перепади ставки рефінансування, зумовлені фінансовою нестабільністю, Центральному банку Росії вдалося лише 1996 р. Процес поступового зменшення ставок рефінансування, характерний і для інших країн, був перерваний сплеском інфляції внаслідок фінансової кризи [5, с. 150].

Зниження рівня інфляції в країнах Східної та Центральної Європи, а також пострадянського простору зумовило поступове зменшення ставок рефінансування. Але різниця в їх рівні залишається іноді досить значною. Країни Східної та Центральної Європи, що вступили до ЄС мають рівень ставок рефінансування наближений до європейських критеріїв макроекономічних показників.

Яскравим прикладом є стійкий курс операційної системи Національного банку Польщі на поступове наближення до євросистеми. Важливими його напрямами стала гармонізація системи обов'язкових резервів, проведення операцій на відкритому ринку згідно з європейськими засадами, а також активне використання відсоткових ставок для підвищення ефективності грошового ринку та прискорення економічного зростання. Однією із значних проблем є дисбаланс відсоткових ставок у країнах з перехідною економікою, пов'язаних тісними економічними зв'язками. Так, зменшення відсоткової ставки в Польщі зумовило суттєвий відплив капіталу, для якого став більш привабливим угорський грошовий ринок. У зв'язку з цим з кінця 2001 р. монетарна влада Польщі домоглася повної гармонізації облікової відсоткової ставки Польщі і Угорщини. Рівень відсоткової ставки рефінансування більшості країн пострадянського простору значно перевищує критерії ЄС. Разом з тим, для переважної більшості країн пострадянського простору характерна достатньо швидка і відчутна зміна ставок рефінансування комерційних банків у бік зниження. На наш погляд, це – наслідок динамічних процесів, що відбуваються в економіці та грошово-кредитній сфері цих країн.

Економічний аналіз показує, що монетарна влада більшості країн, здійснюючи розширювальну монетарну політику для подолання кризи, намагається забезпечити позитивну реальну відсоткову ставку. Найвища ставка рефінансування в 1999–2000 рр. була в Білорусі, що відповідало найвищому рівню інфляції. Темп інфляції при цьому був вищим від рівня відсоткової ставки. Загалом ставка рефінансування в 90-х роках XX ст. залишилася достатньо високою, а її динаміка була різнопланową [7, с.54]. Це пояснюється як складною фінансовою ситуацією, так і недостатньо послідовною монетарною політикою в першій половині 90-х років XX ст. З іншого боку, стійке зниження ставки рефінансування в 1999-2003 рр. є доказом фінансової стабілізації та цілеспрямованих дій Національного банку щодо зниження ціни кредитних ресурсів і стимулювання економічного зростання. За 2000–2007 роки ставка рефінансування українських банків поступово знизилася від 27 до 10%.

У банківській системі на 01.07.2006 р. цінних паперів, що реально використовуються банками для рефінансування у НБУ (ОВДП і сертифікати НБУ) було на суму близько 5 млрд.грн. (з них майже 3 млрд.грн. належить Ощадбанку). Заходи Національного банку вплинули і на зниження вартості кредитів, що надаються реальному сектору економіки. Це, зокрема, проявилось у зниженні кредитних ставок (без врахування кредитів "овердрафт") з 27,4 (12.2001) до 17,7% (12.2003) і 13,9% (02.2007) [8, с. 65]. Зниження процентних ставок обмежується подорожчанням кредитних ресурсів на зовнішніх ринках запозичень через зростання облікових ставок у США, ЄС, Японії. На міжбанківському кредитному ринку ставки в 2006р. складали 3-6%, тобто були нижчими від облікової ставки. Економічний аналіз показує, що можливості монетарного стимулювання через зниження відсоткових ставок в Україні здебільшого вичерпані. Підвищити ефективність впливу цього фактора можна лише шляхом змін у самому реальному секторі. Передусім необхідно зміцнити фінансовий стан підприємств-позичальників і таким чином знизити ступінь кредитних ризиків для комерційних банків. Подальше зниження рівня відсоткових ставок банків передбачає застосування нових методів впливу на їх формування, зокрема, зменшення ризику, вдосконалення законодавчих умов, що регулюють банківську діяльність. З іншого боку, як випливає із дослідження А.Сомика [11] стосовно причин й наслідків фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, у випадку відновлення валютного кредитування необхідним є підвищення фінансової освіченості економічних суб'єктів щодо оптимального вибору валюти кредитування, кращого врахування валютних ризиків та їх хеджування.

Проблема недостатньої зацікавленості комерційних банків у капіталовкладеннях у реальний сектор через високий ризик неповернення кредитів існує не лише в Україні, а й у Польщі, Росії та інших постсоціалістичних країнах. Зокрема, російські економісти підкреслюють, що вирішення цієї актуальної проблеми виходить далеко за межі фінансово-кредитної системи [10, с. 82; 11, с. 340-342]. Воно потребує переоцінки і створення ефективної системи управління національним майном, цінової та антимонопольної політики. Для вдосконалення дисконтної політики пропонується застосування переобліку векселів перспективних промислових підприємців, але наголошується на складності класифікації підприємців як позичальників; контролю за використанням кредитів, наданих за диференційованими ставками; небезпеці інфляційного тиску при широкому застосуванні пільгових кредитів.

Необхідно зазначити, що м'якість впливу дисконтної політики на грошовий ринок у перехідній економіці може зумовлюватись впливом психологічних факторів на економічну поведінку

підприємців. Так, за умов посилення інфляційних очікувань і погіршення фінансових показників обмежувальний ефект підвищення відсоткової ставки з боку центрального банку може не спрацювати. Адже за підвищеного попиту на кредитні ресурси з боку реального сектора комерційним банкам може бути вигідно збільшувати обсяги своїх позичок навіть за високої відсоткової ставки. Обмеження ефективності впливу дисконтної політики також пов'язують з недостатнім розвитком фондового ринку деяких постсоціалістичних країн. Це зумовлено тим, що комерційні банки отримують кредити під заставу цінних паперів та авальованих векселів. Так, в Україні, купуючи у Міністерства фінансів державні облігації, комерційні банки мають змогу отримати на цю ж суму рефінансування. Розвиток політики рефінансування в Україні та посилення її впливу знаходить своє вираження у розширенні кола інструментів дисконтної політики, у подовженні терміну кредитів, наданих у порядку рефінансування. Наближенню інструментів дисконтної політики до світових стандартів є впровадження в життя положення "Про рефінансування комерційних банків через тендерну систему", яке вимагає дотримання комерційними банками нормативів, що забезпечують достатній рівень ліквідності, і такий системний порядок тендерних операцій, який виключає вплив суб'єктивних чинників.

Висновки. Зниження рівня інфляції в країнах ЦСЄ, а також пострадянського простору, зумовило поступове зменшення облікових ставок. Однак, вони все ще залишаються високими, порівняно з європейськими стандартами. Водночас зменшення ступеня рестрикційності монетарної політики в постсоціалістичних країнах значною мірою обмежується проблемою державних фінансів. Якщо ситуація з бюджетом і платіжним балансом поліпшується, спостерігаються позитивні зміни економічної ситуації на внутрішньому та зовнішньому ринках, то й умови для переходу до розширювальної грошово-кредитної політики стають сприятливішими. Визначення обґрунтованого рівня облікової ставки передбачає врахування як макроекономічної ситуації в країні загалом, так і стану державних фінансів, стабільності грошового ринку, показників кредитної сфери країн-партнерів. Особливого значення регулювання облікової ставки набуває за умов, коли в економіці відсутній повноцінний ринок державних і корпоративних цінних паперів. З іншого боку, проведений економічний аналіз показує, що можливості монетарного стимулювання через зниження відсоткових ставок в Україні здебільшого вичерпані. Підвищити ефективність впливу цього фактора можна лише шляхом змін у самому реальному секторі. Передусім, необхідно зміцнити фінансовий стан підприємств-позичальників. Таким чином, знизити ступінь кредитних ризиків для комерційних банків. Подальше зниження рівня відсоткових ставок банків передбачає застосування нових методів впливу на їх формування, зокрема, зменшення ризику, вдосконалення законодавчих умов, що регулюють банківську діяльність. Полем для подальших досліджень можуть виступити оптимальні шляхи регулювання облікової ставки в умовах світової фінансової кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гроші та кредит / [І.В. Алєксєєв, М.К. Колісник, О.Й. Вівчар, П.Г. Ільчук]. – Львів: Національний університет „Львівська політехніка", 2004. – 168с.
2. Грошово-кредитна політика в Україні / [Стельмах В.С., Єпіфанов А.О., Гребеник Н.І., Міщенко В.І.] – К.: Знання, 2000. – 421с.
3. Гроші та кредит / [Савлук М.І., Мороз А.М., Лазепко І.І., Пуховкіна М. Ф., Шамова І. В.]; [за ред. М.І. Савлука] – К.: КНЕУ, 2006. – 744с.
4. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України / П.В. Матвієнко. – Київ: Наукова думка, 2004. – 256с.
5. Россия-2000: Экономическая конъюнктура // Центр экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. – М., 2002. – С.150.
6. Береславська О. Стабілізація гривні як чинника розвитку економіки / О.Береславська // Вісник НБУ. – 2002. – №10. – С.54.
7. Основні монетарні параметри грошово-кредитного ринку України у лютому 2007р. // Вісник НБУ. – 2007. – №4. – С.65.
8. Бюлетень НБУ. – 2007. – №4. – С.27.
9. Концепция стратегического развития России до 2010 года / Госсовет РФ. – М., 2001. – С.82.
10. Львов Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов – М.: Экзамен, 2002. – С.340-342.
11. Сомик А.В. Умови середовища реалізації грошово-кредитної політики в Україні / А.В.Сомик // Фінанси України. – 2009. – №6. – С.39-52.
12. Kerr W. Limits on Interest Rate Rules in the IS Model / W. R Kerr, Robert G. King // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly – 1996. – No. 2. – PP. 47-75.
13. Tarullo K. Financial Regulation in the Wake of the Crisis [Електронний ресурс] / Daniel K. Tarullo – Режим доступу: http://www.iie.com /publications /papers /paper.cfm?ResearchID=1227
14. Fung M. The Impact of Credit Control and Interest Rate Regulation on the Transforming Chinese Economy: An Analysis of Long-Run Effects / Fung M.K.Y, Ho W-M., Zhu L. // Journal of Comparative Economics. – June 2000. – Volume 28. – Number 2 – PP.293-320.

УДК - 336.148:338,435+338+621.3

Костів М. А., Медвідь Л. Г.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ ЕЛЕКТРОЛАМПОВОГО ВИРОБНИЦТВА

В умовах виходу економіки з системної фінансової кризи вирішення проблеми економічного зростання промислових підприємств неможливе без оновлення, насамперед, системи управління витратами, реформування методики їх обліку та контролю. Особливої актуальності набувають пошукові роботи, що системно враховують специфіку галузі. Розглянуто класифікацію витрат для підприємств електротехнічної галузі з огляду на завдання управлінського обліку.

Ключові слова: електротехнічна галузь, витрати, управлінський облік.

Kostiv M. A., Medvid L. G.

CLASSIFICATION OF CHARGES OF ELECTRIC TUBE PRODUCTION

In the conditions of exit of economy from the system financial crisis of decision of problem of the economy growing of industrial enterprises it is impossible without an update, above all things, control, reformation of method of their account and control, charges systems. The special actuality is acquired by searching works which take into account the specific of industry system. That is why in the article classification of charges is considered for the enterprises of electrical engineering industry coming from the tasks of administrative account.

Keywords: electrical engineering industry, charges, administrative account.

Вступ. В умовах світової фінансово-економічної кризи вирішення проблем економічного зростання промислових підприємств неможливе без оновлення, насамперед, системи управління витратами, переосмислення і реформування методики та організації їх обліку й контролю. 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 діючою методологією фінансового обліку[1]. Відтак, особливої актуальності набувають пошукові роботи, що системно враховують специфіку галузі. Витрати у кожній сфері суспільного виробництва чи галузі економіки мають свій індивідуальний характер.

Під впливом законів ринкового ціноутворення в умовах вільної конкуренції ціна продукції не може бути вищою або нижчою за бажанням виробника чи покупця, вона вирівнюється попитом та пропозицією на ринку відповідної продукції. Водночас витрати, що формують собівартість продукції, можуть збільшуватися і зменшуватися залежно від обсягу спожитих трудових і матеріальних ресурсів, рівня техніки, організації виробництва та інших факторів. Отже, виробник повинен оперувати множиною важелів зниження витрат, які він може привести в дію за умови вправного керівництва. Також планувати і формувати відповідний обсяг доходів. Такі дії керівництва повинні згрунтуватися на інформації, що формується фінансовим та управлінським обліком доходів і витрат підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань методики та організації внутрішньогосподарського обліку витрат на виробничих підприємствах різних галузей економіки присвячені праці українських вчених: Бутинця Ф.Ф., Бачинського В.І., Валуєва Б.І., Вериги Ю.А, Герасимовича А.М., Голова С.Ф., Єфіменка В.І., Крупки Я.Д., Кужельного М.В., Ластовецького В.О., Лінника В.Г., Литвина Ю.Я., Мниха Є.В., Нападовської Л.В., Озерана В.О., Рудницького В.С., Сопка В.В., Усача Б.Ф., Чумаченка М.Г. та інших, а також зарубіжних вчених: Ансарі С., Басманова І.А., Безруких П.С. Бімані А., Вахрушиної М.А., Карпової Т.П., Друрі К., Івашкевича В.Б., Каплана Р.С.,

Керімова В.Є., Купера Р., Нідлза Б.Є., Палія В.Ф., Скоуна Т., Ткача В.І., Ентоні А., Яругової А. та інших. Проте, питання запровадження управлінського обліку 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 реалій. Електролампові підприємства у своїй діяльності користуються інструктивними та методичними матеріалами з обліку витрат, що мають загальний характер і не враховують організаційно-технологічних особливостей галузі.

Мета статі. Недостатня розробленість проблеми і гостра потреба в запровадженні системи управлінського обліку на електроламповиx підприємствах України обумовило вибір теми, мету, завдання й основні напрями дослідження.

В управлінському обліку вагоме місце посідають витрати та їх класифікація. Мета класифікації витрат - допомога керівнику в прийнятті правильних, обґрунтованих рішень, оскільки менеджер, приймаючи рішення, повинен знати, які витрати і доходи вони за собою понесуть.

Серед якісних показників діяльності підприємства важливе місце займає такий показник як собівартість продукції. Склад витрат, що включаються у собівартість готової продукції виробничих підприємств, регламентується Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості.

Навіть із простого перерахування складових витрат, що утворюють собівартість продукції (робіт, послуг), видно, що вони не однозначні не тільки за своїм складом, але і за роллю у виготовленні продукту, виконанні робіт, наданні послуг. Одні витрати безпосередньо пов’язані з виробництвом продукції (витрати сировини, матеріалів; витрати на оплату праці робітників тощо), інші – із управлінням та обслуговуванням виробництва (витрати на утримання апарату управління, на забезпечення виробничого процесу необхідними ресурсами, на утримання основних засобів у робочому стані тощо). Крім того, частина витрат прямо включається у собівартість конкретних видів готових виробів, а інша частина, у зв’язку з виробництвом декількох видів продукції, - опосередковано. Тому для ефективної організації управлінського обліку необхідно застосовувати економічно обґрунтовану класифікацію витрат за певними ознаками. В управлінському обліку метою будь-якої класифікації витрат є надання допомоги керівнику підприємства у прийнятті обґрунтованих рішень, оскільки менеджер, приймаючи рішення, повинен знати обсяг та склад витрат і вигод у результаті їх понесення. Тому суть процесу класифікації витрат – це виділити ту частину витрат, на які може вплинути керівник.

Практика організації управлінського обліку в економічно розвинутих країнах передбачає різні варіанти класифікації витрат залежно від мети та напряму обліку витрат. Користувачі внутрішньої інформації визначають такий напрям обліку, який їм необхідний для забезпечення інформацією досліджувану проблему.

Заслуговує на увагу класифікація витрат, запропонована британським економістом К. Друрі, російський вченим М.А. Вахрушиною та українським вченим С.Ф. Головом. На їх думку, в обліку, насамперед, накопичується інформація про три категорії витрат: затрати на матеріали, робочу силу та накладні витрати. Потім узагальнені витрати розподіляються за напрямками обліку:

1) для розрахунку собівартості продукції, оцінки запасів і визначення фінансового результату;

2) для прийняття рішень і планування;

3) для здійснення контролю і регулювання виконання [5, с. 45], [4], [3, с. 59].

Крім того, у кожному з перелічених вище напрямах, передусім відбувається подальша деталізація витрат, виходячи з трьох цілей управління.

Дещо розширює класифікацію витрат за напрямами В.І. Бачинський і виділяє чотири блоки, виходячи з функцій управління та їх мети:

1) для планування, нормування та прийняття рішень;

2) для обліку і калькулювання;

3) для оцінки і аналізу господарської діяльності;

4) для контролю і регулювання [2].

На наш погляд, слушним є підхід Кермова В.Є. і Мініної Є.В., які вважають, що звуження можливостей управлінського обліку рамками тільки вказаних вище напрямів не зовсім відповідає вимогам сьогодення. Оскільки управлінський облік покликаний досягати поставленої мети через свої функції, кожна з яких має завдання, цілі, методи і способи досягнення. Ці вчені пропонують розширити напрями класифікації витрат, підпорядкувавши їх можливостям кожної функції управлінського обліку [7, С. 26- 32].

Запропонована Керімовим В.Є. і Мініною Є.В. класифікація викликала у нас зацікавлення з метою подальшого удосконалення (табл. 1).

Вважаємо, що саме така класифікація витрат зможе забезпечити користувача необхідною інформацією, зекономити час та витрати під час дослідження того чи іншого питання, оскільки вона буде згрупована за необхідними ознаками. Водночас треба звернути увагу, що однакові класифікаційні

ознаки у різних напрямах можуть дати різний результат і навпаки.

Оскільки обсяги статті є обмеженими, зупинимось лише на деяких видах витрат.

Важливим моментом управлінської діяльності є процес прийняття управлінських рішень, під час якого визначається тактика і стратегія розвитку підприємства. З огляду на це, витрати підприємства доцільно розподіляти на дійсні та можливі; релевантні, не релевантні, безповоротні; постійні та змінні; диференційні, маржинальні, середні.

Дійсні витрати — це ймовірні витрати, які підприємство повинно нести, під час здійснення виробничої та комерційної діяльності.

Можливі витрати – це вигода, яка втрачається, коли вибір одного напряму дії вимагає відмовитися від альтернативного рішення. Поняття "можливі витрати" застосовують тільки у випадках обмеженості ресурсів на підприємстві. Якщо ресурси необмежені, альтернативні витрати дорівнюють нулю. Ці витрати іноді називають додатковими.

Таблиця 1

Класифікація витрат за функціями управлінського обліку

Класифікаційні ознаки із врахуванням функцій управління	Види витрат
Процес прийняття управлінських рішень	Дійсні та можливі; релевантні, не релевантні, безповоротні; постійні та змінні; диферентційні, маржинальні, середні
Процес прогнозування	Короткотермінові і довготермінові
Процес планування	Планові та непланові
Процес нормування	Нормовані, ненормовані
Процес організації	За місцем і сферою виникнення; функціями діяльності і центрами відповідальності
Процес обліку	На продукт і на період; вичерпані і невичерпані; одноелементні і комплексні; за статтями калькуляції і економічними елементами; прямі і непрямі; основні і накладні
Процес контролю	Контрольовані і не контрольовані; ефективні та неефективні
Процес регулювання	Регульовані і нерегульовані
Процес стимулювання	Обов'язкові і заохочувальні
Процес аналізу	Фактичні; прогнозні; планові; нормативні; загальні і структурні; повні і часткові

У певних випадках окремі статті витрат перебувають у прямій залежності від діяльності підприємства, інші – не залежать від колективу як економічної одиниці. З огляду на це, можна зробити висновок, що для прийняття управлінських рішень витрати об'єктивно поділяються на залежні (релевантні) від підприємства витрати та не залежні (не релевантні) від нього.

Релевантними (тобто істотними) витратами можна вважати лише ті витрати, які можуть бути змінені внаслідок прийняття рішення, а не релевантні витрати – це витрати, які не залежать від прийняття рішень.

Інколи замість термінів „релевантні" і „не релевантні" витрати використовують словосполучення „витрати, що можна уникнути, і витрати, яких неможливо уникнути". Перші – це витрати, які можуть бути зекономлені, якщо не прийняти якийсь альтернативний варіант, у той час як витрати, яких неможливо уникнути, будуть понесені у будь-якому випадку. Звичайно, для прийняття рішення вагомими є тільки витрати, яких можна уникнути.

Витрати минулого періоду, які виникли як результат раніше прийнятого управлінського рішення, відносять до категорії безповоротних. Безповоротні витрати не приймаються до уваги у процесі прийняття майбутніх рішень. Але між цією категорією і категорією витрат, що не враховуються в управлінні, є різниця. Адже, не всі витрати, що не приймаються до уваги у процесі прийняття рішень, належать до безповоротних. Наприклад, на електроламповому підприємстві під час порівняння декількох можливих альтернативних методів виробництва може виникнути ситуація, коли витрати на основні матеріали у всіх випадках однакові, і, таким чином, витрати на основні матеріали не будуть враховуватися під час прийняття рішення щодо вибору способу виробництва. Разом з тим, витрати на матеріали не будуть безповоротними, так як вони будуть здійснені у майбутньому.

Важливе значення для планування, а також обліку і аналізу собівартості продукції, має групування витрат відносно обсягу виробництва. За цією ознакою витрати підприємства поділяються на постійні (незалежні від зміни обсягів виробництва) та змінні (залежні від обсягів виробництва).

Вчені висловлюють різноманітні погляди на розмежування понять постійних та змінних витрат. Погляди вчених також розходяться у поглядах на сфери застосування групування витрат на змінні і постійні. Низка економістів вважає можливим застосування такої класифікації тільки у плануванні та економічному аналізі. Інші вчені вважають, що вона необхідна і під час організації обліку витрат, тому пропонують переглянути но-

менклатуру статей калькуляції з метою відокремлення змінних і постійних витрат [1, с. 73].

Зауважимо, що постійні витрати, залишаючись відносно незмінними за абсолютною величиною, в умовах зростання виробництва стають важливим фактором зниження собівартості продукції, оскільки їх величина при цьому зменшується у розрахунку на одиницю продукції. Змінні витрати, навпаки, зростають у прямій залежності від зростання виробництва продукції, але розраховані на одиницю продукції являють собою постійну величину. Економія за цими витратами може бути досягнута за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів, що забезпечують зниження їх у розрахунку на одиницю продукції.

Побудова обліку та аналізу витрат з точки зору їх динаміки дає можливість вивчити закономірності та випадковості у виробництві за умови, якщо воно здійснюється безперервно протягом року і на усіх рівнях підприємства за місцями виникення витрат і центрами відповідальності. Крім цього, дане групування витрат використовують під час аналізу та прогнозуванні беззбитковості виробництва і виборі економічної політики підприємства.

У теорії та практиці управлінського обліку витрати також поділяють на диференційні (їх деколи називають інкрементними), маржинальні та середні. Різниця між диференційними і маржинальними витратами полягає у тому, що маржинальні витрати є додатковими витратами та доходи на одиницю продукції, а диференційні, хоч і є за своєю суттю додатковими витратами, є результатом збільшення обсягу виробництва цілої групи одиниць продукту. До диференційних витрат можуть включатись, а можуть і не включатись постійні витрати. Якщо постійні витрати змінюються у результаті якогось рішення, то їх приріст буде диференційними витратами. Наприклад, кошти, що направлені на збільшення заробітної плати персоналу, який займається без посередньою реалізацією товарів, повинні враховуватись як диференційні витрати. Якщо постійні витрати не змінюються у результаті прийняття рішення, то диференційні витрати будуть дорівнювати нулю.

Будь-яке підприємство прагне максимізувати прибуток, для цього необхідно організувати так виробництво, щоб витрати на одиницю випуску продукції були мінімальними. Отже, прийняті рішення повинні орієнтуватися на мінімізацію витрат. Під час виконання цього завдання велику роль відіграє процес прогнозування, за якого витрати підприємства розглядаються у короткостроковому та довгострокових періодах. Така необхідність зумовлена тим, що короткостроковий і довгостроковий періоди відрізняються можливостями, які виникають на підприємстві:

1) у короткостроковому періоді підприємство не може змінити свої виробничі потужності, а в довгостроковому періоді така можливість виникає;

2) у короткостроковому періоді відсутня можливість вільного вступу нових фірм в галузь і на ринок, тобто кількість економічних одиниць, які функціонують, не змінюється. У довгостроковому періоді така можливість існує;

3) у короткостроковому періоді можна виділити постійні і змінні витрати. У довгостроковому періоді всі витрати стають змінними, в зв'язку із зміною масштабної бази.

Прийняті управлінські рішення не можуть бути реалізовані, якщо вони не будуть мати безпосередній зв'язок з процесом планування, під час якого витрати, які пов'язані із виконанням виробничої та комерційної діяльності, розглядаються з погляду охоплення їх планом. З огляду на це затрати підприємства необхідно поділяти на планові і непланові.

До планованих витрат відносять продуктивні витрати підприємства, зумовлені його господарською діяльністю і передбачені кошторисом витрат на виробництво. В планову собівартість продукції вони включаються згідно з нормами, нормативами, лімітами і кошторисами.

Непланові витрати - це непродуктивні витрати, утворюються з нормальних умов господарської діяльності підприємства. Ці витрати вважаються прямими втратами і в кошторис витрат на виробництво не включаються. Вони відображаються лише у фактичній собівартості товарної продукції, а також на відповідних рахунках бухгалтерському обліку.

В управлінському обліку велике значення має класифікація витрат залежно від їхнього ставлення до існуючих на підприємстві норм, нормативів, лімітів і стандартів. За цією ознакою всі витрати, включаються до собівартості продукції та групують в розрізі встановлених норм, які діють на початок поточного періоду, а також відхилення від норм, які виникають в процесі виробництва. Такий розподіл витрат лежить в основі нормативного обліку і є найважливішим засобом поточного оперативного контролю за рівнем витрат виробництва.

Процес управління підприємством неможливий без чіткої організації. Вона становить основу повсякденної управлінської діяльності і без неї зазвичай не працюють ані плани, ні програми. У процесі організації формуються структури управління, визначаються місця і сфери виникнення витрат, а також відповідальні за виконання і особи. Витрати доцільно також групування і обліковувати у розрізі виробництв, цехів, ділянок, відділів, бригад та інших структурних підрозділів підпри-

ємства, тобто за центрами їх виникнення. Таке групування витрат дозволяє організувати внутрішній госпрозрахунок і визначити виробничу собівартість продукції. Така класифікація витрат прямо залежить від діючої організаційної структури підприємства і розглядалася нами в інших наукових працях [8].

З наведеною класифікацією витрат тісно пов'язана класифікація витрат у залежності від сфер і функцій діяльності підприємства. За даною ознакою витрати поділяються на: постачальницько-заготівельні; технологічні (виробничі); збутові; організаційно-управлінські.

Таке групування дозволить організувати функціональний облік, коли витрати спочатку збираються у розрізі сфер і функцій діяльності підприємства, а тільки потім – за об'єктами калькулювання. Функціональний облік витрат сприяє внутрішньогосподарському розрахунку і посиленню взаємозв'язку і взаємозалежності між центрами витрат, забезпечує надання точної інформації про виробничі витрати. Це допомагає менеджерам приймати спільні обґрунтовані рішення про вид, склад, ціну, шлях збуту продукції і сприяє підвищенню ефективності виробничо-комерційної діяльності підприємства.

Усі вказані вище заходи, спрямовані на здійснення управлінської діяльності, будуть зведені нанівець, якщо на підприємстві не буде функціонувати ефективна система обліку, яка несе основну відповідальність за інформаційне забезпечення процесів і виконання необхідних управлінських рішень.

Для визначення фінансових результатів підприємства необхідно розуміти різницю між вичерпаними та невичерпаними витратами. Вичерпані (спожиті) витрати – це збільшення зобов’язань і зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу звітного періоду.

Невичерпані (неспожиті) витрати – це збільшення зобов’язань або зменшення активів у процесі поточної діяльності для отримання доходу або іншої вигоди в майбутніх періодах.

Невичерпані витрати відображаються в активі балансу, а вичерпані витрати – у звіті про фінансові результати.

Вимоги до подання фінансової звітності у зовнішні структури передбачають, що під час оцінки товарно-матеріальних запасів у калькуляцію їх собівартості повинні включатися тільки виробничі витрати, які класифікуються як витрати на продукцію.

Витрати періоду – це витрати, що не включаються у собівартість продукції і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Як приклад, до таких витрат на електроламповий підприємствах можна віднести витрати на управління, маркетинг, дослідження, розробку нов.их продуктів тощо.

Для електроламповий підприємств найбільш важливою обліково-розрахунковою ознакою є групування витрат за способами включення їх у собівартість продукції. За цією ознакою витрати поділяють на прямі, які без попереднього групування і подальшого розподілу, можуть бути віднесені на собівартість виготовлення того чи іншого виду продукції, та непрямі, котрі є загальними для цілої групи продукції, що виробляється, і які неможливо прямо віднести на собівартість її елементів, а потрібно розподіляти за видами продукції (робіт, послуг) пропорційно певній базі розподілу. Вибір бази розподілу обумовлюється особливостями організації та технології виробництва.

Прямі витрати за своїм складом в основному є простими (одноелементними), а непрямі – комплексними витратами. Тому групування витрат за способом їх віднесення на собівартість продукції дуже близьке групуванню витрат на прості та комплексні.

За роллю у технологічному процесі виготовлення продукції витрати підприємства поділяються на основні і накладні.

Основними називають витрати, безпосередньо пов’язані з технологічним процесом виготовлення продукції. До них відносять витрати сировини, основних та допоміжних матеріалів, вартість пакувальних матеріалів і тари; вартість технологічних палива та електроенергії; основну і додаткову заробітну плату працівників, зайнятих у виробництві; витрати на утримання та експлуатацію устаткування тощо.

Витрати, пов’язані з організацією та обслуговуванням процесу виробництва, реалізацією продукції та управлінням ним як в масштабі окремих підрозділів, так і підприємства в цілому, прийнято називати накладними.

Особливе місце у класифікації витрат з метою визначення собівартості виготовленої продукції та отриманих прибутків в обліку та калькулюванні собівартості електроламповой продукції займає групування витрат за економічними елементами і за калькуляційними статтями витрат. Між ними існує тісний зв’язок та взаємозалежність. Зазвичай, групування витрат за економічними елементами використовується підприємствами для побудови системи фінансового обліку і не характеризує цільовий напрям витрат, у той час як у системі управлінського обліку з метою планування, обліку та калькулювання собівартості продукції витрати групуються у розрізі статей калькуляції.

Класифікація витрат за калькуляційними статтями дозволяє визначити призначення витрат, місця їх виникнення, встановити роль витрат і організувати

контроль за процесом їх формування, виявити якісні показники господарської діяльності як підприємства у цілому, так і його окремих частин, встановити напрями дій щодо зниження витрат електролампового підприємства у цілому. На підставі такої класифікації будується синтетичний та аналітичний облік витрат на виробництво, складаються планові, нормативні та звітна калькуляції собівартості продукції.

На нашу думку, влучно визначає різницю між поняттями класифікації витрат за елементами і статтями калькуляції проф. В.Б. Івашкевич, який, зокрема, говорить: „…якщо резерв кошторису виробництва за елементами показує загальну суму витрат певного виду, що мають місце на підприємстві, то на відповідну статтю калькуляції відноситься лише частина витрат за елементами, яка може бути прямо списана на собівартість конкретних видів продукції" [6, с. 46].

Для встановлення науково обґрунтованої номенклатури калькуляційних статей необхідно, насамперед, вирішити питання про критерії виділення тих чи інших витрат в окрему статтю. В якості таких критеріїв можна назвати необхідність відображення виробничо-технологічних особливостей галузі, забезпечення належної інформації для економічного аналізу, економічну однорідність витрат, що включаються в одну статтю. Основним критерієм виділення тих чи інших витрат у самостійну статтю є їх роль та значимість у формуванні собівартості продукції галузі. Такі витрати займають, як правило, велику питому вагу у структурі собівартості. Вони відображають галузеву специфіку формування собівартості, обумовлену технологією та організацією виробництва, характером продукції, що виробляється.

На основі розгляду полеміки вчених і практиків, вивчення вимог методичних рекомендацій, нами було визначено номенклатуру статей витрат, яку, на нашу думку, доцільно застосовувати на електроламповихпідприємствах (таблиця 2).

Важливе значення в управлінні витратами має система контролю, яка забезпечує повноту та правильність дій у майбутньому, спрямованих на зниження витрат та зростання ефективності виробництва. Для забезпечення системи контролю за витратами їх поділяють на контрольовані і неконтрольовані.

Під час побудови системи контролю витрат необхідно визначити:

- систему підконтрольних показників, склад та рівень їх деталізації;

- строки подання внутрішньої звітності;

- розподіл відповідальності за повноту, своєчасність та достовірність інформації, що міститься у звітах по витратах.

Таблиця 2

Номенклатура калькуляційних статей витрат для електроламповихпідприємств

Шифр рядка	Стаття витрат
01	Сировина та матеріали
02	Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій
03	Паливо й енергія на технологічні цілі
04	Зворотні відходи (вираховуються)
05	Основна заробітна плата робітників
06	Додаткова заробітна плата
07	Відрахування на соціальні заходи
08	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування
09	Втрати від браку
10	Інші виробничі витрати
11	Супутня продукція
12	Загальновиробничі витрати
13	Виробнича собівартість

Для того, щоб система контролю була ефективною, необхідно, насамперед, виділити центри відповідальності, де формуються витрати, класифікувати витрати, а потім скористатися системою управлінського обліку витрат. У результаті керівник підприємства отримає можливість своєчасно виділяти „вузькі місця" у плануванні, формуванні витрат та приймати відповідні управлінські рішення.

Оцінка управлінської діяльності менеджерів електроламповихпідприємств будується також на класифікації витрат на ефективні і неефективні.

Ефективні витрати — це продуктивні затрати, в результаті яких отримують доходи від реалізації тих видів продукції, на випуск яких були понесені ці витрати. Неефективні витрати – це затрати непродуктивного характеру, в результаті яких не будуть отримані доходи, оскільки не буде виготовлений продукт. Неефективні витрати – це втрати на виробництві. До них відносять втрати від браку, простоїв, нестача незавершеного виробництва і матеріальних цінностей на загальнозаводських складах і у цехових коморах, псування матеріалів тощо.

Виділення неефективних витрат є обов'язковим, оскільки вони запобігають виникнення витрат у процесі планування і нормування.

Процес управління витратами на підприємстві включає у себе процес регулювання, для цілей якого витрати поділяються на регульовані і нерегульовані.

За ступенем регулювання витрати поділяються на повністю, частково та слабо регульовані.

Повністю регульовані витрати виникають, насамперед, у сферах виробництва і розподілу. Це витрати, зареєстровані за центрами відповідальності та їх величина залежить від ступеня регулювання зі сторони менеджера. Частково регульовані витрати існують, головним чином, у науково-дослідних та конструкторських роботах, маркетингу та обслуговуванні клієнтів. Нерегульовані витрати - у всіх функціональних областях.

Ступінь регулювання витрат залежить від специфіки конкретного підприємства: технології, що застосовується; організаційної структури; кор.-поративної культури та інших факторів. Тому універсальної методики класифікації витрат за ступенем регулювання не існує – її можна розробити тільки стосовно до конкретного підприємства. Ступінь регулювання витрат буде розрізнятися залежно від таких умов:

- тривалості періоду часу (при тривалому періоді з'являється можливість впливати на ті витрати, які у короткому періоді вважаються заданими);
- повноважень особи, що приймає рішення (витрати, які є заданими на рівні начальника цеху, можуть бути регульованими на рівні директора підприємства).

Поділ витрат на регульовані і нерегульовані необхідно передбачити у звітах про виконання кошторису за центрами відповідальності. Це дозволить виділити сферу відповідальності кожного менеджера та оцінити його роботу у частині контролю за витратами підрозділу підприємства.

Висновки. Отже, класифікація витрат має велике значення для управлінського обліку. Правильно класифіковані витрати дозволять зрозуміти їх економічний зміст, визначити склад і структуру, оцінити тенденцію зміни у часі та приймати оптимальні управлінські рішення. Запропонована нами класифікація витрат у розрізі управлінських функцій дозволить підвищити ефективність управлінського обліку, посилити його аналітичність та можливості виявлення резервів підвищення результативності господарської діяльності електроламповых підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безруких П.С. Учет затрат и калькулирование себестоимости в промышленности / П.С. Безруких. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 223 с.
2. Бачинський В. І. Організація управлінського обліку на підприємствах ГУРтової торгівлі / В.І. Бачинський, О.А. Полянська // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів: Видавництво ЛКА. – 2007. – Вип. 25. – 624 с. – (Серія економічна).
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: [учебное пособие]. / М.А. Вахрушина. – М.: ЗАО "Финстатинформ", 2000. – 359 с.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік. / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
5. Друри К. Введение в производственный и управленческий учет: / [под ред С.А. Табалиной] ; [пер. с англ.] – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560.
6. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 5. – С. 56-60.
7. Керимов В.Е. Управленческий учет и проблемы классификации затрат. / В.Е. Керимов, Е.В. Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1 – С. 26-32.
8. Костів М.А. Розрахунок витрат в управлінському обліку підприємств світлотехнічної галузі. / М.А. Костів // Матеріали науково-практичної конференції 25-26 березня 2005 р. "Обліково-аналітичні системи субєктів господарської діяльності в Україні" – Львів, 2005. – С. 496-502.

УДК 338.514.54

Власова Н. О., Смольнякова Н. М., Волосов А. М.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІН ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Визначено роль роздрібних цін та їх прояв в економіці. Систематизовано особливості цін та ціноутворення в роздрібній торгівлі.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, роздрібна ціна, роздрібна торгівля, товарний обмін, торговельна надбавка, додана вартість.

Vlasova N. O., Smol'nyakova N. N., Volosov A. M.

FEATURES OF PRICES AND PRICING ARE IN THE RETAIL TRADING

The role of the suggested retail prices and their display is certain in an economy. The features of prices and pricing are systematized in the retail trading.

Keywords: price, pricing, suggested retail price, retail trading, commodity exchange, auction raise, added cost.

Вступ. Ціни відігравали й будуть відігравати особливу роль в економічних системах будь-якого рівня – від світового господарства до структурних елементів організацій бізнесу. Ціна є спрямовуючою, рушійною силою ринку. І тому розуміння цін призводить до „розуміння законів, якими живе ринок, а також структури всієї економіки" [5]. Еволюція теорії ціни та ціноутворення дозволяє говорити про: широку розмаїтість поглядів науковців; її абстрактний та конкретний прояви, які різняться залежно від економічного середовища та конкретних умов господарювання. Серед провідних науковців що займались дослідженням поняття ціноутворення та його впливу на економіку назвемо таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Артус М.М. [1], Данилова Л.Л., Петровська С.В. [2], Корінєв В.Л., [3], Пінішко В.С. [4], Чухно А.А. [5], Шкварчу Л.О. [6], Есипов В.Е. [7], Ш.Гамілтон, К. Паркер, Д. Легман, [8] Р.С. Вінер [9], а також багато інших визначних науковців.

Існування ціни як практичної категорії, яка обслуговує інтереси конкретних суб'єктів, є прив'язаною до конкретного виду, місця, часу, галузі чи сфери застосування, статусу та наділена іншими ознаками, обумовлює наявність цілої системи цін. Остання являє собою сукупність всіх конкретних цін, об'єднаних у певні групи (види) за певними ознаками і пов'язаних усередині та за межами системи багатоканальними зв'язками різної тісноти й напрямів [4]. Передусім, у системі цін виділяють дві взаємопов'язані підсистеми: ціни внутрішнього ринку та ціни зовнішньої торгівлі. Особливої уваги вимагають ціни внутрішнього ринку та їх різновид - роздрібні, що відповідає напряму даного дослідження.

Ціни, що функціонують на внутрішньому ринку, є складною системою, яка обслуговує всі аспекти товарно-грошових відносин. Щоб вирішувати необхідні завдання, система цін має бути гнучкою і відображати всю різноманітність сфер їх застосування. І тому всі дослідники проблем ціноутворення тією чи іншою мірою висвітлюють різні види цін та аспекти ціноутворення, розглядають і систематизують їх за різними ознаками. Методологічні питання систематизації цін не мають чіткої остаточної завершеності, що пов'язано не тільки з недостатньою розробкою цих аспектів, а й з постійним розвитком економіки та її взаємозв'язків, а це, передусім, зумовлює потребу в адекватній системі цін.

Система цін у своєму історичному розвитку змінювалась за суттю, складом, структурою, формою; уточнювались і набували розвитку певні поняття, узгоджувались традиційні та нові аспекти. Найбільш поширеними, базовими ознаками класифікації цін, що виділені в методичній та науковій літературі, є:

- сфера товарного обігу (закупівельні, оптові, роздрібні, кошторисні, скупні тощо);
- тип ринку (біржові ціни, ціни споживчого ринку, ціни оптового ринку, ціни аукціонних торгів та ін.);
- характер торгівлі (оптові та роздрібні ціни);
- об'єкт торгівлі (товари та послуги за призначенням та походженням – ціни на продукцію виробничо-технічного призначення, споживчі товари, нерухомість, виробничі та споживчі послуги тощо);
- ступінь державного впливу та регулювання (фіксовані, регульовані, вільні).

Виділяють також інші ознаки класифікації цін: за територіальним поширенням, за часом чинності, залежно від способу фіксації, за умовами поставки і продажу, за виборчим характером та ін. Характерно, що конкретні ціни можуть мати за класифікаційними ознаками одночасно декілька назв, що показує складність цієї категорії. Між усіма цінами, що функціонують в економіці, існує нерозривний взаємозв'язок:

- по-перше, всі ціни формуються на єдиній методологічній основі, якою є закони вартості, попиту та пропозиції;
- по-друге, всі суб'єкти ринку є взаємопов'язаними між собою;
- по-третє, існує тісний взаємозв'язок всіх елементів ринкового господарського механізму.

Успішний розвиток економіки будь-якої країни або кожного суб'єкта економічних відносин залежить від чіткого й ефективного функціонування всієї системи цін, у якій визначальну роль відіграють роздрібні ціни, за якими товари реалізуються в роздрібній торговельній мережі, підприємствах ресторанного господарства, на торговельних ринках індивідуальним покупцям за відносно невеликого обсягу кожного продажу. Особлива роль роздрібних цін пов'язана з тим, що їх формування – одна з найбільш крупних за мас-

штабом сфер діяльності спеціалістів з ціноутворення, тому що коло споживчих благ є досить великим і постійно розширюється, орієнтуючись на нові потреби. Роздрібні ціни без посередньо впливають на систему відношень розширеного відтворення. Вони є кінцевими цінами, за якими товари продаються їх споживачам. Від реальної роздрібної ціни у ринковому ціноутворенні залежать ціни у всіх проміжних сферах товарного обміну та у початковій ланці. За роздрібною ціною товари залишають останню (кінцеву) стадію товарного обертання і переходять до сфери споживання. Тим самим роздрібні ціни сприяють реалізації створеного у національній економіці валового внутрішнього продукту за матеріально-речовим складом, яка дозволяє відшкодувати витрати виробництва та обігу, які втілені в товарі, забезпечити отримання додаткового продукту, створеного в процесі виробництва, та прибутку торгівлі і, таким чином, створює можливість надходження готівки до банківської системи та податкових платежів до бюджету.

Від роздрібної торгівлі, сферу якої обслуговують роздрібні ціни, розповсюджується (або затихає) хвиля ділової активності: формуються замовлення оптовій торгівлі та виробництву і далі ланцюгом міжгалузевих зв'язків, до поточного (проміжкового) виробничого попиту та, якщо діючих виробничих потужностей недостатньо для задоволення потреб – до інвестиційного попиту.

За допомогою роздрібних цін здійснюється розподіл і перерозподіл фонду споживання за вартістю й у матеріальній формі. Роздрібні ціни визначають пропорції обміну споживчих товарів на доходи населення і тому істотно впливають на сферу розподілу та обігу, а також формують пропорції, що складаються між попитом і пропозицією, і визначають рівень життя населення, безпосередньо впливаючи на розмір реальних доходів, рівень та структуру споживання його окремих соціальних груп. Саме завдяки роздрібним цінам можна оцінити справжню корисність товару для споживача. Таким чином, роздрібні ціни впливають на всі фази суспільного виробництва (і залежать від них), на відшкодування витрат та отримання прибутку, на відтворення суспільного продукту, на розподільчі відносини, на пропорції товарного обміну, на обертання грошей, на функціонування бюджетної системи, виконують соціальні функції (табл. 1).

Таблиця 1

Роль роздрібних цін в економіці

Роль роздрібних цін	Прояв	
Значний масштаб сфери їх застосування	Широке коло споживчих благ, яке постійно розширюється	
Впливають на всі фази суспільного виробництва	виробництво	обумовлюють замовлення виробництву, його товарну політику і формування виробничого та інвестиційного попиту
	розподіл та обмін	- сприяють реалізації ВВП, розподілу та перерозподілу фонду споживання; - визначають пропорції обміну; - формують пропорції між попитом і пропозицією; - впливають на сферу грошового обігу
	споживання	- дозволяють оцінити справжню корисність товару; - впливають на розмір реальних доходів і структуру споживання
	Від реальної роздрібної ціни залежать ціни у всіх проміжних ланках товарного обміну та у виробництві	
Впливають на систему відношень суспільного відтворення	- дозволяють відшкодувати витрати та отримати прибуток та, відповідно, розпочати новий виробничий цикл; - забезпечують функціонування бюджетної системи	
Соціальна	- впливають на формування попиту залежно від доходів; - безпосередньо визначають рівень життя	

Отже, роздрібна ціна у ринковій економіці є складною суспільною категорією, в якій переплітаються складні економічні відносини. Це та значний масштаб сфери функціонування роздрібних цін обумовлюють необхідність виважених підходів під час розробки цінової політики суб'єктами роздрібної торгівлі, головною передумовою чого є розуміння особливостей цього виду цін. Вважаємо необхідним виділити особливості, пов'язані з ціноутворенням, тобто безпосередньо з процесом формування роздрібних цін, і особливості, які притаманні саме цінам, їх динаміці (табл. 2).

Таблиця 2

Особливості цін та ціноутворення в роздрібній торгівлі

Особливості роздрібних цін, що пов'язані з:	
їх формуванням	самими цінами та їх динамікою
1	2
Порядок визначення ціни, який полягає в додаванні до гуртової ціни (виробника чи посередника) торговельної надбавки та податку на додану вартість (ПДВ). Торговельна надбавка характеризує вартість послуг торгівлі, але не є явним тарифом на них, на відміну від інших ринкових послуг (транспортних, комунальних тощо). Ціна послуг торгівлі співпадає з ціною товару.	Принципова економічна відмінність – відображення роздрібними цінами вартості, яка в поточному періоді згасне в процесі особистого споживання, а гуртовими – вартості економічних ресурсів, що перебувають в обігу
Вміст вуроздрібній ціні конкретного товару всієї доданої вартості, створеної субєктами всіх сфер товарного обміну, включаючи роздрібну торгівлю, та пдв на всю додану вартість	Розмаїття роздрібних цін у зв'язку з досить широким та глибоким торговельним асортиментом
Залежність величини торговельної надбавки, розміру та структури роздрібної ціни від того, хто є суб'єктом фіксації кінцевої ціни (виробник, посередник, роздрібна торгівля)	Поєднання в роздрібній ціні економічних інтересів сфери виробництва і сфери обігу визначає її рівень і динаміку як чинника сфери виробництва, так і чинника сфери обігу
Різний склад і структура роздрібної ціни залежно від оподаткування товарів непрямими податками (акциз, ПДВ) та довжини каналу збуту	Гостра реакція роздрібної ціни на зміни ринкової кон'юнктури; саме вони насамперед зазнають протидії з боку обмеженого споживчого попиту
Залежність розміру роздрібної ціни та величини торговельної надбавки від ступеня державного регулювання (фіксовані, регульовані, вільні)	Висока чутливість роздрібних цін на зміни економічної та політичної ситуацій
Основну частину роздрібної ціни формує виробник	Залежність роздрібних цін від чутливості покупців до ціни
Торговельна надбавка за питомою вагою є вищою (іноді в декілька разів) у роздрібній ціні, ніж у гуртовій	Залежність роздрібних цін від формування попиту відповідно до зміни доходів споживачів

Продовження табл. 2

1	2
Більша частка операційних витрат і нижча – транспортно-заготівельних у роздрібній ціні порівняно з гуртовою	Значна залежність роздрібної ціни від суб'єктивного фактора (відсутність достатньої кваліфікації, психологія, настрої, звички, імпульсивність тощо)
Залежність роздрібної ціни від місця товарів в ієрархії споживчих благ (нижчої категорії, нормальні товари, престижні товари)	Більш високий рівень ціни в роздрібній торгівлі порівняно з торговельними ринками
Більший вплив імпорту на роздрібні ціни, ніж на ціни виробників споживчих товарів	Існування відмінностей у роздрібній ціні залежно від призначення товарів (продовольчі та непродовольчі)

Висновки. Роль системи роздрібних цін в економіці держави визначається значним масштабом їх застосування, впливом на всі сфери суспільного виробництва та суспільного відтворення, вагомим соціальним впливом. Багатогранність і складність роздрібних цін, розробка виваженої цінової політики суб'єктами роздрібної торгівлі вимагають виділення та врахування особливостей ціноутворення: по-перше, пов'язаних безпосередньо з процесом формування роздрібних цін; по-друге, тих, які притаманні самим роздрібним цінам та їх динаміці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артус М. М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: монографія / М. М. Артус. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 354 с.
2. Данілова Л. Л. Ціноутворення та маркетингова цінова політика: навч. посібник / Л. Л. Данілова, С. В. Петровська. –К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006.– 130с.
3. Корінєв В. Л. Методичний підхід до ціноутворення в умовах нестабільної економіки / В. Л. Корінєв // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 63–68.
4. Пінішко В. С. Ціно- і тарифоутворення: навч. посібник / В. С. Пінішко. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 303 с.
5. Рынок / [сост., авт. вступ. ст. А. А. Чухно]. – К. : Україна, 1995. – 418 с.
6. Шкварчук Л. О. Державне регулювання цін на продовольчому ринку [Текст] : монографія / Л. О. Шкварчук. – Львів : Простір-М, 2008. – 356 с.

7. Цены и ценообразование: учебник / [под ред. В. Е. Есипова]. – [4-е изд.] – СПб. : Питер, 2004. – 560 с.
8. Hamilton Ch. Communicating for Results / Cheryl Hamilton, Cordell Parker. - Wadsworth publishing company, 1993 - 342 p.
9. Lehmann D. Analysis for marketing planning / Donald R. Lehmann, Russell S. Winer/ - BPI, IRWIN. – 2008. – 154 p.

УДК 336 : 368 + 658.14

Масленніков О. Ю.

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНІ ФАКТОРИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗАТ ЛКФ „СВІТОЧ” У СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статті досліджуються техніко-економічні фактори зниження собівартості продукції кондитерської фірми „Світоч”. Розглядаються резерви і шляхи зниження собівартості продукції за результатами проведеного дослідження

Ключові слова: витрати, собівартість, продукція, економія, матеріалоємність, заходи, фактори

Maslennikov O. U.

ECONOMIC FACTORS OF DECLINE OF UNIT OF JOINT-STOCK COMPANY LKF COST «SVITOCH» IN MODERN TERMS

The economic factors of decline of unit of pastry firma „Svitoch” cost are investigated in the article. On the results of the conducted research are examine backlogs and ways of decline of unit cost

Keywords : charges, prime price, products, economy, resource-demanding, measures, factors

Собівартість продукції – це основний якісний показник роботи підприємства. Її рівень відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів. Зниження собівартості має важливе народногосподарське значення, бо дає змогу за стабільністю ринкових цін збільшувати прибуток на 1 гривню витрат, підвищувати конкурентоспроможність продукції.

Серед українських вчених, які досліджували методичні підходи до аналізу витрат на виробництво та собівартість продукції, слід відмітити: М.А. Болюха [1], В.З .Бурчевського [1], П.Ю. Буряка [4], Є.В. Мниха, [3], В.Тарасенко [2], М.Г. Чумаченка [1], Ю.С. Цал-Цалка [5] та ін.

Аналіз наукових публікацій свідчить, що особливо важливо виявити вплив факторів на зміну витрат та собівартість продукції для конкретного підприємства.

Метою статті є дослідження впливу техніко-економічних факторів на собівартість продукції та виявлення резервів її зниження. В якості об’єкта дослідження обрано одне із ведучих підприємств України з виробництва кондитерських виробів – ЗАТ Львівська кондитерська фірма „Світоч”.

Виклад основного матеріалу. Техніко-економічні фактори, які здійснюють вплив на собівартість об’єднуються в комплексні групи, кожна з яких включає ряд факторів. Основні з них характеризують технічний рівень виробництва, рівень організації праці і виробництва, обсяг і структуру продукції.

Основні групи факторів здійснюють різний вплив на зміну собівартості продукції. В 2009 р. фірмою „Світоч” було досягнуто понад планове

зниження собівартості і отримана економія. Ми дослідили ступінь впливу на зміну собівартості трьох основних груп техніко-економічних факторів.

Загальний розмір впливу першого комплексного фактору, який обумовлений зміною технічного рівня виробництва, необхідно визначити шляхом вирахування економії по окремих факторах, що відносяться до нього.

Розмір впливу впровадження заходів на собівартість в цілому по фактору „Підвищення технічного рівня виробництва” наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Економія витрат за рахунок підвищення технічного рівня виробництва по фірмі "Світоч" за 2009 р.

Назва заходів	Витрати на впровадження заходів, всього	Планова економія	Фактична економія	У тому числі		
				Матеріали (за вирахуванням відходів)	Супутні виробничі витрати	Заробітна плата основна і додаткові
Впровадження нових прогресивних технологій, тис.грн	255,0	120,0	80,0	75,0	1,0	5,0
Механізація і автоматизація виробництва, тис.грн	50,0	25,0	29,0	8,6	-	1,8
Застосування нових видів сировини і матеріалів	108,0	80,0	76,0	22,4	5,2	1,0
Всього	413,0	225,0	185,0	83,6	6,2	7,8

Таблиця складена на основі даних фірми „Світоч"

Загальна сума економії від зниження собівартості продукції за рахунок впровадження нової прогресивної технології, механізації і автоматизації виробничих процесів.становила за 2009 рік 109 тис.грн. В значній мірі вона отримана за рахунок економії матеріальних витрат (83,6 тис.грн).

Важливим складовим чинником зниження собівартості, що входить в групу „Підвищення технічного рівня виробництва" є використання для виготовлення кондитерських виробів більш економічних видів сировини і матеріалів. За рахунок використання більш економічних видів матеріалів, палива, енергії та раціонального їх використання фірма щорічно отримує реальну економію оборотних засобів. Так, за рахунок цього фактору фірмою за 2009 рік отримана економія від зниження собівартості 76 тис.грн.

Загальна сума економії від зниження собівартості за рахунок 1-ї групи факторів, пов'язаної з підвищенням технічного рівня виробництва, становила за 2009 рік 185,0 тис.грн.

Друга група техніко-економічних факторів зниження собівартості пов'язана із підвищення рівня організації праці і виробництва. Вона є комплексною і включає в себе вплив на собівартість розвитку спеціалізації підприємства, скорочення витрат на управління, удосконалення організації і обслуговування виробництва, покращення матеріально-технічного постачання, використання основних фондів і матеріальних ресурсів, скорочення транспортних витрат,інші фактори. Розрахунок економії по другій групі факторів наведений у таблиці 2.

Таблиця 2

Економія витрат за рахунок покращення організації виробництва і праці по фірмі „Світоч" за 2009 р.

Назва заходу	Витрати, всього	Планова економія	Фактична економія	У тому числі	
				Матеріали (за вирахуванням відходів)	Заробітна плата основна і додаткові
Застосування наукової організації праці, скорочення витрат на управління ,тис.грн	35,5	242,0	218,8	-	218,8
Удосконалення організації і обслуговування виробництва	27,2	30,0	30,0	-	5,0
Використання нестандартного обладнання, тис.грн	18,0	21,3	9,4	6,4	3,0
Впровадження комплексу стандартів по оцінці якості продукції, тис.грн	3,5	5,7	4,5	4,5	-
Впровадження стандартів по організації системи технологічного контролю якості продукції, тис.грн.	22,0	26,9	25,1	25,1	-
Інші фактори	74,0	250,0	294,3	-	-
Всього	180,2	575,9	582,1	36,0	226,8

Таблиця складена на основі даних фірми „Світоч"

Зниження собівартості в результаті застосування наукової організації праці, скорочення витрат на управління проходить в основному за рахунок зменшення трудомісткості робіт і відносного скорочення чисельності персоналу, тобто відображається на собівартості у вигляді економії заробітної плати. Удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на управління було забезпечено зміною структури управління. На фірмі „Світоч" за рахунок скорочення адміністративно-управлінського персоналу в 2009 р. була отримана економія по фонду оплати праці 206,6 тис. грн., крім того за рахунок інших заходів 12,2 тис. грн. Всього за

рахунок цих факторів, економія по фонду оплати праці досягла 218,8 тис. грн.

Зниження собівартості за рахунок удосконалення організації і обслуговування виробництва забезпечується за рахунок впровадження заходів по розвитку поточного виробництва, підвищення коефіцієнту змінності, удосконалення контролю якості. Отримана від покращення організації праці, за рахунок суміщення професій, збільшення зон обслуговування економія (Езбн) розраховується за формулою:

$$Езбн = (Ч \times ЗПс - Ч_1 \times ЗП_1) \times Кс \times \frac{M}{12} + В \times \frac{M}{12}),$$

де Ч – чисельність вивільнених місць;

$Ч_1$ – чисельність робітників після впровадження заходу;

$ЗП_1$ –середня зарплата після проведення заходу;

ЗПс – зміна середньої зарплати після проведення заходу;

М – число місяців дії заходу до кінця року;

Кс – коефіцієнт, що характеризує відрахування на соціальне страхування;

В – витрати на спецодяг та інші видачі.

Розрахунки по даній формулі в розрізі всіх впроваджених заходів показали, що загальна величина економії складає на підприємстві 30 тис.грн, зокрема за рахунок суміщення професій і посад (5 тис.грн), покращення умов праці (10 тис. грн), покращення обслуговування робочих місць (3 тис. грн), впровадження нормативів для нормування праці робітників (12 тис.грн).

В складі техніко-економічних факторів, пов'язаних з удосконаленням організації виробництва і управління, великий вплив на зниження собівартості мають інші фактори. До числа інших факторів, які сприяють зниженню собівартості, відносять фактори, пов'язані із впровадженням раціоналізаторських пропозицій і винаходів. До них входять також економія від впровадження системи преміювання робітників за економію матеріалів, уточнення норм витрат, абсолютне скорочення витрат на охорону праці. За рахунок інших факторів на фірмі „Світоч" отримана економія в сумі 294,3 тис.грн. Інші фактори виступили в якості важливого техніко-економічного фактору зниження собі вартості продукції.

Всього за рахунок дії другої групи факторів, отримана економія від зниження собівартості на суму 582,1 тис. грн.

Третя комплексна група техніко-економічних факторів зниження собівартості характеризується зміною обсягу і структури випущеної продукції. Потрібно відмітити, що під дією цього фактору проходить зміна не абсолютного, а відносного скорочення умовно-постійних витрат на одиницю продукції, що пояснюється зростанням обсягів виробництва.

Економія по умовно-постійних витратах визначається, виходячи з темпів зростання обсягів виробництва. Розрахунки фактичної суми економії (Еп) проводяться за формулою:

$$Еп = П_1 - П_0 \times Т_1,$$

де $П_0$, $П_1$ – величина умовно-постійних витрат в зв'язку з зростанням виробництва в базовому і звітному періодах;

$Т_1$ – індекс зростання обсягів виробництва.

Умовно-постійні витрати за 2008р. становили 23857 тис.грн., а за 2009р. – 24042 тис. грн. Індекс зростання обсягів товарної продукції за цей період – 1,08.

$Еп = 24042 - 23857 \times 1{,}08 = -1723$ тис.грн.

За рахунок скорочення умовно-постійних витрат в зв'язку з ростом обсягів виробництва, зміни структури продукції собівартість знизилась на 1723 тис.грн.

Узагальнений результат впливу всіх трьох груп техніко-економічних факторів, зниження собівартості наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Результати впливу на собівартість продукції фірми „Світоч" всіх груп техніко-економічних факторів за 2009р.

Назва груп факторів	Сума, тис.грн	Питома вага, %
Підвищення технічного рівня виробництва	185,0	7,4
Покращення організації виробництва і праці	582,1	23,4
Зміна обсягу і структури продукції	1723,0	69,2
Всього	2490,1	100,0

Проведений аналіз показав, що під впливом техніко-економічних факторів собівартість знизилась на 2490,1 тис. грн. Найбільша питома вага отриманої економії (69,2%) обумовлена змінами в обсязі й структурі продукції. Частка економії, яка пояснюється заходами по підвищенню технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва і праці складає 30,8%.

Якщо аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, передує аналіз собівартості продукції і визначена загальна сума резерву її зниження, то розрахунок резерву зростання прибутку за рахунок зниження собівартості продукції проводиться за формулою :

$$Р_С^{П} = Вм \bullet (V + PV),$$

де $Р_С^{П}$ - резерв збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції, тис.грн.;

Вм –потенційно можливе зниження витрат на 1 гривню товарної продукції, грн.;

V – фактичний обсяг товарної продукції за попередній період, тис.грн;

PV – очікуване (прогнозоване) збільшення обсягу товарної продукції в плановому періоді, тис.грн.

Зниження витрат на 1 гривню товарної продукції за рахунок впливу техніко-економічних факторів становило у 2009р. :

$$\frac{-2490}{449532} = -0{,}0055 грн.$$

Є реальна можливість того, що така тенденція збережеться у 2010р., тоді потенціально можливе зниження витрат на 1 гривню товарної продукції становитиме мінімум 0,005 грн. Очікуваний темп приросту обсягу товарної продукції фірми „Світоч", розраховане на основі рівняння регресії, становитиме у 2010р. 2,3%.

Розрахуємо резерв збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції в результаті дії вищевказаних техніко-економічних факторів:

$$Р_{С}^{П} = 0{,}005\ (449532 + 449532 \bullet 2{,}3\%) =$$

$$0{,}005 \bullet 459871 = 2299 \text{ тис. грн.}$$

Можлива рентабельність продажу при зниженні на 0,005 грн. витрат на 1 гривню товарної продукції становить :

$$Rп\ (2010) = \frac{58671 + 2299}{449532} \bullet 100 = 13{,}56\%$$

Одним із найважливіших узагальнюючих показників ефективності використання матеріальних ресурсів є матеріалоємність продукції, яка характеризує матеріальні витрати на одиницю продукції. Для виявлення резервів поряд з показниками узагальнюючої матеріалоємності всієї товарної продукції були розраховані окремі показники матеріалоємності, що дозволило визначити величину і характер впливу кожного з елементів матеріальних витрат на зміну загальної матеріалоємності.

Розрахунок окремих показників на фірмі „Світоч" в розрізі елементів використовуваних матеріальних витрат наведений в таблиці 4. Використовуючи наведені розрахункові дані, можна визначити вплив на зміну рівня матеріалоємності (0,466 – 0,555 = – 0,089 грн.) структурних зрушень в споживанні матеріальних ресурсів і ступеня ефективності їх використання. Вплив структурних зрушень визначається шляхом множення різниці в питомих вагах споживання кожного виду матеріальних ресурсів на базисні і звітні показники матеріалоємності. На фірмі „Світоч" вплив структурних зрушень у споживанні матеріальних ресурсів, обумовив зниження загальної матеріалоємності на 0,025 грн.

Це видно з розрахунку:

$$(0{,}381 \times -0{,}06) + (0{,}093 \times -0{,}018) + (0{,}030 \times -0{,}005) + (0{,}012 \times -0{,}001) + (0{,}039 \times -0{,}005) = -0{,}025$$

Зміну ефективності використання матеріальних ресурсів можна визначити шляхом порівняння базисної матеріалоємності з звітною, скоректованою на зміну фактора структури споживання матеріальних ресурсів.

Таблиця 4

Окремі показники матеріалоємності продукції фірми „Світоч" за 2008 -2009 рр.

Елементи матеріальних витрат	Матеріальні витрати				Матеріалоємність на 1 грн, товарної продукції, грн		
	2008		2009				
	тис. грн	структура, в %	тис. грн.	структура, в %	2008	2009	Відх. ±
Сировина та основні матеріали	168169	68,6	144505	69,0	0,381	0,321	-0,06
Покупні напівфабрикати	17406	7,1	15079	7,2	0,039	0,034	-0,005
Допоміжні матеріали	41184	16,8	33718	16,1	0,093	0,075	-0,018
Тара	13238	5,4	11309	5,4	0,030	0,025	-0,005
Паливо та енергія	5148	2,1	4817	2,3	0,012	0,011	-0,001
Всього	245145	100,0	209482	100,0	0,555	0,466	-0,089
Товарна продукція	441703	х	449532	х	х	х	х

Таблиця складена на основі даних фірми „Світоч"

За рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів загальна матеріалоємність зменшилася на 0,064 грн. (0,466 – 0,555 – 0,025). Загальний вплив двох факторів склав – 0,089 грн. (– 0,064 + (– 0,025).

Аналогічні розрахунки були проведені по кожному елементу матеріальних витрат і передусім по тим, які мають найбільшу питому вагу.

На фірмі „Світоч" це „сировина" і „допоміжні матеріали". Саме по цих двох статтях був виявлений резерв зниження матеріальних витрат.

Збільшення вартості спожитих у виробництві сировини і допоміжних матеріалів може проходити під впливом відхилень їх фактичного використання від планового, а також збільшення відходів і втрат.

Зниження матеріальних витрат за рахунок зниження проти плану виходу відходів склало у 2009 р. 3382 тис. грн., а матеріалоємності в розрахунку на 1 грн. товарної продукції відповідно – 0,008 грн.

Висновки. Основним резервом зниження собівартості продукції є збільшення обсягів та раціоналізація її структури.

Для забезпечення зниження матеріалоємності у складі сировини і допоміжних матеріалів необхідно науково обгрунтувати норми витрат, знайти кращі рішення по використанню транспорту для постачання, узгодження цін з постачальниками.

В значній мірі зниження матеріалоємності залежить від виконання планів матеріально-технічного постачання. Нерідко постачальники не дотримуються умов угод постачання по об'єму, асортименту, якості і термінів. Це викликає неефективну заміну матеріалів і, як наслідок, збільшення відходів. На розмірі матеріалоємності також відбивається різниця між ціною спожитої сировини і ціною браку.

Передумовами раціонального використання сировини і матеріалів у виробництві є їх обґрунтоване нормування. Аналіз матеріалоємності включає в себе аналіз виконання завдань по середньому зниженню норм витрат і економії матеріальних ресурсів. Норми витрат лежать в основі планової матеріалоємності, тобто мінімуму витрат.

Додаткові резерви зниження витрат на 1 грн. товарної продукції приховуються в усуненні невиробничих витрат, скорочення браку і не виправданого росту заробітної плати окремих категорій ПВП.

Для більш повної мобілізації резервів, необхідно розробити плани організаційно-технічних заходів зниження витрат, включати їх в зустрічні плани технічного і організаційного розвитку, і інші розділи плану економічного і соціального розвитку фірми „Світоч".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічний аналіз: навч. посіб. / [за ред. М.Г.Чумаченка].-К.:КНЕУ, 2001.-С.454 – 504.
2. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К.: ЦНЛ,2003.
3. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства / Н.В. Тарасенко. – Львів : ЛБІ НБУ, 2000.- С.215 – 245.
4. Фінансово-економічний аналіз: підручник / [під заг. ред. П.Ю. Буряка]. – К.: Професіонал, 2004 – С. 242 – 262.
5. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: навч. посіб. / Ю.С. Цал-Цалко – Житомир: ЖИТІ, 2002.

УДК 658.511:339.13

Гайдук І. О.

ВПЛИВ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ОБСЯГ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Досліджується вплив витрат операційної діяльності на обсяг прибутку, як джерела фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі

Ключові слова: роздрібна торгівля, фінансові ресурси, доходи, прибуток, витрати, собівартість реалізованих товарів

Gajduk I. O.

INFLUENCE OF OPERATIONAL DISTRIBUTION COSTS ON VOLUME OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISES OF RETAIL TRADE

Influence of distribution costs on profit volume, as source of financial resources of the enterprises of retail trade is investigated

Keywords: retail trade; financial resources; incomes; profit; costs,

Вступ. У сучасних умовах господарювання нормальне функціонування підприємств роздрібної торгівлі характеризується наявністю достатніх фінансових ресурсів. Економічну самостійність торговим підприємствам забезпечує необхідний обсяг власних фінансових ресурсів, які є джерелом поповнення власного капіталу і основою для подальшого розвитку підприємства. Основним джерелом утворення власних фінансових ресурсів є прибуток, який синтезує в собі всі сторони функціонування підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

Прибуток – це фінансові ресурси, що приросщені підприємством у результаті його господарської діяльності і використовуються на її розширення. Тому прибуток – це не стільки фінансові ресурси, скільки джерела їх формування. Згідно з П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати" прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ним витрати [4].

Нерозподілений прибуток від операційної діяльності – це результат операційної діяльності підприємства, що становить різницю між загаль-

ною сумою доходу від операційної діяльності і витратами, для отримання якого вони здійснені.

Отже, витрати торговельних підприємств на управління торгівлею, перевезення, зберігання і реалізацію товарів, та інші операційні витрати мають безпосередній вплив на об'єм прибутку звітного періоду, як джерела фінансових ресурсів.

ють збільшенню власного капіталу підприємства, отже, примноженню власних фінансових ресурсів, збитки – їх зменшенню, аж до повної втрати всіх фінансових ресурсів.

Механізм використання фінансових ресурсів у процесі операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі відображено на рисунку 1.

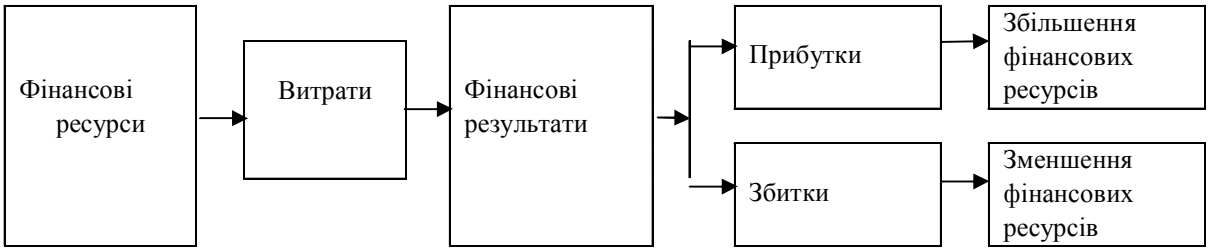


Рис. 1. Механізм використання фінансових ресурсів у процесі операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі

Розглянемо, яким чином впливають витрати, пов'язані з операційною діяльністю на обсяг прибутку, як джерела утворення фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі.

Суть та джерела формування фінансових ресурсів підприємства розглядаються у працях вітчизняних економістів, зокрема А. А. Фастовець [2], А. А. Мазаракі [3], Г. А. Стасюка [7], О. С. Філімоненкова [8] та ін. Проте, питання впливу витрат операційної діяльності на обсяг фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі залишаються не дослідженими.

Метою статті є розкриття впливу адміністративних, витрат на збут та інших витрат операційної діяльності на обсяг прибутку, як джерела утворення фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі.

Згідно з П(С)БО 16 „Витрати" витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно визначені [5].

Оскільки власний капітал – це власні фінансові ресурси підприємства, то виходячи із попереднього визначення, витрати призводять до зменшення власних фінансових ресурсів.

Розглянемо детальніше яким чином витрати впливають на обсяг формування фінансових ресурсів за рахунок одного із складових власного капіталу – прибутку від операційної діяльності роздрібного торгового підприємства.

Основу операційної діяльності підприємств становить понесення витрат з метою отримання доходів (прибутків). Витрати здійснюються за рахунок власних або позичених фінансових ресурсів. Фінансові результати відображають підсумок діяльності: прибутки чи збитки. Прибутки сприя-

Отже, витрати здійснені у результаті операційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі з метою отримання прибутку в загальному сприяють збільшенню (зменшенню, у разі отриманого збитку) власних фінансових ресурсів.

У торгівлі прибуток визначається як різниця між доходом підприємства і собівартістю реалізованих товарів, витратами та податками:

$$По = До - Срт - В - Под, \quad (1)$$

де По— прибуток від операційної діяльності;
До - дохід від операційної діяльності;
Срт – собівартість реалізованих товарів;
Во – витрати операційної діяльності;
Под – податки.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати [5].

$$Во = Ва + Вз + Ві, \quad (2)$$

де Ва – адміністративні витрати;
Вз - витрати на збут;
Ві – інші операційні витрати.

До адміністративних витрат належать витрати на утримання адміністративного персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів адміністративного призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські, транспортні послуги, поштово-телеграфні, канцелярські витрати, сума податків, зборів.

Найбільшу питому вагу в групі операційних витрат підприємств роздрібної торгівлі займають витрати на збут. До них відносять витрати на: персонал, що забезпечує збут; відрядження; утримання приміщень та обладнання відділу збуту, складів; пакувальні матеріали; транспортування,

страхування, експедицію; гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування товарів.

До інших операційних витрат відносять інші непродуктивні витрати.

Якщо у формулу 1 підставимо дані формули 2, то формула 1 буде мати вигляд:

$$По = До - Срт - (Ва + Вз + Ві) – Под. \quad (3)$$

З формули 3 бачимо, що чим менший обсяг кожного виду операційних витрат, тим більший прибуток, а відповідно і утворені за рахунок нього фінансові ресурси.

Для оцінки ефективності витрат підприємства, їх окупності, та визначення розміру прибутку на 100 одиниць витрат застосовується коефіцієнт рентабельності витрат (Рв), що розраховується відношенням прибутку до витрат:

$$Рв = \frac{По}{Во} \times 100 \quad (4)$$

Оскільки, витрати операційної діяльності це фінансові ресурси вкладені в операційну діяльність, а прибуток від операційної діяльності це фінансові ресурси, утворені за рахунок прибутку від операційної діяльності, то залежність рентабельності витрат від названих факторів може бути відображена так:

$$Рв = \frac{ФРутв}{ФРвкл} 100, \quad (5)$$

де ФРвкл— фінансові ресурси, вкладені в операційну діяльність;

ФРутв — фінансові ресурси, утворені в результаті прибуткової діяльності.

Із формули 5 бачимо, що зростання значення коефіцієнта рентабельності витрат показує ефективне використання вкладених фінансових ресурсів і збільшення утворених фінансових ресурсів за рахунок прибутку від операційної діяльності звітного періоду.

Якщо значення обсягу вкладених фінансових ресурсів дорівнює обсягу утворених фінансових ресурсів, то коефіцієнт рентабельності операційних витрат (Рв) дорівнює 1, а підприємство досягає беззбитковості (рис.2).

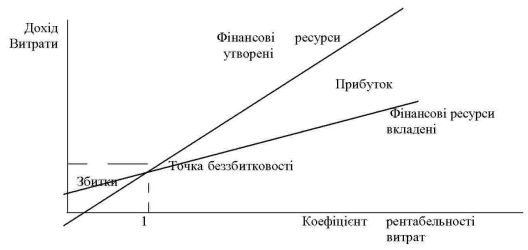


Рис. 2. Вплив обсягу вкладених і утворених фінансових ресурсів на рентабельність витрат операційної діяльності підприємства

Як показано на рисунку 2 із зменшенням темпу зростання вкладених фінансових ресурсів у вигляді операційних витрат зростає прибуток від операційної діяльності, тобто обсяг утворених фінансових ресурсів підприємства, то зростає рентабельність витрат.

Оскільки витрати операційної діяльності (адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати) приймаємо за вкладені фінансові ресурси, то коефіцієнт рентабельності витрат відобразимо на рисунку 3.

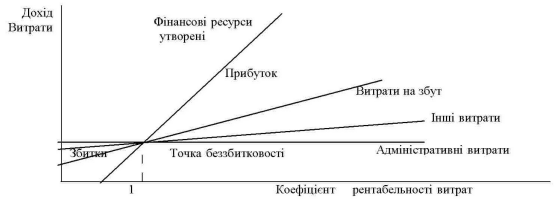


Рис. 3. Рентабельність операційних витрат за їх видами

Адміністративні витрати на торговому підприємстві відносно постійні, тому їх вплив на коефіцієнт рентабельності умовно постійний. Найбільший вплив на коефіцієнт рентабельності мають витрати на збут, оскільки вони становлять найбільший відсоток серед операційних витрат, і їх обсяг постійно змінюється.

Найменший вплив на коефіцієнт рентабельності мають інші операційні витрати тому, що їх доля у обсязі операційних витрат дуже незначна.

Висновки. Отже, витрати торговельних підприємств, мають безпосередній вплив на прибуток від операційної діяльності звітного періоду, як джерело власних фінансових ресурсів підприємства. Коефіцієнт рентабельності витрат операційної діяльності є одним із важливих показників оцінки ефективності витрат, їх окупності, та визначення розміру прибутку на 100 одиниць витрат підприємств роздрібної торгівлі. Тому операційні витрати торгового підприємства повинні відповідати розміру вигоди, отриманої в результаті використання цього фінансового ресурсу. Нераціональне вкладення фінансових ресурсів зменшує потенційно можливий розмір отримання прибутку за сталого обсягу діяльності.

У зв’язку з цим, доцільно розглянути детальніше вплив інших факторів на процес утворення фінансових ресурсів підприємств роздрібної торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Банк И.А. Управление капиталом: учебный курс / И. А. Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.-576 с.
2. Економіка підприємства / О.В. Боровиков,

О.П. Голобородько, М.М. Лебедєв та ін.; [під ред. А.А.Фастовець] – К.: НМЦ „Укоопосвіта”, 2000.-572 с.
3. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підручник [для вузів] / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова– К. ” Хрещатик”, 1999.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 року // Бухгалтерія. - 2007.- Січень.- С.85.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 року // Бухгалтерія. - 2007.- Січень. – С.140.
6. Роберт С. Піндайк. Мікроекономіка / Роберт С. Піндайк, Деніел Л. Рубінфелд; [пер з англ. А. Олійник, Р. Сільський].- Київ: Основи, 1996. – 646 с.
7. Стасюк Г. А. Фінанси підприємств: навч. посібник / Г.А. Стасюк – Херсон: Олді-плюс, 2004. – 480 с.
8. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навчальний посібник / О.С. Філімоненков – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360с.
9. Турило А.М. Управління витратами підприємства: навч. посібник / А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило – К.: Центр навчальної літератури, 2006.–120с.

УДК 657.41:330.142.21

Давидюк Т. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Для ухвалення зацікавленими особами адекватних рішень щодо інвестування в людський капітал і оцінки потенційних економічних вигод значення має інформація про його формування, використання та відтворення. Проте існуюча в даний час система бухгалтерського обліку не дозволяє одержувати інформацію про людський капітал компанії в обсязі і вигляді, необхідному для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. В статті проаналізовано підходи дослідників України, Росії і Білорусі щодо обліку інвестицій і поточних витрат в людські ресурси

Ключові слова: людські ресурси, людський капітал, система бухгалтерського обліку, фінансова звітність.

Dawiduk T. V.

CONCEPTUAL APPROACHES TO ACCOUNTING REFLECTION OF HUMAN CAPITAL: FOREIGN EXPERIENCE

For taking sound decisions by the interested parties on whether to invest into the human capital and estimating potential economic benefits, information on its formation, usage and renewal is of vital importance. However, the existing accounting system doesn't allow getting information on company's human capital in the extent to be able to take grounded managerial decisions. Approaches of the researchers from Ukraine, Russia and Belarus on accounting for investments into and current expenditures on human resources have been analyzed in the article.

Key words: human resources, human capital, accounting system, financial reporting.

Сучасний ринок характеризується розвитком нових сфер економіки і модернізацією технологічних процесів. Тому економічний розвиток підприємств спрямований не тільки на накопичення основного, але й на формування, розвиток та підвищення вимог до якості людського капіталу.

Процес управління людським капіталом повинен полегшити ухвалення рішень, пов'язаних із розвитком персоналу підприємства, визначити

очікуваний рівень віддачі від інвестицій у його формування та відтворення, допомогти керівнику у виборі кадрової політики, варіантів мотивації трудового колективу, його соціальної підтримки.

Успішність системи управління людськими ресурсами, відмінною складністю і різноманіттям взаємодій, на всю сукупність її складових елементів залежить від інформаційного забезпечення. Без інформації неможливо виробити оптимальне управлінське рішення, а, отже, здійснити необхідну дію, що є кінцевою метою функціонування системи. Практика недооцінки людського капіталу компаній призводить до істотних втрат і значно занижує ринкову вартість компаній.

Створення і удосконалення ефективних методів управління вимагають розробки і упровадження в практичній роботі компаній принципово нових ідей у сфері інформаційного забезпечення. Необхідною умовою ефективного управління людськими ресурсами є створення налагодженої інформаційної системи, провідна роль в якій відводиться бухгалтерському обліку.

В даний час інтелектуальна власність вже розглядається як об'єкт бухгалтерського обліку, але не менш важливим є і такий актив, як людський капітал.

Сучасні економічні умови та визнання людини ключовим ресурсом в сучасних компаніях визначають необхідність переосмислення ролі і місця людини в системі бухгалтерського обліку. В процесі управління людськими ресурсами з'являється можливість ухвалювати рішення про необхідність і розмір інвестицій у формування, використання і відтворення людського капіталу виходячи з економічної доцільності таких інвестицій. Орієнтація в роботі з персоналом на людський капітал визначає передумови для обліку не лише інвестицій, але й витрат і прибутку, пов'язаних з людським капіталом, примушує менеджерів прагнути орієнтуватися на показники ефективності діяльності підприємства.

Аналіз вітчизняної системи бухгалтерського обліку дозволяє зробити висновок про те, що поки не приділяється належної уваги такому об'єкту бухгалтерського спостереження як людський капітал. Недостатність теоретичних і практичних розробок щодо бухгалтерського відображення людського капіталу свідчить про актуальність обраного напряму дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Полеміка про те, що людський капітал повинен бути оцінений і відображений в системі бухгалтерського обліку, спостерігається вже досить давно. Все частіше в зарубіжній та вітчизняній економічній науці обґрунтовано необхідність його бухгалтерського обліку.

Переосмислення ролі і місця людини у виробничій діяльності компаній призвело до необхідності вивчення проблем ресурсно-орієнтованого підходу. Названим проблемам присвячені праці Д. Барнея, Г.І. Бондаренко, Б.А. Левіна, С.Н. Михайлової, Ю.Г. Одегова, Ю.Г. Ніконової, С.В. Шекшні, які розглядали людські ресурси як складову частину виробничих ресурсів підприємства, що мають свої специфічні особливості.

Питання, пов'язані з дослідженням проблем формування і використання облікової інформації в системі управління людськими ресурсами, завжди викликали науковий інтерес у фахівців. Дослідженням цих проблем займалися зарубіжні економісти: С. Брю, Р. Германсон, Ф. Крендаль, Р. Лайкерт, К. Макконелл, М. Мелоун, М. Мет'юс, М. Перера, А.Едвинсон, Е. Фламхольц. Дослідники здійснили значний внесок у розвиток концепції обліку людських ресурсів, що дозволяла не тільки визначати витрати на формування і використання людських ресурсів, але й оцінювати вигоди від інвестицій в них.

Питанням бухгалтерського обліку людських ресурсів також присвячені праці російських вчених: І. В. Аверчева, О. А. Агеєвої, М. Ф. Ван Бреда , В. Г. Гетьмана, Р. Г. Каспіної, І. Р. Коновалової, В. В. Ковальова, О. А. Куліков, М. І. Кутера, Н. А. Лєсневська, А. В. Луговой, М. Ю. Медвєдєв, В. Ф. Палія, Я. В. Соколова, Є. С.Хенрріксен , А. Н. Хоріна, А. А. Шапошнікова, А. Е. Шевелева та інші. Проте, практично відсутні праці, що містять систематизований, концептуальний підхід до методології бухгалтерського обліку інвестицій в людські ресурси в нових умовах розвитку ринкової економіки України.

Питання, пов'язані з вивченням проблем бухгалтерського обліку людського капіталу і його відображенням в звітності, недостатньо розроблені у вітчизняній обліково-аналітичній системі (Н. Головай, А.А. Колосюк, Н. М. Королюк, С. Ф. Легенчук, П. Н. Майданевич, Л. М. Осмятченко, Н. В. Шульга).

Мета дослідження полягає у вивченні зарубіжних концепцій обліку людських ресурсів, в основу яких покладена ідентифікація ресурсів як об'єкту обліку, систематизації методичних підходів зарубіжних і вітчизняних авторів до формування і використання облікової інформації в системі управління людським капіталом на сучасному етапі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Людські ресурси в звітності були на порядку денному протягом 40 років з різними ступенями значення. Ранні дослідження відображення людських ресурсів у звітності сконцентровані на проблемах бухгалтерського обліку інвестицій у людські ресурси [4, 14, 15, 19].

Інвестиції у розвиток персоналу провідні фахівці з бухгалтерського обліку за сучасних умов господарювання визначають як стратегічний актив та пропонують його відображати у складі нематеріальних активів підприємств [28].

У 1970-х рр. американський комітет Асоціації бухгалтерського обліку визначив облік людських ресурсів як "процес ідентифікації і вимірювання даних про людські ресурси і надання цієї інформації зацікавленим особам" [6]. Тому завдання складання звітності про людські ресурси полягає в тому, щоб збільшити якість фінансових рішень через надання інформації щодо людських ресурсів внутрішнім і зовнішнім користувачам такої інформації [11].

Про необхідність формування в бухгалтерському обліку інформації, що характеризує придбання і використання людського капіталу, висловлюються учені, що досліджують проблеми економічної теорії, економіки і управління, менеджменту. До них відносяться Ф. Крендалл, Р. Лайкерт, Е. Фламхольц і інші відомі автори. Серед фахівців у галузі бухгалтерського обліку пропозиції про визнання людських ресурсів у складі активів господарюючого суб'єкта викликають негативне ставлення Це пов'язано з відсутністю ринкових стимулів до виникнення потреби в результатах таких досліджень і з консерватизмом, яким відрізняється бухгалтерська наука [27].

Е. Фламхольц – автор концепції обліку людських ресурсів, вважав, що людські ресурси необхідно враховувати як актив компанії. Він виділив три основні критерії визнання людських ресурсів як активу: потенційна вигода, наявність прав володіння або контролю з боку господарюючого суб'єкта, вимірність у грошовому виразі.

Багато вчених вважають, що дослідження бухгалтерського обліку людських ресурсів припадає на 60-ті роки і пов'язане з такими вченими як Р. Лікерт, Р. Хермансон тощо. Останній, проводячи дослідження в сфері бухгалтерського обліку, зайнявся проблемою оцінки людського капіталу і обґрунтував сутність категорії „суспільні (соціальні) активи".

Е. Фламхольц [13] виділяє п'ять стадій дослідження бухгалтерського обліку людських ресурсів:

На першій стадії (1960-1966 рр.) моделі, присвячені вимірюванню людських ресурсів і їх відображенню в звітності, були викладені, виходячи з трудової економіки і психології [23]. Р. Хермансон , дослідження якого припадають на цей період [15], заявив, що традиційні фінансові звіти не відображають адекватно фінансову позицію корпорації через те, що людські активи не відображаються, оскільки відсутній метод, яким можна виміряти значення людських активів. Переважна більшість ранніх досліджень, присвячених людським ресурсам, сконцентровані головним чином на визначенні вартості людських ресурсів, які можуть використовувати менеджери і інвестори.

Друга стадія (1966-1971 рр.) [13]. Протягом цього періоду дослідники намагались сконструювати і перевірити їх моделі відображення людських ресурсів в звітності на практиці. Перша головна спроба експериментального дослідження проводилася в "R.G. Barry Corporation in Columbus" (США). Це дослідження було присвячене підходу до оцінки працівника, де накопичені витрати для кожного менеджера були амортизовані над очікуваним терміном роботи і майно списувалось як незамортизовані витрати [5].

Брюмет Р., Е. Фламхольц [4], використовуючи концепцію історичних витрат, відзначав, що цей підхід є об'єктивним, тому впровадження цієї пропозиції в бухгалтерський облік інших активів дозволить здійснювати порівняння між інвестиціями в людські ресурси. Американські дослідники [14] в своїй статті підкреслювали, що працівники корпорації сприяють розвитку їх бізнесу і тому стосуються створення його вартості. Проте, незважаючи на те, що працівників розглядали як витрати, запропонували працівників розглядати як активи, оскільки їх можна оцінити як обумовлені активи.

Незважаючи на переваги концепції історичних витрат, яка прослідковується в багатьох підходах, Г.С. Беккер [1] також описав її недоліки. Економічна вигода людських активів неминуче не відповідає їх первинній вартості, оскільки припущення стійкого долара не діє. Амортизація, що покладена в основу обліку людських ресурсів, свідчить про суб'єктивність, тому що продуктивність людських активів, можливо, не обов'язково знецінювалася б протягом терміну роботи. Підхід первинної вартості тільки вимірює витрати для корпорації, але не дає можливість оцінити значення працівника в діяльності корпорації. Незважаючи на ці недоліки, дослідники часто розглядають модель первинної вартості, як найбільш вдалу [5, 20].

Фламхольц Е. [13] стверджував, що *третя стадія* в розвитку відображення людських ресурсів у звітності тривала з 1971 до 1976 року, при цьому підвищився інтерес до бухгалтерського обліку людських ресурсів. Американська асоціація бухгалтерів створила комітет з бухгалтерського обліку людських ресурсів, який видав звіти про розвиток бухгалтерського обліку людського ресурсу [6, 7]. Дослідження було цікавим з точки зору систематизації облікової інформації про людські ресурси, що надавалась для управління і цілей інвесторів.

На початку 1970 р. інтенсивні зусилля фахівців-практиків і дослідників були спрямовані на те,

щоб розвивати нові економічні моделі оцінки і обліку людських ресурсів корпорацій. Фламхольц Е. [10, 12] розвивав модель, яка вимірює вартість заміщення працівника, який в компанії займає певну позицію, на іншого працівника. Підхід відновлюваної вартості передбачає оцінку вартості заміни існуючих працівників, включаючи всі витрати на вербування, відбір, найм, навчання, розміщення і розвиток нових працівників, щоб досягти рівня компетентності заміненого працівника [20]. Питання про повноцінність вимірювання витрат заміни обговорили деякі дослідники [1, 25], оскільки вони вважають, що заміна підходу первинної вартості відновлюваною тільки збільшує суб'єктивність. До того ж, дослідник [5] вважає, що корпораціям потрібна відновлювана вартість нечасто, яка розширює регулярне вимірювання всіх працівників.

Для Б. Лев і А. Шварц [19] проблема з людськими ресурсами свідчила про те, що традиційний бухгалтерський облік не розглядав людські ресурси взагалі. Вони розвивали інший метод вимірювання людських ресурсів, який вони запозичили з економічної теорії, де оцінка працівників базується на отриманні від них поточного використання майбутніх доходів. Загалом, вони розрахували економічну вигоду працівників як поточну вартість майбутнього вкладення працівника при його житті, яке було скориговане вірогідністю його смерті. Щоб визначити кількість майбутнього вкладення в працівника або витрати на працівника, велися статистичні дані про отриманий прибуток із застосуванням показників смертності. На відміну від попереднього, метод руху грошових коштів, який запропонували Лев і Шварц, існують різні моделі, де використовується підхід поточної вартості, який подібно до скоригованого, знижує значення майбутньої заробітної плати або понижений майбутній метод значення [21]. Скоригований метод майбутньої заробітної плати передбачає, що понижена майбутня заробітна плата скоригована продуктивним фактором, окупність інвестицій однією корпорацією до всіх корпорацій в економіці протягом певного періоду, щоб корпорація розрахувала ефективність людських ресурсів. Зазначений метод передбачає визначення поточної вартості виручок корпорацій в нормальному коефіцієнті окупності, за допомогою чого людські ресурси корпорації сприяють цій економічній вигоді.

Облік людських ресурсів був дуже популярний в середині 1970-х рр. Проте серед академіків і фахівців-практиків інтерес знизився. Згідно з Е. Фламхольцом [11] нетриваліть четвертої стадії (1976-1980 рр.) обумовлена поширенням ідеї про те, що облік людських ресурсів відображав людей на балансі підприємства, розглядав працівників в ролі фінансових об'єктів. Проте зниження інтересу до обліку людських ресурсів до кінця 1970-х було також результатом безперервних проблем вимірювання і виникненням ризику маніпуляції даними.

П'ята стадія, яку описав Е. Фламхольц [13], почалась у 1980 р., в якому відродився інтерес до обліку людських ресурсів.

Turner стверджує, що "прогрес щодо обліку людських ресурсів був меншим за темп равлика в останні два десятиліття", проте протягом 1990-го р. інтерес до бухгалтерського обліку людських ресурсів зріс [25]. Джонсон [16] вважає, що це головним чином пов'язано з тим, що він використовується головними прибічниками інтелектуального капіталу, проте Свейбі [24] виступає проти обліку людських ресурсів, аргументуючи це тим, що облік його прибічники використовують для того, щоб просувати його використання. Прибічники обліку людських ресурсів підкреслюють, що це не фінансові індикатори людських ресурсів, які були використані, але вони достатні для того, щоб вплинути на рішення управлінців. Використовуючи грошові вимірники, зокрема витрати, прибуток і вартість, які зазвичай не описуються в грошових вимірниках, з'являється можливість виконання трьох головних функцій бухгалтерського обліку людських ресурсів. Перша функція – забезпечити числову інформацію про вартість і значення людей як організаційних ресурсів. Друга – облік людських ресурсів повинен служити підставою, яка б полегшувала ухвалення рішень. Нарешті, третя головна функція – мотивувати менеджерів та інвесторів до визнання перспективи обліку людських ресурсів. Джонсон [17] вважає, що фінансисти і бухгалтери – це люди, які виступають на підтримку балансового відображення людських ресурсів і їх визнання об'єктами бухгалтерського обліку.

Незважаючи на факт, що інтерес до обліку людських ресурсів зріс, поточний бухгалтерський облік і методи фінансової звітності критикували топ-менеджери крупних корпорацій, фінансові аналітики за те, що вони не йдуть в ногу із змінами в діловому світі. Згідно з С. Валлман [26] фінансові звіти не в змозі виміряти і показати найістотніші фактори бізнесу, якими є людські ресурси, організаційний і клієнтський капітал. Фінансові звіти не в змозі повідомити управління, суспільство, інвесторам про роль людських ресурсів в діяльності корпорацій, які є рушійним фактором подальшого зростання доходів компанії.

Незважаючи на відсутність і складність в оцінці і обліку людських ресурсів, багато дослідників говорять про те, що багато втрат відбуваються через те, що традиційні фінансові звіти не розкривають такої інформації [2, 9, 18, 22]. В дослідженні [3] відображені дані, які свідчать про виявлені масові втрати корпорацій, у зв'язку з відсутністю методів оцінки і обліку знань праців-

ників, взаємин з клієнтами. До того ж, він продемонстрував, що ця втрата походить від ключових працівників, які повторювали або змінювали події від їх колишніх працедавців.

Й. Гьоєр і У. Йохансон вказують, що доповнення балансу інформацією про зайнятих на фірмі працівників має економічне обґрунтування, тому що вона пов'язана з теорією мікроекономіки та виробничої функції. Зазначимо, що дослідження в сфері теорії грошей також спрямована на обґрунтування відображення в балансових звітах людського капіталу [8]. Автори даної концепції спираються на сукупність основних принципів бухгалтерського обліку.

У 1991 р. Й. Гьоєр представив баланс, у якому суми заробітної плати минулого року наведено як зобов'язання, що свідчить про те, що фірма має фінансові зобов'язання перед працівниками. Сума зобов'язань дорівнює сумі заборгованості працівникам. У результаті цього доповнення аналіз балансу показує нові позиції балансового звіту, дає можливість підрахувати різні показники, які його характеризують, та порівняти їх з різними формами. Крім того, згідно з концепцією авторів, в активах відображаються витрати на найм і підготовку працівників.

Нижче наведено додаткові позиції балансу згідно з Й. Гьоєром і У. Йохансоном [8].

Актив	Пасив
Заборгованість з оплати праці	Зобов'язання з оплати праці
Витрати на найм	Фонд прийняття (найму)
Витрати на підготовку	Фонд підготовки

Концепції обліку людських ресурсів розроблено американськими ученими Р. Лікертом, Р. Германсоном, Е. Фламхольцем, Александерем, Ланді. Практичне застосування цих концепцій знайшло відображення в компаніях "R.G. Barry Corporation", "Electrotech Corporation", "Touche Ross and Company", аудиторській фірмі "Lester Witte and Company". Суть пропонованих концепцій обліку людських ресурсів зводиться до трьох складових: ідентифікації людських ресурсів як об'єкту обліку, їх оцінки і представлення відповідної інформації зацікавленим користувачам. В основу цих концепцій покладено вимірювання вартості людських ресурсів не тільки як сукупності витрат на їх придбання, але визначення цінності ресурсів для підприємства або здатності забезпечувати майбутню вигоду.

Висновки. Сьогодні ідея визнання людського капіталу активом підприємства виглядає утопічною. Так, ми одразу пригадуємо критерії визнання активів і робимо висновок про відсутність контролю, неможливість достовірної оцінки і знаходимо безліч аргументів на користь того, щоб дійсно не визнати людський капітал активом, керуючись принципом обачності.

Зрозуміло, що зміна концепції визнання активів, якщо знайде підтримку науковців і практиків, може зайняти не одне десятиріччя. Тому ставити завдання вирішити цю проблему сьогодні – це ілюзія. Але започаткувати дослідження у цьому напрямку вважаємо за необхідне. Найціннішим сьогодні з наукової точки зору уявляється продукування якомога більшої кількості ідей у цьому напрямку для створення дискусійного середовища. Цілком можливо, що подальші дослідження доведуть повну неспроможність гіпотези „Людський капітал – це актив".

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Baker G.M.N. The Feasibility and Utility of Human Resource Accounting / G. M. N. Baker // California Management Review – 1974.– Vol. 16. – No. 4. – P. 17-23.

2. Becker B.E. The HR Scorecard: Linking People, Strategy, and Performance / B.E. Becker, M.A. Huselid, D.Ulrich. – Harvard Business School Press, Boston, USA, 2001.

3. Bhidé A. The Origin and Evolution of New Businesses / A. Bhidé. – Oxford University Press, Oxford, UK, 2000.

4. Brummet R.L. Human Resource Measurement: A Challenge for Accountants / R.L.Brummet , E.G. Flamholz, W.C. Pyle // The Accounting Revie. – 1968. – Vol. 43. – No. 2. – P. 217-224.

5. Cascio W.F. Costing Human Resources: The Financial Impact of Behaviour in Organizations / W.F. Cascio . – 4th Ed., South-Western College Publishing, Ohio, USA, 1999.

6. CHRA Report of the Committee on Human Resource Accounting // The Accounting Review. – 1973. – Vol. 48. – Committee Reports: Supplement. – P. 165-185.

7. CHRA Report of the Committee on Human Resource Accounting // The Accounting Review. – 1974. – Vol. 49. – Committee Reports Supplement. – P. 115-124.

8. Dobija M. Sprawozdanie bilansowe w rachunkowości społeczno-ekonomicznej / M. Dobija // Zeszyty naukowe akademii ekonomicznej w Krakowie. – 1998. – № 514. – s. 51-59. (Том 5, с. 363-367).

9. Fitz-enz J. The ROI of Human Capital: Measuring the Economic Value of Employee Performance / J. Fitz-enz. – Amacom, New York, USA, 2000.

10. Flamholtz E. A Model for Human Resource Valuation: A Stochastic Process With Service Rewards / E. Flamholtz // The Accounting Review. – 1971. – Vol. 46. – No. 2. – P. 253-267.

11. Flamholtz E. Human Resource Accounting/ E. Flamholtz. – Jossey-Bass Publishers, San Francisco, USA, 1985.

12. Flamholtz E.G. Human Resource Accounting: Measuring Potential Replacement Costs / E.G. Flamholtz // Human Resource Management. – 1973. – Vol. 12. – No. 1. – P. 8-16.

13. Flamholtz E.G. Human Resource Accounting: Advances in Concepts / E.G. Flamholtz. – Methods and Applications, Kluwer Academics Publishers, Boston, USA, 1999.

14. Heikiman J.S. Put People on Your Balance Sheet / J.S. Heikiman, C.H. Jones // Harvard Business Review. – 1967. – Vol. 45. – No. 1. – P. 107-113.

15. Hermanson R. Accounting for Human Assets / R. Hermanson. – Michigan State University, USA, East Lansing, 1964.

16. Johanson U. Editorial / U. Johanson // Journal of Human Resource and Costing Accounting. – 1996. – Vol. 1. – No. 1, 5.

17. Johanson U. Why the Concept of Human Resource Costing and Accounting Does Not Work: A Lesson from Seven Swedish Cases / U. Johanson // Personnel Review. – 1999. – Vol. 28. – No. ½. – P. 91-107.

18. Lev B. Intangibles: Management, Measurement, and Reporting, The Brookings Institution / B. Lev. – Washington D.C., USA, 2001.

19. Lev B. On the Use of the Economic Concept of Human Capital in Financial Statements / B. Lev, A. Schwartz // The Accounting Review. – 1971. – Vol. 46. – No. 1. – P. 103-112.

20. Monti-Belkaoui J. Human Resource Valuation: A Guide to Strategies and Techniques / J. Monti-Belkaoui, A. Riahi-Belkaoui. – Quorom Books, Westport, USA, 1995.

21. Monti-Belkaoui J. Fairness in Accounting / J. Monti-Belkaoui, A. Riahi-Belkaoui. – Quorum Books, Westport, USA, 1996.

22. Phillips J.J. The Human Resources Scorecard: Measuring the Return On Investment / J.J. Phillips, R.D. Stone, P. Pulliam Phillips. – Butterworth-Heinemann, Woburn, USA, 2001.

23. Steffy B.D. Conceptualizing and Measuring The Economic Effectiveness of Human Resource Activities / B.D. Steffy, S.D. Maurer // The Academy of Management Review. – 1988. – Vol. 13. – No. 2. – P. 271-286.

24. Sveiby K.E. The New Organizational Wealth: Managing & Measuring Knowledge-Based Assets / K.E. Sveiby – Berrett-Koehler, San Francisco, USA, 1997.

25. Turner G. Human Resource Accounting: Whim or Wisdom? / G. Turner// Journal of Human Resource Costing and Accounting. – 1996. – Vol. 1. – No. 1. – P. 63-73.

26. Wallman S. The Future of Accounting and Financial Reporting - Part II: The Colorized Approach / S. Wallman // Accounting Horizons. – 1996. – Vol. 10. – No. 2. – P. 138-149.

27. Лесневская Н.А. Развитие методик бухгалтерского учета вложений в воспроизводство человеческого капитала / Н.А. Лесневская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – № 07. – С. 32-40.

28. Хенрриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хенрриксен , М.Ф. Ван Бреда ; [пер. с англ.] ; [под ред. проф. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

УДК 338.48

Хміль Ф. І., Ланда О. О.

ДІАГНОСТИКА ЯКОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

У статті подано методику розрахунку інтегрального показника якості туристичного продукту у туристичних підприємствах на основі сучасного методу моделювання за допомогою використання теорії нечітких множин. Такий підхід обґрунтований труднощами однозначного визначення якості послуг. Сформовано систему критеріїв оцінки якості послуг.

Ключові слова: інтегральний показник якості, нечіткі лінгвістичні терми, експертна оцінка, системний підхід.

Hmil F. I., Landa O. O.

DIAGNOSIS AS A TOURISM PRODUCT

The article presents the methodology of calculation of the integral index of quality tourism product in tourism enterprises based on advanced modeling techniques by using the theory of fuzzy sets. This approach is grounded difficulties unambiguous definition of service quality. Formed in system evaluation criteria of service quality.

Keywords: integral quality, fuzzy linguistic thermo, expert evaluation, systematic approach.

Вступ. В Україні не розроблено загальнодержавної програми підтримки або забезпечення якості надання туристичної послуги. І більшість підприємств галузі лише декларують свою зацікавленість цим питанням. Нематеріальний характер послуг утруднює формування засобів управління якістю, більшістю підприємств використовується єдиний інструмент – ціноутворення.

Питання оцінювання якості продукту або послуги туристичного підприємства розглядаються закордонними авторами Голембскі Г. [7], Морлей С. [8], а також такими вітчизняними науковцями, як Мальська М.П., Худо В.В.[6], В.О. Квартальнов [4] та іншими. Однак методик, стандартів визначення якості у галузі туризму відсутні. При тому, що сертифікація підприємств сфери послуг вимагає можливість кількісної оцінки параметрів якості.

Постановка завдань. Керівники туристичних підприємств стикаються з проблемами: презентація пропонованих послуг і обґрунтування її ціни. Продавець може лише описати переваги, які одержить турист при споживанні послуги, для зміцнення довіри клієнтів розробляє заходи, що підвищують відчутність послуг, підкреслюють їх значущість, загострюють увагу на одержуваних вигодах, залучають до реклами послуг публічних людей. Проте клієнт буде в змозі оцінити послугу тільки після її отримання. Мета статті – визначити за власною методикою якість туристичного продукту вітчизняних підприємств. Відповідно до поставленої мети у статті розв'язуються наступні задачі:

- визначити найважливіші чинники формування якості туристичного продукту;
- розробити методику визначення інтегрального показника якості;
- здійснити оцінювання якості обслуговування.

Результати. Оскільки вартість послуги і ціна тісно корелюють, ми оцінювали відповідність ціни задекларованій підприємством якості туристичного продукту. Диференційна оцінка якості обслуговування визначалася нами за власною методикою. Після обчислення середньої вартості *Si* кожної окремої послуги, що входить в турпродукт, проводили ранжування послуг в порядку зростання вартості. Для побудови шкали сумарної вартості послуг фіксували нульову точку, до якої почергово додавали вартість послуг S на рівні їхнього мінімального значення. Таким чином визначалася сумарна вартість переліку послуг *a* для заданого рівня якості туристичного продукту (рис.1) .

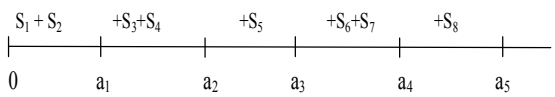


Рис. 1. Визначення сумарної вартості послуг на кожному рівні якості

Для кожного отриманого інтервалу формували нечітку множину „рівень якості", граничні значення якої визначалися як незадовільна та ідеальна ($- \Delta_a \leq a \geq + \Delta_a$). В результаті отримано наступні нечіткі множини:

M_1 – незадовільна якість;

M_2 – задовільна якість;

M_3 – добра якість;

M_4 – відмінна якість;

M_5 – ідеальна (недосяжна) якість (рис. 2).

Оцінка якості конкретного турпродукту визначалася шляхом зіставлення пакету послуг, які входять до нього, та їх вартості з відповідним пакетом послуг проживання та середньої їх вартості. Це дозволяє не тільки порівнювати якість різних турпродуктів, а й зіставляти між собою їх ефективність з урахуванням відповідного для них співвідношення ціни і якості.

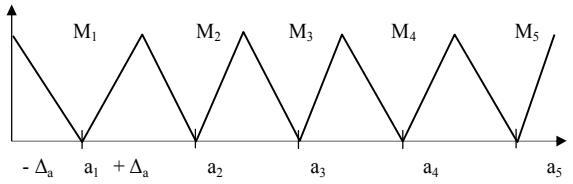


Рис. 2. Формування нечіткої множини „рівень якості”

Неоднозначність критеріїв оцінки якості обумовлена тим, що один і той самий турпродукт на різних сегментах ринку оцінюється по-різному відповідно до вартості і змісту утворюючих його послуг. Обійти зазначені вище труднощі можна шляхом застосування модельного підходу до організації оцінки рівня якості, заснованого на зважуванні результатів порівняння моделі якості фактичного турпродукту з гіпотетичними моделями якості, побудованими для різних інтервальних рівнів відповідного сегмента ринку туристичних послуг.

На базі системного підходу ми проаналізували такий засіб, як інформаційне забезпечення споживачів і дослідили його за допомогою власної системи показників. Оцінювані послуги умовно були поділені нами на три категорії – послуги, залежні від можливостей партнерів, залежні від власних ресурсів підприємства та інформативно-довідкові. З метою грунтовного аналізу засобів управління якістю за допомогою економіко-математичного моделювання було визначено ступінь зв’язку якості послуг в туризмі з чинниками впливу. На основі досліджень і аналізу 27 досліджуваних підприємств систематизовано і узагальнено фактори, що впливають на формування якості послуг в підприємствах туризму, одні з яких являються зовнішніми по відношенню до підприємства, інші – фактори внутрішнього характеру, які залежать від роботи підприємства. Якість туристичного продукту є результатом спільного і одночасного впливу багатьох факторів, через які нами здійснювалася розробка інтегрального коефіцієнту якості.

Вивчення впливу внутрішніх факторів на якість послуг вказало на їх зв’язок безпосередньо з результатами діяльності підприємства. При виборі факторів бралося до уваги їх функціональне призначення та частка в витратах на надання комплексної туристичної послуги. Для кількісного виміру факторів використано як статистичні показники, так і показники, що встановлювалися експертними методами. Очевидно, що формована система критеріїв оцінки якості повинна всебічно характеризувати описані вище фактори впливу на якість туристичного продукту.

За розробленою нами методикою, одержання інтегрального коефіцієнту якості турпродукту ґрунтується на наступних показниках:

1) кількісно вимірюваних чинників:

x_1 – обсяг послуг, тис.грн.;

x_2 – вартість основних засобів, тис.грн.;

x_3 – обсяг послуг харчування, тис.грн.;

x_4 – обсяг транспортних послуг, тис.грн.;

x_5 – обсяг екскурсійного обслуговування, тис. грн.;

x_6 – середньоспискова чисельність працівників, чол.;

x_7 – кількість туроднів, тис.;

x_8 – балансовий прибуток, тис.грн.

2) встановлених експертним методом чинників (у балах):

x_9 – рекламно-інформаційного забезпечення;

x_{10} – розміщення;

x_{11} – транспортних послуг;

x_{12} – харчування;

x_{13} – туристсько-екскурсійного обслуговування.

В якості обгрунтування доцільності нашої методики оцінювання засобів управління якістю, проілюструємо її на прикладі середньостатистичного туристичного підприємства – ПП „Лектур”. З метою формування безконфліктної системи незалежних критеріїв проводилося їхнє випробовування на логічну свободу від протиріч та відносну незалежність. Попарне порівняння кожного критерію з іншими дозволило виявити як залежні, коли один з критеріїв за змістом охоплює інший, так і конфліктуючі, коли один критерій протирічить іншому. У ході дослідження конфліктуючі критерії були виключені з аналізу. При розрахунках вважали, що решта критеріїв оцінки якості туристичного продукту утворюють безконфліктну систему.

Інтегральний показник оцінки засобів управління якістю туристичного продукту (I) визначається за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^{k} \frac{\sum_{e=1}^{n} \left(M_{x_i}^{e} \cdot V_{x_i} \right)}{n}$$

де $M_{x_i}^{e}$ - оцінка *e*-го експерта за x_i критерієм;

V_{x_i} - важливість x_i критерія оцінювання;

i – порядковий номер критерію оцінювання;

k – кількість критеріїв оцінювання;

n – кількість експертів.

При опробуванні методики важливість кожного критерію визначалась трьома незалежними експертами. Нами була сформована півматриця, в клітинах якої вписувалися номери тих критеріїв, котрі вважалися експертами важливішими у попарному порівнянні з іншими. Отримана кількість переваг для кожного критерію нормалізувалася, що і визначало «вагу» кожного з них. Зауважимо, що попарне порівняння критеріїв є значною мірою суб'єктивною оцінкою, однак є менш суб'єктивною у порівнянні із методом прямої (безпосередньої) оцінки важливості, встановленої експертами (табл. 1).

Таблиця 1

Півматриця визначення важливості окремих критеріїв оцінювання засобів управління якістю

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	Число переваг	Важливість,%	Ранжування за важливістю
x_1		x_1	x_1	x_1	x_1	x_1	x_1	x_8	x_1	x_1	x_1	x_1	x_1	12	15,19	1
x_2			x_3	x_4	x_5	x_2	x_2	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	2	2,53	7
x_3				x_4	x_5	x_3	x_3	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_3	x_{13}	4	5,06	5
x_4					x_4	x_6	x_7	x_8	x_9	x_4	x_{11}	x_{12}	x_{13}	4	5,06	5
x_5						x_5	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	3	3,80	6
x_6							x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_{13}	1	1,27	8
x_7								x_8	x_9	x_{10}	x_{11}	x_{12}	x_7	4	5,06	5
x_8									x_9	x_{10}	x_{11}	x_8	x_8	9	11,39	2
x_9										x_{10}	x_{11}	x_9	x_9	9	11,39	2
x_{10}											x_{11}	x_{12}	x_{10}	8	10,13	3
x_{11}												x_{12}	x_{13}	9	11,39	2
x_{12}													x_{12}	8	10,13	3
x_{13}														6	7,60	4
Σ														79	100	X

Остання графа таблиці формувала послідовність критеріїв, виходячи з їх важливості для загальної оцінки засобів управління якістю туристичного продукту.

Застосування в експертному оцінюванні засобів управління якістю турпродукту принципу термометра дозволило сегментувати цю категорію за наступними ознаками: незадовільна – задовільна – добра – відмінна – ідеальна. У табл. 2 представлено розрахунок середньозваженої оцінки досліджуваних засобів управління якістю та загальної оцінки якості турпродукту для кожного з цих якісних відрізків.

Дані розрахунки дозволяють встановити відповідність між нечіткими лінгвістичними термами визначення якості та конкретними, обчисленими математично числовими межами оцінки.

Залучені експерти здійснювали експертизу засобів управління якістю туристичного продукту ПП „Леотур" окремо за кожним критерієм, виставляючи оцінку в балах (табл. 3)

Таблиця 2

Розрахунок оцінки засобів управління якістю

Критерій	Незадовільна якість		Задовільна якість		Добра якість		Відмінна якість		Ідеальна (недосяжна) якість	
	оцінка	зважена оцінка	оцінка	зважена оцінка	оцінка	зважена оцінка	оцінка	зважена оцінка	оцінка	зважена оцінка
x_1	2	30,38	3	45,57	5	75,95	8	121,52	10	151,90
x_2	2	5,06	3	7,59	5	12,65	8	20,24	10	25,30
x_3	2	10,12	3	15,18	5	25,30	8	40,48	10	50,60
x_4	2	10,12	3	15,18	5	25,30	8	40,48	10	50,60
x_5	2	7,60	3	11,40	5	19,00	8	30,40	10	38,00
x_6	2	2,54	3	3,81	5	6,35	8	10,16	10	12,70
x_7	2	10,12	3	15,18	5	25,30	8	40,48	10	50,60
x_8	2	22,78	3	34,17	5	56,95	8	91,12	10	113,90
x_9	3	34,17	6	68,34	8	91,12	9	102,51	10	113,90
x_{10}	3	30,39	6	60,78	8	81,04	9	91,17	10	101,30
x_{11}	3	34,17	6	68,34	8	91,12	9	102,51	10	113,90
x_{12}	3	30,39	6	60,78	8	81,04	9	91,17	10	101,30
x_{13}	3	22,80	6	45,60	8	60,80	9	68,40	10	76,00
Σ		250,64		451,92		651,92		850,64		1000,00

Отже, експертним методом інтегральна величина засобів управління якістю туристичного продукту оцінюваного підприємства знаходиться в межах „Задовільна якість – Добра якість".

Висновки. Перевагою застосування інтегральної оцінки засобів управління якістю туристичного продукту є наочність, простота використання і об'єктивність визначення кількісної складової, що дозволяє використовувати вищенаведену методику в різних напрямках управління якістю. Проміжні і кінцеві оціночні результати дають підстави керівникам і менеджерам туристичних підприємств розробляти заходи щодо покращення окремих напрямків туристичного обслуговування.

Дослідження показало, що середньостатистичне туристичне підприємство західного регіону України не використовує комплексної системи засобів управління якістю. З метою формування і управління низкою кількісних та якісних показників опробовано авторський метод оцінювання засобів управління якістю. Точність і неупередженість його висновків дозволяє запропонувати використання методу при оцінюванні туристичного продукту під час державної експертизи на одержання висновку відповідності певним стандартам якості. У перспективі даний

Таблиця 3

Оціночна матриця інтегрального показника засобів управління якістю ПП „Леотур"

Критерій	Експерт 1		Експерт 2		Експерт 3		Узагальнена оцінка
	оцінка	Зважена оцінка	оцінка	Зважена оцінка	оцінка	Зважена оцінка	
x_1	6	91,14	7	106,33	5	75,95	91,14
x_2	4	10,12	4	10,12	7	17,71	12,65
x_3	2	10,12	5	25,3	3	15,18	16,87
x_4	6	30,36	8	40,48	8	40,48	37,11
x_5	9	34,2	10	38	7	26,6	32,93
x_6	5	6,35	5	6,35	4	5,08	5,93
x_7	6	30,36	5	25,3	8	40,48	32,05
x_8	5	56,95	6	68,34	6	68,34	64,54
x_9	4	45,56	3	34,17	2	22,78	34,17
x_{10}	7	70,91	8	81,04	7	70,91	74,29
x_{11}	2	22,78	2	22,78	4	45,56	30,37
x_{12}	3	30,39	6	60,78	5	50,65	47,27
x_{13}	9	68,4	9	68,4	9	68,4	68,40
Σ		507,64		587,39		548,12	547,72

метод також доцільно використовувати під час конкурсу підприємств, що приймають участь у тендерних змаганнях на одержання цільових замовлень.

Список використаних джерел

1. Бабарицька В.К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг / В.К. Бабарицька, О.Ю. Малиновська. – К.: „Альтерпрес", 2004.
2. Бейдик О.О. Словник – довідник з географії туризму, рекреології та рекреаційної географії / О.О. Бей дик – Київ: „Палітра", 1998.
3. Исмаев Д.К. Международное гостиничное хозяйство / Д.К. Исмаев. – Москва: НОУ „Луч", 1998.
4. Квартальнов В.А. Тур как вид деятельности / В.А. Квартальнов. – М.: "Финансы и статистика", 2003.
5. Квартальнов В.А. Менеджмент туризма. М.: Финансы и статистика. – 2002.
6. Мальська М.П., Худо В.В. Менеджмент туризму / М.П. Сальська. – К.: „Знання", 2003.
7. Gołembski G. Zarządzanie w turystyce: formulowanie i weryfikacja rozwiązań systemowych / G. Gołembski. – Warszawa: Instytut Turystyki, 1987. – 184 s.
8. Morley C. L. Demand modelling methodologies: integration and other issues / C. L. Morley // Tourism Economics. – Vol. 5. – №1. – 1999. – P. 5-19.

УДК 65.012.8:33 + 339.061.5

Ящук В. І.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РІТЕЙЛУ

Обґрунтовується необхідність забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства рітейлу. Аналізуються існуючі методи оцінювання економічної безпеки. Окреслюються підходи щодо створення механізму забезпечення економічної безпеки підприємства рітейлу. Зокрема, пропонуються методи оцінювання економічної безпеки підприємства рітейлу в Україні в сучасних умовах.

Ключові слова: економічна безпека, підприємство рітейлу, методи оцінювання.

Yaschuk V. I.

METHODS OF EVALUATION OF ECONOMIC SECURITY OF RETAIL ENTERPRISE

In the article the necessity of providing of the proper economic strength of retail enterprise security is grounded. The existent methods of evaluation of economic security are analysed. Approaches are outlined in relation to creation of mechanism of providing of economic security of retail enterprise. In particular, the methods of evaluation of economic security of retail enterprises are offered in Ukraine in modern terms.

Keywords: economic security, retail enterprise, evaluation methods.

Вступ. В умовах поглиблення економічної кризи посилюється негативний вплив на потенціал українських підприємств рітейлу. Перед підприємствами рітейлу постають актуальні завдання внутрішньої самооцінки й прогнозування свого стану; вживання заходів економічної безпеки, спрямованих на захист підприємства від різноманітних зовнішніх й внутрішніх загроз, які впливають на його потенціал. В період поглиблення кризових явищ в економіці найбільш небезпечним для підприємств рітейлу є руйнування його фінансового, кадрового, інтелектуального, технологічного й інформаційного потенціалу, як головних факторів життєдіяльності господарюючих суб'єктів.

Сучасна фінансова й інвестиційна нестабільність призвела до: зниження попиту на продукцію, послуги і, як наслідок, відповідної зниження прибутку підприємств рітейлу; до зростання цін на матеріали, енергію, сировину; зниження амортизаційних відрахувань; до різкого зниження інвестиційної й інноваційної активності підприємств рітейлу. З огляду на це, виникає необхідність створення системи моніторингу індикаторів безпеки; обґрунтування й установлення їхніх граничних значень, оперативне реагування та протидію загрозам, що приводить до підвищення рівня економічної безпеки підприємств рітейлу.

Проблеми економічної безпеки в останні роки стали предметом дослідження багатьох російських учених: Л. Абалкіна, В. Сенчагова, А. Архипова, Л. Олєйнікова та українських учених: О. Власюк, А. Сухорукова, Б. Пастернака-Таранущенка, Т. Клебанової, В. Мунтіяна, В. Шлемка, І. Зінько, Т. Васильціва. Беручи до уваги дослідження економічної безпеки, можна говорити про недостатню розробку проблеми в галузі управління економічною безпекою, про нерозробленість підходів і методів управління на рівні підприємства рітейлу.

Постановка завдання, мета статті. Основною метою статті є аналіз методів оцінювання економічної безпеки підприємства рітейлу в умовах світової економічної інтеграції.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати існуючі методи оцінювання економічної безпеки;
- визначити переваги та недоліки їх використання щодо підприємства рітейлу;
- визначити критерії методу комплексної оцінки економічної безпеки підприємства рітейлу;
- запропонувати методику визначення рівня економічної безпеки підприємств рітейлу.

Результати. Не зважаючи на відносне дослідження питання економічної безпеки підприємства, єдиного розуміння даного явища не існує. Відповідно і для визначення рівня економічної безпеки використовують різноманітні методи. Узагальнено їх можна поділити на 4 групи:

1. Методи аналізу порівняння основних економічних показників з їх граничними значеннями.
2. Метод експертної оцінки для ранжування підприємств за рівнем загроз.
3. Методи оцінювання темпів економічного зростання за основними економічними показниками та динамікою їх змін.
4. Методи прикладної математики, зокрема, бага-томірного статистичного аналізу.

З аналізу літературних джерел [2, с. 4-8, 10-12] випливає, що для оцінювання економічної безпеки підприємства науковцями пропонується використовувати такі методи, як метод рейтингової оцінки, метод діагностики банкрутства, метод порівняння, функціональну діагностику, функціональний аналіз, дискримінантний аналіз (модель Альтмана), метод побудови зон, показники рівня економічної безпеки та сукупного критерію економічної безпеки. Вони, здебільшого, присвячені фінансивому аналізу підприємства, забезпеченню фінансової стійкості та стабільності, визначенню рівня ризику і неплатоспроможності підприємства, запобіганню банкрутства, визначенню рейтингу підприємства та мають свої переваги і недоліки. І лише в деяких роботах [3, 9] запропонована про-цедура аналізу стану економічної безпеки підприємства. Аналізом є спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, заснований на розчленовуванні цілого на

складові частини і вивчення їх у розмаїтті зв'язків і залежностей. В даному випадку пропонується досліджувати економічну безпеку підприємства, аналізуючи кожну її складову.

Поряд з тим, визначення рівня економічної безпеки підприємства ритейлу вимагає використання такого методу, який би:

— охоплював всі функціональні складові економічної безпеки підприємства ритейлу;

— не містив великої кількості показників, що викликає дублювання інформації та спотворення результатів;

— для розрахунків використовував точну та доступну інформацію;

— не потребував складних розрахунків тощо.

З цього випливає, що для комплексної оцінки економічної безпеки підприємства ритейлу виникає необхідність у вдосконаленні існуючих методів, або використанні нових.

Для визначення рівня економічної безпеки підприємства ритейлу нами запропонована методика, в основі якої лежить Методика розрахунку рівня економічної безпеки України [1], адаптувавши її відповідно до діяльності підприємства ритейлу. Нами пропонується визначити перелік основних індикаторів стану економічної безпеки підприємства ритейлу, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки підприємства ритейлу.

Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці підприємства ритейлу і застосовується для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства ритейлу загалом по підприємству та за окремими функціональними складовими. Також є можливість визначати рівень окремих складових економічної безпеки підприємства ритейлу для прийняття управлінських рішень щодо аналізу, відвернення та нейтралізації реальних і потенційних загроз інтересам у відповідній сфері.

Оскільки властивості соціально-економічних явищ характеризуються, як правило, множиною ознак ($m \geq 2$), то при упорядкуванні одиниць сукупності виникає необхідність агрегування усіх ознак множини в одну інтегральну оцінку.

Агрегування ознак ґрунтується на так званій теорії "адитивної цінності", згідно з якою цінність цілого дорівнює сумі цінностей його складових. Якщо ознаки множини мають різні одиниці вимірювання, то адитивне агрегування потребує приведення їх до однієї основи, тобто попередньої нормалізації. Вектор первинних ознак $[x_1, x_2, \dots, x_m]$ замінюється вектором нормалізованих значень $[z_1, z_2, \dots, z_m]$.

На практиці застосовують різні способи нормалізації. Усі вони ґрунтуються на порівнянні емпіричних значень показника x_i з певною величиною a. Такою величиною може бути максимальне x_{max}, мінімальне x_{min}, середнє значення сукупності $[x_1, x_2, \dots, x_m]$ чи еталонне (порогове) x_e значення показника.

Якщо x_{ij} – деякі показники, j=1,…,m; i=1,...,n, які в сукупності характеризують певну функціональну складову, то інтегральний показник (індекс) безпеки для цієї складової повинен мати вигляд лінійної згортки:

$$I_i = \sum_{J=1}^{m} a_{ij} z_{ij}, \qquad (1)$$

де a_{ij} - вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j-го показника в інтегральний індекс і-ї сфери економіки;

z_{ij} – нормалізовані значення вхідних показників x_{ij}.

Цей індекс дорівнює 1 тоді, коли всі x_{ij} набувають "найкращих", або оптимальних, значень, і 0 тоді, коли всі показники "найгірші".

Вимоги до a_{ij} та z_{ij}:

Усі a_{ij} задовольняють такі умови:

$$0 \leq a_{ij} \leq 1 \qquad (2)$$

$$\sum_j a_{ij} = 1 \qquad (3)$$

кожен із z_{ij} є нормалізованим, тобто $0 \leq z_{ij} \leq 1$, причому $z_{ij} = 1$ відповідає оптимальному значенню, а $z_{ij} = 0$ – найгіршому.

Методика містить такі етапи конструювання інтегральної оцінки економічної безпеки:

— формування множини показників;

— визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень показників;

— нормалізація показників;

— визначення вагових коефіцієнтів;

— розрахунок інтегрального індексу.

Показники стану економічної безпеки підприємства ритейлу, їх характеристичні значення визначено з метою оцінювання стану економічної безпеки підприємства ритейлу за кожною складовою економічної безпеки. Відбір множини індикаторів здійснювався з урахуванням специфіки діяльності підприємства ритейлу, напрацювань українських вчених та авторського дослідження.

Діапазон можливих значень кожного показника розбивається на 5 інтервалів: $[x_{гр}^{н}, x_{пор}^{н})$, $[x^{н}_{пор}, x^{н}_{опт})$, $[x^{н}_{опт}, x^{в}_{опт}]$, $(x^{в}_{опт}, x^{в}_{пор}]$, $(x^{в}_{пор}, x^{в}_{гр}]$,

де $x^{н}_{гр}$, $x^{в}_{гр}$ – економічно досяжні мінімальне та максимальне значення індикатора, або нижня та верхня границі;

$x^{н}_{пор}$, $x^{в}_{пор}$ – порогові нижнє та верхнє значення індикатора, тобто значення, які бажано не перетинати;

$x^{н}_{опт}$, $x^{в}_{опт}$ – мінімальне та максимальне оптимальні значення індикатора, тобто інтервал оптимальних значень.

При цьому $x^{н}_{опт}$ та $x^{в}_{опт}$ знаходяться в інтервалі порогових значень

$$\left[x^{н}_{пор}, x^{в}_{пор}\right].$$

Значення $x^{н}_{опт}$ може дорівнювати $x^{в}_{опт}$, тоді інтервал $[x^{н}_{опт}, x^{в}_{опт}]$ перетворюється в точку $x_{опт}$. Значення $x^{н}_{гр}$, $x^{н}_{пор}$, $x^{н}_{опт}$, $x^{в}_{опт}$, $x^{в}_{пор}$, $x^{в}_{гр}$ визначаються експертним методом, при відсутності рекомендованих значень. Значення нормалізованого показника в точках $x^{н}_{гр}$, $x^{в}_{гр}$ визначається експертним методом або становить 0,5.

Задача нормалізації показників – це перехід до такого масштабу вимірювань, коли "найкращому" значенню показника відповідає значення 1, а "найгіршому" – значення 0. З точки зору математики, це є задача нормування змінних, а з точки зору статистики – перехід від абсолютних до нормалізованих значень індикаторів, що змінюються від 0 до 1 і вже своєю величиною характеризують ступінь наближення до оптимального значення, що можна також інтерпретувати у відсотках: 0 відповідає 0%, 1 - 100%.

При формуванні ознакового простору (множини індикаторів) важливо забезпечити інформаційну односпрямованість показників x_i. З цією метою пропонуємо показники поділяти на стимулятори та дестимулятори.

Зв'язок між інтегральною оцінкою I й показником-стимулятором прямий, між I й показником-дестимулятором – обернений. Дестимулятори перетворюють на стимулятори за допомогою нормування.

Для визначення вагових коефіцієнтів використовуємо модель головних компонент. Модель головних компонент трансформує *m*-вимірний ознаковий простір у *p*-вимірний простір компонент ($p<m$). У моделі головних компонент зв'язок між первинними ознаками і компонентами описується як лінійна комбінація

$$y_i = \sum_{j}^{m} c_{ij} G_j, \quad (4),$$

де y_i – стандартизовані значення *i*-ї ознаки з одиничними дисперсіями; сумарна дисперсія дорівнює кількості ознак m;

c_{ij} – внесок *j*-ї компоненти в сумарну дисперсію множини показників *i*-ої сфери.

Компоненти G_j також представляють собою лінійну комбінацію

$$G_j = \sum_{i}^{m} d_{ij} x_{ij}, \quad (5),$$

де d_{ij}– факторні навантаження;

x_{ij}– вхідні дані.

Вагові коефіцієнти a_{ij} розраховуються за формулою:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij}|d_{ij}|}{\sum c_{ij}|d_{ij}|} \quad (6),$$

Побудову моделі головних компонент пропонуємо здійснювати за допомогою пакету "Статистика" у три етапи:

- розрахунок кореляційної матриці R;
- виокремлення головних компонент і розрахунок факторних навантажень;
- ідентифікація головних компонент.

Розрахунок інтегральних показників. Розрахунок інтегрального індикатора за кожною сферою та для першого методу розрахунку нормалізованих значень індикаторів здійснюється за формулою:

$$I_{j1} = \sum_{i} a_{ij} z_{ij1}, \quad (7),$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i-го показника в інтегральний індекс;

z_{ij1} – нормалізовані значення вхідних показників x_{ij}, розраховані за першим методом.

Розрахунок інтегрального індикатора по кожній функціональній складовій для другого методу розрахунку нормалізованих значень індикаторів здійснюється за формулою:

$$I_{j2} = \sum_{i} a_{ij} z_{ij2}, \quad (8)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску i-го показника в інтегральний індекс;

z_{ij2} – нормалізовані значення вхідних показників x_{ij}, розраховані за другим методом.

Узагальнений інтегральний індикатор кожної функціональної складової економічної безпеки підприємства рітейлу:

$$I_j = (I_{j1} + I_{j2})/2, \quad (9)$$

Інтегральний індикатор економічної безпеки підприємства рітейлу в цілому розраховується за формулою:

$$I = \sum_{j} b_i I_j, \quad (10)$$

де bj – вагові коефіцієнти функціональних складових.

Ваговий коефіцієнт j-ї сфери визначається експертним шляхом серед N-го числа експертів як відношення суми балів, що дали всі експерти даній функціональній складовій, до загальної суми балів.

$$b_j = \frac{\sum_{n=1}^{N} S_{jn}}{\sum_{k=1}^{M}\sum_{n=1}^{N} S_{kn}}, \quad (11)$$

де S_{jn} – оцінка j-ї сфери, яку дав n-й експерт;

N – кількість експертів;

M – кількість функціональних складових.

Можна також визначати зазначені коефіцієнти методом головних компонент на основі інтегральних індексів окремих функціональних складових.

Таким чином, інтегральний індекс економічної безпеки підприємства рітейлу визначається ієрархічно: на нижньому рівні – індекси окремих

функціональних складових за формулою 9, на верхньому – узагальнений індекс економічної безпеки підприємства рітейлу за формулою 10.

Висновки. Отже, запропоновані методи розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки підприємства рітейлу, а також методика визначення рівня його економічної безпеки, яка містить такі етапи: формування множини показників, визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень показників, нормалізація показників, визначення вагових коефіцієнтів, розрахунок інтегрального індексу.

Визначення переліку основних індикаторів стану економічної безпеки підприємства рітейлу, їхніх оптимальних, порогових та граничних значень є напрямами наших подальших досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наказ Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України (Методика, розд.2) / Відділ економічного аналізу / Затверджено Наказ Міністерства економіки України 02.03. 2007 № 60.
2. Аналіз ефективності господарської діяльності промислових об'єднань і підприємств: Довідковий посібник / [під заг. ред. Л.Л. Ермолової]. - Мн.: Вища школа, 2007. - 496с.
3. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: навч. посібник. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
4. Економічний аналіз: навчальний посібник / [за ред. Чумаченка]. – К.: КНЕУ.- 2001.- 540 с.
5. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое состояние предприятия / О.В. Єфимова. – М.: АТ "Ризнее - школа „Интел –Сит", 2007.-311с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика, 2006. - 512с.
7. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина - М.: Издательство „Дело и Сервис", 2007. -304с.
8. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства / В.О. Мец - К.: КНЕУ, 1999. - 132с.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: Монографія / В.І. Мунтіян – К.: „Квіц", 1999. – 464 с.
10. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. навчальний посібник / Г.В. Савицька – Мінськ: ИП „Екоперспектива", 2007. - 265с.
11. Фінансова діяльність підприємства: підручник / [Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.] / - К.: Либідь, 2007. - 312 с.
12. Холод З. Стратегическое прогнозирование стабильности предприятий / З. Холод, О. Чорняк // Бизнес-информ. – 2006. - №4. - С. 54-55.

УДК 65.015.3:640.45.004.14

Гросул В. А.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ З ПОЗИЦІЙ ПЕРСОНАЛУ

Обґрунтовано методичний підхід до оцінки ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з позицій однієї з ключових зацікавлених сторін – персоналу підприємства.

Ключові слова: ефективність функціонування підприємства, оцінка ефективності, індекс задоволеності співробітників.

Grosul V. A.

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF THE TRADE ENTERPRISES ARE FUNCTIONING FROM THE PERSONNEL POSITION

The methodical approaches to estimation of efficiency of retail trade enterprises functioning from position of one of the key interested parties are substation of the enterprise personnel.

Keywords: efficiency of the enterprises of functioning, the estimation of efficiency, index of satisfies of employees.

Вступ. Ефективність підприємства роздрібної торгівлі, що являє собою систему економічних інтересів різних зацікавлених сторін, значною мірою залежить від стейхолдерів, які беруть безпосередню участь у його діяльності – персоналу підприємства. Високолояльні співробітники сприяють успіху компанії, їх прихильність до основних цінностей своєї організації (типу орієнтованості на клієнта) – результат ефективного менеджменту.

Питаннями залучення персоналу для забезпечення ефективної діяльності торговельних підприємств розглядалися в роботах ряду зарубіжних і вітчизняних вчених: Балабанової Л. В., [1] Браун М. Г. [2], Власова А., Левицькі Ж. [3], Е.К.Воробьева, Гордон Я.Х. [5], Котлер Ф. [6], Нили Э. [8], Саттон Д., Кляйн Т. [9], Соловйов І.О., Самчук О.В. [10] і ін.

У більшості випадків персонал відіграє основну роль у реалізації стратегічних планів підприємства. Невливання нових капіталів, не закупівля нового устаткування, а саме дії співробітників вирішальним чином впливають на успіх функціонування підприємства.

Багато фірм більше не сприймають своїх співробітників як одержувачів і виконавців наказів. Вони частіше по-новому підходять до ролі співробітників, оцінюючи внесок кожного в підприємницьку культуру, в розвиток і загальний успіх діяльності підприємства. Разом з тим, більшість підприємств торгівлі не турбує задоволеність співробітників. Працедавці усвідомлюють свою перевагу над співробітниками і будують свої взаємини з ними так, як ніби персонал представляє для підприємства найменшу цінність. Деякі компанії зрозуміли, що здатність задовольняти або „зачарувати" співробітника означає здатність задовольнити або „зачарувати" клієнта. Найбільш просунуті компанії вважають: задоволення співробітників є успішною стратегією бізнесу і одночасно гуманістичним підходом до управління ним [2].

Імідж привабливого працедавця, передусім, означає конкурентні переваги, оскільки на ринку праці також розгортається боротьба за кращих співробітників, так званий, „вищий потенціал" (*high potentials*). Водночас, за сучасних умов відбувається зміна вимог та умов, що роблять підприємство привабливим для співробітника. „У інформаційну епоху самореалізація витісняє усвідомлення боргу, орієнтація на задоволеність – дисципліну" – вважає дослідник у сфері управління персоналом Хоркс [3, с. 329].

Необхідно зазначити, що у роздрібній торгівлі високий рівень задоволеності персоналу створює потенційну можливість та ймовірність досягнення кращих результатів, завоювання значного сегмента ринку та виконання підприємством найважливішої функції – задоволення попиту споживачів.

Задоволеність працівників як чинник, що впливає на досягнення цілей та успіху торговельного підприємства на споживчому ринку, недооцінюється. Цей показник для більшості економічних суб'єктів галузі, як і раніше, залишається найслабішим місцем в їх системі показників. Разом із тим, на наш погляд, благополуччя та рівень задоволеності співробітників так само важливі, як і показник загального здоров'я підприємства, що відображає його фінансовий успіх.

Метою статті є обґрунтування методичного інструментарію оцінки ефективності функціонування підприємства роздрібної торгівлі з позицій персоналу господарюючого суб'єкта галузі.

Орієнтуючись на досконалу модель підприємства, всі торговельні підприємства повинні розробляти та аналізувати індекс задоволеності співробітників (*employee satisfaction index*, ESI), за допомогою якого можна встановити рівень задоволеності персоналу взаємодією з підприємством. Подібно індексу задоволеності клієнтів (CSI), ESI повинен об'єднувати в собі ключові показники, кожному з яких присвоюється певна ступінь значущості. При цьому, питання та шкала оцінки задоволеності повинні, з одного боку, виявити наскільки торговельному підприємству вдалося завоювати прихильність своїх співробітників, а з іншого – який результат (ефект або деструкцію) отримано працівниками від взаємин із підприємством.

Більшість працівників бажають одного і того ж: достойної оплати, цікавої роботи, можливості кар'єрного зростання, гідних умов праці та сприятливого клімату в колективі.

Таблиця 1

Розрахунок інтегрального індексу задоволеності співробітників підприємств роздрібної торгівлі

K_i	B_i	Підприємство №							
		1	2	3	4	5	6	7	8
$I_{ЗОП}$	0,406	0,313	0,258	0,540	0,429	-0,050	0,022	0,111	0,455
$I_{ЗР}$	0,215	0,896	0,742	1,240	1,167	0,775	0,674	0,622	1,273
$I_{ЗКР}$	0,220	0,625	0,516	0,860	0,791	0,535	0,196	0,378	0,818
$I_{ЗУ}$	0,099	0,875	0,903	1,160	1,262	0,925	0,870	0,867	1,164
$I_{ЗКЛ}$	0,060	0,979	0,871	0,960	1,095	0,800	0,978	0,778	1,145
$I_З$		0,603	0,520	0,848	0,790	0,404	0,342	0,395	0,822

Аналіз результатів опитування персоналу роздрібних торговельних підприємств показує, що найбільше нарікань з боку працівників викликає оплата праці (лише 60% респондентів вважають задовільним рівень оплати праці). Досить низько оцінили працівники можливості кар'єрного зростання, що, на наш погляд, пов'язано з незначними розмірами досліджуваних підприємств та нестачею коштів на навчання персоналу. Разом із тим, на нашу думку, саме невеликі розміри досліджуваних господарюючих суб'єктів галузі сприяють створенню сприятливого клімату в колективі, забезпеченню гідних умов праці та досягненню задоволення від роботи. Так, 89,1% опитаних у цілому задоволені атмосферою на підприємствах, що аналізувались, 87,1% вважають задовільними умови праці, а 85,2% відчувають задоволення від роботи.

З метою забезпечення однозначності трактування результатів опитування персоналу щодо їх задоволеності взаєминами з постачальниками необхідно розрахувати агрегований показник – індекс задоволеності за формулою:

$$I_з = \sum_{i=1}^{n} K_i \times B_i , \qquad (1)$$

де $I_з$ – індекс задоволеності; i – номер критерію оцінки; n – загальна кількість критеріїв оцінки; K_i – оцінка і-го критерію; B_i – вага і-го критерію.

Критеріями оцінки є ті чинники, які найбільш важливі для співробітників під час його взаємодії з підприємством роздрібної торгівлі, а саме задоволеність оплатою праці ($I_{ЗОП}$), роботою ($I_{ЗР}$), можливостями кар'єрного росту ($I_{ЗКР}$), умовами праці ($I_{ЗУ}$), кліматом в колективі ($I_{ЗКЛ}$).

З метою визначення агрегованого показника, що відображає отримані співробітниками вигоди, нами розраховано локальні індекси задоволеності персоналу досліджуваних підприємств роздрібної продовольчої торгівлі, віднайдено вагові коефіцієнти ключових показників та розраховано інтегральні індекси задоволеності (табл. 1).

Результати аналізу інтегрального індексу задоволеності показують недостатній рівень отриманого співробітниками ефекту від взаємодії з підприємствами роздрібної продовольчої торгівлі. Так, враховуючи, що максимально можливе значення зазначеного показника дорівнює 2, можна констатувати, що задоволеність персоналу є нижче середнього значення. Наведена тенденція обумовлена, в основному, низьким рівнем задоволеності працівників оплатою праці, про що говорить величина локальних індексів ($I_{ЗОП}$).

Якісні показники задоволеності співробітників характеризують вигоду, отримувану персоналом від взаємодії з торговельним підприємством, а вищому керівництву підприємства допомагають запобігти потенційним проблемам, перш ніж вони перетворяться на важковирішувані. Разом з тим, з метою поглибленого вивчення задоволеності персоналу та вигод, які він отримує, на наш погляд, дослідження доцільно доповнити аналізом кількісних показників.

Найістотнішим чинником, що визначає поведінку та задоволеність працівника є оплата праці. Результати аналізу динаміки середньомісячної заробітної плати в підприємствах, що аналізуються, доводить наявність стійкої тенденції зростання заробітної плати за досліджуваний період (у середньому за 2006-2008 рр. темп приросту дорівнює 57,83%). Визначена тенденція обумовлена як збільшенням величини фонду оплати праці, так і скороченням чисельності працюючих. Проте, незважаючи на позитивні тенденції динаміки розглянутого показника, однозначного висновку щодо зростання матеріального добробуту співробітників досліджуваних торговельних підприємств зробити неможливо. Так, порівняння середньомісячної заробітної плати працівників торговельної галузі по Україні в цілому з оплатою праці в підприємствах торгівлі, що аналізуються, показує про надзвичайно низький рівень заробітної плати працівників досліджуваних магазинів (серед-

ньомісячна заробітна плата одного працюючого менше середнього показника по галузі в 1,6 рази), який, безумовно, не сприяє підвищенню їх зацікавленості у результатах своєї праці.

без зміни чисельності працюючих, підвищувати рівень використання виробничих потужностей, знижувати рівень витрат обігу, та в цілому підвищити ефективність діяльності підприємства. Результати аналізу показника продуктивності праці персоналу

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці на підприємствах роздрібної торгівлі

№ підприємства	Продуктивність праці, тис.грн./чол.			Зміна продуктивності праці, тис.грн./чол.		
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007	2008/2006
1	44,56	64,43	74,01	19,87	9,58	29,45
2	38,28	53,22	57,79	14,94	4,57	19,51
3	37,51	45,16	63,85	7,65	18,69	26,34
4	27,43	32,02	49,61	4,58	17,59	22,17
5	55,96	54,28	48,25	-1,68	-6,03	-7,72
6	51,20	67,01	57,47	15,81	-9,54	6,27
7	39,94	44,85	42,98	4,91	-1,87	3,04
8	58,23	57,73	74,04	-0,49	16,31	15,82

Наступним етапом оцінки ефективності функціонування економічних суб'єктів торгівлі з точки зору працівників є визначення величини вкладу (внесків) зазначених стейкхолдерів у діяльність підприємства. Універсальним показником, який відображає внески персоналу в діяльність торговельного підприємства, є продуктивність праці. Будь-який господарюючий суб'єкт галузі зацікавлений у зростанні продуктивності праці, оскільки це дозволяє нарощувати обсяги товарообороту

досліджуваних торговельних підприємств (табл. 2) показують, що за період 2006-2008 рр. обсяг реалізованих товарів 1 працівником зростає в семи з восьми підприємств торгівлі, що зумовлюється зростанням товарообо-роту на фоні скорочення чисельності працюючих.

На останньому етапі оцінки ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій персоналу необхідно співвіднести отриману зацікавленість

Рис. 1. Структурно-логічна схема оцінки ефективності функціонування підприємствроздрібної торгівлі з позицій персоналу

кавленою стороною вигоду із зробленими внесками (рис. 1):

$$E_{inn} = \frac{I_{ЗПi}}{I_{ПТi}}, \qquad (2)$$

де E_{inn} – відносний показник ефективності функціонування *i*-го підприємства торгівлі з позиції зацікавленої сторони „персонал”; $I_{ЗПi}$ – інтегральний індекс задоволеності персоналу взаємодією з *i*-м підприємством торгівлі; $I_{ПТi}$ – індекс зміни продуктивності праці *i*-го підприємства торгівлі.

Задля забезпечення зіставності та отримання реальних даних щодо внесків співробітників у діяльність підприємств під час визначення індексу зростання (зниження) продуктивності праці, застосовано показники обсягів реалізації в порівнянних цінах.

Результати розрахунку відносних показників ефективності, наведених у табл. 3, ще раз підкреслюють тезу про те, що керівників більшості підприємств торгівлі не турбує задоволеність співробітників. Також ними не приділяється достатньої уваги завоюванню прихильності працівників. Дані табл. 3 показують, що діяльність жодного з досліджуваних підприємств не є ефективною з точки зору співробітників магазинів. Усі суб’єкти господарювання мають значення індексу ефективності нижче одиниці, що показує перевищення вкладів працівників у діяльність підприємств торгівлі порівняно з отриманою вигодою від співпраці. Значення відповідного індексу доводить, що невисокий рівень задоволеності очікувань співробітників значною мірою вплинув на продуктивність їх праці.

Висновки. Підводячи підсумки проведеного дослідження, необхідно ще раз підкреслити важливість урахування інтересів співробітників задля досягнення ефективності та конкурентоспроможності підприємств торгівлі. У цьому контексті А. Моріта зазначає: „Інвестор і працівник знаходяться в однаковому положенні, але іноді працівник важливіший. Працівник повинен щодня сприяти процвітанню своєї компанії і зростанню власного благополуччя” [2, с. 259]. Отже, наголошується на необхідності пошуку балансу між інтересами підприємства та інтересами його співробітників.

Таблиця 3

Узагальнююча оцінка ефективності функціонування підприємств роздрібної торгівлі з точки зору персоналу

Показник	Підприємство №							
	1	2	3	4	5	6	7	8
$I_{ЗПi}$	0,603	0,520	0,848	0,790	0,404	0,342	0,395	0,822
$I_{ПТi}$	0,912	0,863	1,123	1,231	0,706	0,681	0,761	1,019
E_{inn}	0,660	0,602	0,755	0,642	0,572	0,502	0,519	0,807

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л. В. Управление персоналом на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, Е. К. Воробьева. - Донецк: ДонГУЭТ, 2004. - 212с.
2. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / М. Г. Браун ; [пер. с англ]. – М. : Альпина Бизнес Бук, 2005. – 266 с.
3. Власова А. Еволюція концепції управління людськими ресурсами / А. Власова, Ж. Левицькі // Києво-Могилянська Бізнес Студія. – 2004.- №7. - Ст. 57-61.
4. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath @ Partners ; [пер. с нем.] – М: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
5. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Я. Х. Гордон. - [пер. с англ.] О. Н.Нестеровой. - СПб.: Питер, 2001. - 379с.
6. Дендерина Н. SONY прибуток, народжений звуком / Н. Дендерина // Український діловий тижневик „Контракти” - № 35 від 01.09. 2003 – С.25 - 31.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга: [пер. с англ.] / [Ф. Котлер и др.] – [2-е европ. изд.] - СПб.: Издательский дом „Вильямс”, 2006. - 944с.
8. Нили Э. Призма эффективности: карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Э. Нили, Адамс К., Кеннерли М.; [пер. з англ.]. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 400 с.
9. Саттон Д. Новая наука маркетинга. Маркетинговое управление предприятием / Д. Саттон, Т. Кляйн ; [пер. с англ.] - СПб.: Питер, 2004. - 240с.
10. Соловйов І.О. Маркетинг відносин в АПК: Орієнтири на майбутнє / І.О. Соловйов, О.В. Самчук // Маркетинг в Україні. - 2004. - №5. - С.47-51.

УДК 338.48:001.8

Скрипко Т. О., Ланда О. О.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ У СФЕРІ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЗА ДОПОМОГОЮ КОНЦЕПЦІЇ ПРОГРАМУВАННЯ ВРАЖЕНЬ КЛІЄНТА

У статті викладено шляхи підвищення якості туристичного продукту вітчизняних туристичних підприємств за допомогою концепції програмування вражень клієнта. Суть концепції у встановленні міцних зв'язків із клієнтами з метою здійснення ними повторного замовлення.

Ключові слова: якість туристичного продукту, управління враженнями, клієнтоорієнтований підхід, концепція програмування вражень.

Skrypko T. O., Landes O. O.

INTELLECTUAL INNOVATION IN TRAVEL SERVICES THROUGH CUSTOMER PROGRAMMING CONCEPTS IMPRESSION

The article describes ways to improve the tourist product of domestic tourism enterprises by the concept of programming experience of the client. The essence of the concept in establishing strong ties with clients to implement their repeat orders.

Key words: quality of tourist product, management experiences, approach of focus on the customer, the concept of programming experience.

Вступ. Знання і здібності персоналу втілюються, зокрема, у організаційних процесах та комунікаційних зв'язках із партнерами. Якісний менеджмент і зв'язки з діловими партнерами створюють базу для стійких відносин з клієнтами, а співпраця із покупцями і партнерами призводить до накопичення досвіду, розвитку знань, вмінь працівників підприємства. Таким чином, створюється синергетичний ефект внаслідок кругообігу нематеріальних активів підприємства.

Туристичним підприємствам необхідно змінювати технології управління зі стандартних на клієнто-орієнтовані та креативні, які за сучасних умов відіграють важливу роль у формуванні конкурентних переваг малих підприємств туристичної галузі. Проблема нематеріальних інтелектуальних інвестицій особливо гостро постала у період загальноекономічної кризи. Проблема мало розроблена, зокрема у працях Ф.Котлера, А.Мальцевої, І.Коберник, Б.Шмідта [2, 4, 5, 8].

Мета дослідження – розробити інноваційні методи залучення клієнтів туристичних підприємств, використовуючи концепцію програмування вражень від туристичних послуг.

Відповідно до поставленої мети у статті розв'язуються такі задачі:

1. Охарактеризувати трансформацію управління людськими ресурсами.
2. Подати важливіші положеня нової парадигми туристичного обслуговування.
3. Запропонувати етапи алгоритму управління враженнями.

Якість продукту тісно пов'язана з фінансовими витратами, які мають певні сумарні обмеження. З огляду на це, при управлінні якістю турпродукту необхідно активніше розвивати використання нематеріальних активів – специфічних нефінансових ресурсів, що не мають фізичної форми, однак надають власнику права та привілеї в процесі надання послуг і при цьому формують економічну вигоду для підприємства. Так, репутація підприємства, торговельна марка, фірмовий стиль, відносини з постачальниками, клієнтами, їхня лояльність і задоволеність належить до нематеріальних активів. За результатами нашого дослідження, вмотивованість вибору місця обслуговування впливає у 2,5 рази більше, ніж вмотивованість вибору конкретного предмета. Лояльним покупця робить низка причин (більш чи менш важливих), які працюють у комплексі.

Особливостями нематеріальних активів виступають довготерміновість використання, їхнє зростання в процесі використання, суспільний характер, необмеженість, малі витрати на тиражування та наявність синергетичного ефекту і зростаючої корисності.

Зміни зовнішнього середовища істотно впливають на відносини між підприємствами і споживачами. Внаслідок загальнодоступності виробничі і маркетингові технології більше не в змозі забезпечити організації довгострокове лідерство, вони є необхідними, але недостатніми. Тепер важливо не просто створити продукт і знайти клієнтів, що його потребують, але й орієнтувати бізнес на зміцнення співпраці з ними.

Керівники туристичних організацій усвідомлюють, наскільки важливо для них змістити акценти і увагу з продукту, продажів і технологій на клієнта і ринок. Цю концепцію чітко сформулював Ф.Котлер: „Ключем до досягнення організаційних цілей є встановлення потреб і бажань

цільових ринків і надання їм бажаного ефективніше і професійніше, ніж це роблять конкуренти. Визначення цільової аудиторії, зосередження на її потреби, координація діяльності та отримання прибутку, задовольняючи клієнтів" [4, с. 68].

Існуючі до цього часу моделі маркетингового підходу туристичних підприємств орієнтовані не на клієнта, а на продукт і продаж. Клієнти радше розглядаються як раціональні механізми, які приймають рішення на основі логічного аналізу, тоді як насправді покупка здійснюється під впливом емоцій, імпульсів або інтуїтивно. Натомість відома концепція маркетинг-мікс (4P) складається з переліку завдань, зосереджених на продукті (продукт, ціна, просування, місце). Отож, маркетингова концепція маскує фокус на продукті під гаслом орієнтації на клієнта. Маркетологи, які відповідно до концепції йдуть назустріч клієнту, насправді ж віддаляються від нього, зосереджуючи основну увагу на дослідженні ринку і масовій рекламі.

Нині існує низка науково-методичних розробок з питань управління і взаємовідносин з клієнтами, що стосуються інформаційного забезпечення роботи, створення масивів даних. Натомість ми акцентуємо увагу на пропозиціях щодо формування дієвих методів роботи із потенційними клієнтами з урахуванням ментальності вітчизняних споживачів.

Управління враженнями клієнта (Customer Experience Management (CEM) – концепція, сконцентрована на клієнті, враховуючи не тільки функціональність продукту, але і все те, що додає цінності під час ухвалення рішення, процесу здійснення купівлі і безпосередньо споживання. Задоволення має бути від процесу, а не лише від кінцевого результату. Управління емоціями клієнтів – нова парадигма, що представляє радикальний перелом в управлінських підходах, пропонуючи аналітичний і творчий погляд на світ клієнта, стратегічні інструменти для формування цього світу і механізми, які допомагають підприємствам збільшити цінність для своїх клієнтів.

Для того, щоби управління емоціями клієнтів було ефективним, структура організації повинна передбачати відповідну посадову особу (наприклад, PR-менеджера). Ґрунтуючись на ідеї того, що клієнт – найголовніший ресурс бізнесу, необхідно здійснювати відповідні інвестиції в емоції і враження клієнтів, щоби згодом одержати від цього фінансову віддачу. Для цього необхідно використовувати зовнішні ресурси, що мають відношення до CEM: потенціал бізнес-партнерів, природні, культурні чинники тощо.

Сюрпризи та будь-які цікаві несподіванки заохочують людей, зацікавлюють їх, звертають їхню увагу на певний бренд, на продукт певної компанії. Крім того, управління людськими ресурсами (Human Relationships Managment) також повинно змінитися у бік більшої уваги до психологічно-поведінкових аспектів. Працівники мають працювати у позитивній моральній атмосфері, вони так само прагнуть позитивних емоцій, як і клієнти. Більшість сучасних методик управління людськими ресурсами заснована на тому, щоби погоджувати поведінку співробітників з місією, баченням і цілями організацій, які переважно є деклараціями. Ми переконані: організації відчувають потребу в методах роботи із співробітниками, що дозволяють сформувати у них поведінку, результатом якої стануть позитивні враження і емоції клієнтів. Адже тільки співробітники з позитивними враженнями від організації, в якій вони працюють, створять продукти і послуги, що викликатимуть позитивні емоції і переживання у клієнтів. У результаті такі продукти дійсно будуть заангажовані ринком і організації (і їх власники) залишаться задоволені фінансовими результатами.

Науковці визначають, що враження (Емоційний досвід) клієнтів проявляється як „реакція на критику, інформацію, скарги та пропозиції щодо покращення враження, виробленого товарами і послугами, що надходить безпосередньо від клієнтів" [2, с. 18-20]. Для практичного впровадження в управління туристичним підприємством поетапне застосування CEM дозволяє вирішити широке коло проблем.

Алгоритм управління враженнями налічує 5 етапів:

1. Аналіз емпіричного світогляду клієнта дозволяє намалювати психологічний портрет людини. Для цього необхідно проаналізувати соціокультурний контекст клієнтів, їхній спосіб життя, емоційні потреби та бажання. Знання думок і вражень клієнтів компаніям необхідно для створення позитивного емоційного фону власної торгової марки, а також для визначення інтерфейсу клієнтів. Західні компанії вже запроваджують цю методику. Приміром, працівники одного з готелів на основі соціологічного дослідження визначили, що для клієнтів-бізнесменів найважливішим під час перебування є комфортні і звичні умови відпочинку. Загальний рівень задоволеності готелем виріс на 12% відразу після встановлення нових ліжок. Лінійка вражень була продовжена у ванних кімнатах, оскільки це друга важлива частина готельного сервісу і можливість для ідеальних поліпшень в управлінні враженнями клієнтів.

2. Побудова емпіричної платформи – це багаторівнева, мультисенсорна, динамічна панорама бажаних вражень або емоційного досвіду. Емпірична платформа складається з трьох стратегічних компонентів (рис. 1).

Рис. 1. Складові емпіричної платформи CEM [8, с. 7]

3. Формування враження від туристичного продукту визначається двома складовими: емоційними характеристиками і естетикою продукту. Крім того, враження включає в себе такі статичні елементи, як логотип, назву, рекламні слогани та повідомлення, які створює і продає своїм клієнтам підприємство. Для розробки емоційного фону вже існуючих брендів необхідна креативність в їх перепозиціонуванні („переодягання бренду"). Під час створення емоційного дизайну для нового продукту необхідно вирішити, як він буде виглядати з естетичної та емоційної точок зору. Враження від підприємства складаються з враження від продукту, зовнішнього вигляду і відчуттів від контакту з персоналом, способу передачі враження.

Важливо об'єднати враження від підприємства та його продукта, створені на основі емпіричної платформи, під загальною темою комунікації.

4. Розробка інтерфейсу клієнта – це найрізноманітніша робота з клієнтами безпосередньо в місцях обслуговування. У той час як емоційний фон бренду – явище статичне, оскільки атрибути певний час залишаються незмінними, інтерфейс клієнта формується в інтерактивному режимі. Важливо структурувати зміст і стиль цієї динамічної взаємодії для того, щоби надати клієнту ту інформацію і послугу, яка йому потрібна, і передати її в такий спосіб, яким він хоче її отримати. На відміну від CRM, де документується тільки фактична інформація про клієнта, CEM містить також і невідчутну інформацію, як, приміром, тембр голосу, стиль поведінки, темперамент. Зібрана інформація надає пілприємству можливість диференціювати себе і власні продукти, розробляючи відповідну атмосферу в місці покупки, навчаючи персонал необхідним умінням і навичкам, встановлюючи зручні механізми зворотного зв'язку в Інтернеті – в кожній точці, де клієнт може контактувати з підприємством та його продуктами. Для створення клієнтського інтерфейсу ми рекомендуємо розробляти опитувальник з питаннями поведінкового характеру та об'єднувати отриману інформацію з уже розробленої емпіричної платформою.

5. Постійні інновації та креативність є заключним обов'язковим етапом алгоритму управління враженнями. Необхідні нововведення, які би емоційно позитивно вплинули на клієнтів. Ідеї можна шукати, зокрема, в індустрії високих технологій – одній з найдинамічніших сфер бізнесу.

Такі традиційні інструменти менеджменту, як сегментація, визначення цільової аудиторії, позиціонування та інновації з урахуванням оцінки вражень та емоцій споживачів дадуть набагато більший ефект і підвищать якість туристичного продукту.

Для ефективного управління враженнями клієнтів необхідно детально і змістовно вивчати свій сегмент ринку. Під час здійснення продажу продукту необхідно зважати на те, що відбувається обслуговування не абстрактного покупця, а реальних людей, які мають власне бачення та життєву позицію, їм потрібні саме товари, продукти чи послуги, а організації – потрібні саме вони. Отже, метою організації стає перевтілення у свій сегмент, у тих людей, для кого вона працює, щоби продати продукт. Варто аналізувати власний сегмент ринку зсередини – хто ці люди, що їх турбує, чого вони прагнуть бачити і чого не люблять. У підсумку успіх продавця залежить від розуміння потреб і поведінки споживача, в такій „економіці споживачів" продавець має не тільки чітко визначати свій сегмент, але й відчувати його потреби, використовуючи для цього всі можливі засоби комунікації – як вербальні, так і невербальні.

З метою підвищення конкурентоспроможності необхідно визначати унікальні точки диференціації. Елементи диференціювання, на яких зазвичай зосереджуються туристичні організації (якість, орієнтованість на клієнта, ціна та розширення асортименту) є необхідними, але недостатніми. В умовах агресивного конкурентного середовища ватро переходити від простого задоволення існуючих потреб споживачів до намагання передбачити і перевищити їхні сподівання.

У контексті формування і управління враженнями клієнтів ми рекомендуємо розробляти та реалізовувати стратегії розвитку організації. В процесі розвитку культури організації важливим засобом є людський чинник, тому менеджмент необхідно будувати за принципом "працівники – це єдина команда однодумців".

Наша наступна пропозиція для поліпшення якості турпродукту – організація туристичної діяльності у формі реального шоу, тобто яке відбувається у реальному житті (reality show). Велика перевага реальних шоу полягає у тому, що вони дарують захоплюючі враження чітко визначеному колу клієнтів. Якісні реальні шоу подібні прямому маркетингу, тільки ключовому клієнту передаються враження, а не рекламний буклет. Такі шоу вирішують питання повторного звернення до турфірми. Найкращі реальні шоу інтерактивні: публіці дають можливість зіграти роль, задавати питання, тобто прийняти обґрунтовану участь. Ще одна причина

ефективності реальних шоу в тім, що їхня дія на клієнта продовжується довше, а тому надовго залишається в пам'яті. Реальні шоу особливо ефективні завдяки безпосереднім комунікаціям з клієнтами, а також завдяки тому, що власними враженнями людина часто ділиться з іншими.

Комунікації між споживачами і туристичним підприємством повинні розвиватися у бік удосконалення управління враженнями. Необхідно враховувати такі поведінкові аспекти:

- клієнти туристичного підприємства прагнуть розваг, відпочинку, тому метою організації є задовольнити їх;
- сучасні клієнти прагнуть захопливих вражень, що їх змінюють;
- в обмін на справжню лояльність та увагу клієнти потребують вражень, які перевершили б їх очікування – несподівану та раптову для покупців привабливість. Часто завдяки створеним враженням межа між клієнтом та організацією стає менш помітною і покупець перетворюється на пропагандиста бренду;
- створені враження враховують потреби клієнта та орієнтовані на налагодження відносин з ним. Вони також створюють споживчу вартість, наприклад через навчання, задоволеність, заохочення чи новий стиль життя.

Вже зазначалося, що у штаті працівників туристичної організації корисно мати PR-менеджера. У контексті CEM на нього варто покласти відповідальність за розробку оригінальних ідей щодо створення шоу за участю потенційних споживачів задля подальшої взаємодії з ними. Мета бізнесу в стилі шоу полягає в тому, щоби створювати і розвивати спілкування та взаємодію організацій та клієнтів, для отримання ними нових знань та контактів і тим самим сприяти розвитку бізнесу, зростанню професіоналізму, підвищенню якості продукту і в підсумку – якості життя. Організації повинні піклуватися не тільки про себе та власний бренд, а й про клієнтів. Розвиваючи бізнес в стилі шоу, необхідно знати та враховувати як особливості діяльності, так і потреби клієнтів. Довершене шоу дозволяє організації пройти шлях від розуміння клієнтів на найпростішому рівні до динамічної взаємодії та діалогу з ними. Саме так, на наш погляд, потрібно будувати співпрацю з клієнтами, щоб отримати знання про них, довгострокову вигоду, забезпечити стратегічну конкурентоспроможність і високу якість турпродукту.

З метою становлення клієнто-орієнтованого підходу в туризмі, потрібно дотримуватися таких принципів:

1. Орієнтація на утримання клієнтів. Оскільки збільшення частки ринку і залучення нових покупців здійснити все важче, компаніям вигідніше використовувати потенціал наявної клієнтської бази і забезпечувати зростання продажу за рахунок підвищення інтенсивності співпраці із вже існуючими клієнтами.

2. Індивідуальні комунікації з клієнтами. З метою врахування персональних особливостей кожного споживача і пропозиції йому більшої цінності виникає необхідність забезпечення особистої інтерактивної взаємодії між ним і компанією. З розвитком інформаційних технологій вирішення цього завдання стало можливим.

3. Співпраця, заснована на відносинах, а не продукті. Оскільки програми туристичного обслуговування дуже подібні, як за маршрутами, так і за якістю, основою для збереження і розвитку співпраці між підприємством і клієнтами стали відносини, які забезпечують більшу комфортність споживання благ (сервіс). В результаті споживачі почнуть сприймати підприємство як носія певної ідеї, що має для них особливу цінність.

Висновки. Для великих підприємств втрата кількох клієнтів не є дуже відчутною та майже не помітно відображається на фінансово-економічних показниках діяльності, але для малих підприємств важливо зберегти кожного клієнта, оскільки коло споживачів у них є доволі обмеженим. До того ж, з огляду на специфіку туристичних послуг, клієнти можуть активно спілкуватися між собою, тому і втрата одного може обернутися втратою інших. За цих умов стратегічною метою малого підприємства має стати формування постійного контингенту покупців, що сприятиме забезпеченню стабільності його функціонування.

Технологія Customer Relashionships Management (CRM) допомагає споживачу відчути власну значущість та індивідуальність для конкретного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Altkorn J. Marketing w turystyce / J. Altkorn. – Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 2001. – 204 s.
2. Bernd H. Schmitt. Customer experience management. A revolutionary approach to connecting with your customers / Schmitt Bernd H. – 2003, 84 p.
3. Morley C. L. Demand modelling methodologies: integration and other issues / C. L. Morley // Tourism Economics. – Vol. 5. – №1. – 1999. – P. 5-19.
4. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: учебник для вузов / [пер. с англ.] ; [под ред. Р. Б. Ноздревой] / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 787 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. — Санкт-Петербург: Питер, 1998. – 320 с.
6. Лозинська М. Ю. Сегментація ринку туристських

послуг / М. Ю. Лозинська // Вісник НУ „Львівська Політехніка”. – 2004. – № 499. – С. 183-191.
7. Мальська М. П. Основи туристичного бі знесу: навч. посібник / М. П. Мальська, В. В. Худо, В. І. Цибух. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
8. Мальцева А. Управление впечатлениями клиентов / А. Мальцева, И. Коберник. – [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.management.com.ua/marketing/mark138.html.
9. Саак А. Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие / А. Э. Саак, Ю. А. Пшеничных – СПб. : Питер 2007. – 421 с.
10. Энджел Дж. Ф. Поведение потребителей / Дж. Ф. Энджел, Р. Д. Блэкуэлл, П. У. Миниард. – С-Пб. : Питер Ком, 2000. – 759 с.

УДК 338.2 (075.8)

Ковтун О. І.

ТИПОЛОГІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ ПОВЕДІНКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ОПТИМІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ ЇХ ПЕРМАНЕНТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті подано та розглянуто систематизований перелік стратегічних сценаріїв поведінки та розвитку підприємств в трансформаційній економіці в залежності від їх типу, мети, ресурсних та конкурентних можливостей, специфіки (характеру) ситуації в якій вони можуть опинитися, тобто їх конкурентних позицій, а також розглянуто загальні принципи їх вибору у цьому. Призначення здійсненої типологізації стратегій підприємства – зробити для керівництва вітчизняних підприємств більш доступними і усвідомленими, а методично – спростити, процедури генерації та вибору оптимальних стратегій, дотримання яких повинно вберегти підприємства від ризиків програшу в конкуренції на ринку і в галузі обраного бізнесу в різних ситуаціях що можуть виникати в динамічних умовах трансформаційної економіки.

Ключові слова: тип підприємства, конкурентні можливості, конкурентна позиція, стратегії підприємства, типологія стратегій підприємства

Kovtun O. I.

TYPOLOGIZATION OF THE BEHAVIORAL STRATEGIES OF THE DOMESTIC COMPANIES IN THE CONTEXT OF OPTIMIZATION OF THE RESULTS OF THEIR PERMANENT ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATIONAL ECONOMY.

In this article, a systematized list of strategic scenarios of company behavior and development in a transformational type of economy is presented. The dependence of the aforementioned strategic scenarios on the company type, ultimate goal, resource base, competitive capabilities, and specifics (character) of the possible situations encountered is described and discussed. Additionally, general guidelines and principles pertaining to possible strategic scenario choices are considered. The ultimate goal of the company strategy typologization is to simplify and render the procedures of generation and selection of the optimal strategy more acceptable. Following such procedures will significantly limit risks associated with losing to general market and particular business branch competitors in the dynamic conditions of transformational economy.

Key words: company type, competitive capabilities, competitive position, company strategies, typology of company strategies

Вступ. Підприємство без стратегії в сучасному глобалізованому світі асоціюється із сліпцем, який опинився без поводира посеред міста з масою небезпек і загроз, які там чатують на нього, але у

той же час, і з великою кількістю можливостей для самореалізації та полегшення свого життя, які там також мають місце. І власне стратегія для сучасного підприємства виступає тим навігатором, який допомагає йому орієнтуватися і рухатися в мінливому, агресивному, динамічному бізнес-середовищі з метою виживання і ефективного функціонування та розвитку в майбутньому контексті цього середовища. Вона уособлює для підприємства *логіку його поведінки в зовнішньому середовищі,* спрямована на забезпечення майбутньої прибутковості від обраних видів діяльності. Формально *стратегія для сучасного підприємства є сукупністю методів і прийомів, які обирає підприємство для ведення бізнесу і конкуренції* (здобуття конкурентних переваг). Стратегія, таким чином, постає в якості бізнес-моделі, розробленої менеджментом підприємства і зорієнтованої на досягнення високої продуктивності і запланованих довгострокових результатів щодо прибутковості від перманентної діяльності. Ця бізнес-модель дає можливість підприємству, з одного боку, пристосуватися до динамічних умов агресивного ринкового середовища, а з іншого – спрямувати свої діяльність та розвиток на забезпечення майбутньої прибутковості в цьому середовищі. Не маючи стратегії, менеджмент підприємства не може сформувати бізнес-модель, яка забезпечить конкурентоспроможність, а відтак і майбутню прибутковість цього підприємства, тобто воно об'єктивно не може стати конкурентоспроможним (це, так би мовити, як без плану до того ж в стислі строки та за прийнятних витрат побудувати якісний будинок, навіть маючи для цього усі необхідні матеріали, чи без креслення простим випадковим складанням до однієї купи і перекладанням в ній (так би мовити простою підгонкою одне до одного) окремих деталей, навіть маючи в наявності усі необхідні для цього деталі, скласти автомобіль в реальні терміни часу, який зможе рушити з місця тощо). До речі, промовистим фактом про те, що стратегія (а саме її наявність у підприємства та адекватність ключовим аспектам його діяльності та розвитку) є важливим, а то й ключовим фактором у забезпечені успішної діяльності підприємств є те, що Україна сьогодні в глобальному рейтингу конкурентоспроможності, який був нещодавно опублікований, займає, на жаль, передостаннє – 56 місце з 57[1]. Однією із причин такого стану речей є відсутність у більше ніж 95% вітчизняних підприємств продуманої, власними силами чи в режимі аутсорсингу для них з боку консалтингових фірм, розроблених адекватних (і лише у такому випадку ефективних) стратегій. Стратегій, як планів перманентної ефективної діяльності, а відтак, як планів ефективного розподілу ресурсів, ефективного з позицій (за критеріями) тривалості та постійності, тобто як поточної, так і середньострокової і довгострокової, прибутковості діяльності.

У світлі зазначеного вище ми трактуємо стратегію як *організацію (чи логіку) орієнтації підприємства в бізнесі* (а ще ширше – в бізнес середовищі) на забезпечення майбутньої прибутковості *завдяки правильному* (раціональному), з огляду його конкурентних переваг, *вибору* серед множини альтернатив *перспективних напрямів ефективного вкладання ресурсів*, якими володіє підприємство. Тут зазначимо, що в якості перспективних напрямів вкладання та використання ресурсів, вибір має стосуватися можливих для освоєння, застосування, дотримання, реалізації чи зайняття підприємством альтернатив серед, відповідно: а) видів (сфер) діяльності, так званих бізнес-ніш; б) способів забезпечення конкурентної переваги; в) напрямів розвитку; г) рівнів і характеру диверсифікації чи спеціалізації; д) місця та конкурентної позиції на ринку і в галузі тощо, – які забезпечать підприємству майбутню прибутковість. Отже, як бачимо, стратегія фактично виступає в якості логіки адаптивної поведінки підприємства в зовнішньому середовища, яка стосується вибору сценарію дій щодо ключових (тобто найважливіших, а відтак – стратегічних) аспектів діяльності та розвитку підприємства, в залежності від параметрів цього оточення які формують можливості та загрози для підприємства, формують (вірніше – послаблюють або посилюють) його переваги та недоліки щодо забезпечення його довготривалої перманентної прибутковості.

Однак, багатоплановість (різносторонній характер та багатогранність) стратегії підприємства, яка фактично є певною цілісною системою, певним його багаторівневим індивідуальним "стратегічним набором", кожен елемент якого має також комплексний характер (складається із субстратегій), робить процедуру формування (генерації) та вибору оптимальних, з точки зору ефективності вкладання ресурсів та забезпечення перманентної та майбутньої прибутковості, стратегій серед великого різноманіття стратегічних альтернатив (СА), дуже складною та творчою. До речі, однією з причин того, що після тривалого періоду свого бурхливого розвитку стратегічний менеджмент в США в 80-ті та на початку 90-х років увійшов у кризу, власне було намагання його жорстко формалізувати та підміни примітивно алгоритмізованим підходом. Але з'ясувалося, що для кожного

[1] Його укладає Міжнародний інститут розвитку менеджменту (IMD). Серед 4 основних групових критеріїв оцінки – критерій „ефективність бізнесу", який враховує продуктивність, ринок праці, фінанси, масштабність і менеджмент (у тому числі застосування підприємствами стратегічного менеджменту і його конкретного інструменту – стратегії). Детальнішу інформацію про це див. за джерелом: http://www.rate1.com.ua/ehkonomika/proizvodstvo/1404/.

підприємства повинна створюватися унікальна стратегія, яка не терпить стереотипів та стандартних рішень.

Отже, для того щоб підприємству (а саме - його менеджменту) генерувати і обирати оптимальні варіанти стратегічної поведінки на ринках і в галузях як фактичної, так і потенційної діяльності *необхідно* чітко *уявляти* собі усю систему СА серед яких може здійснюватися вибір, *знати* їх характеристики, цільове призначення та умови і методи ефективного застосування (відносно типових конкретних бізнес-ситуацій) тощо. Для цього, у свою чергу, необхідно мати чітке розуміння системи стратегій підприємств, яке є можливим лише на основі повномасштабної та всебічної систематизації (типологізації, структуризації та декомпозиції) цієї багатоаспектної категорії, цього складного елемента внутрішнього господарського механізму та інструменту менеджменту підприємства.

Постановка завдання. У статті зроблено спробу систематизувати стратегії сучасного підприємства, функціонуючого в трансформаційній економіці, *в контексті специфіки (характеру) ситуації в якій воно може опинитися,* а також викласти загальні принципи їх вибору, щоб зробити для керівництва вітчизняних підприємств більш ДОСтупними і усвідомленими, а методично – спростити процедури генерації та вибору оптимальних стратегій, дотримання яких повинно вберегти підприємства від ситуації, коли неврахування можливих змін зовнішньої кон'юнктури в трансформаційній економіці та власного потенціалу підприємства призводить до негативних несподіванок. Та, як наслідок, до програшу в конкуренції, а відтак, до втрат, а то й банкрутства і, таким чином, витіснення з ринку свого бізнесу більш сильними конкурентами, у яких є ефективна стратегія, та врешті-решт до зникнення (а у підсумку для країни, як ми вже зазначали, – це, наприклад, сьогодні вже призвело до того, що ми посіли 57-ме, передостаннє, місце в рейтингу конкурентоспроможності, який очолюють Сингапур, Гонконг та США де власне найбільш розвинутий стратегічний менеджмент і де фірми велику увагу приділяють розробці адекватних стратегій своєї поведінки та розвитку в умовах глобалізованого ринку).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказані рекомендації сформульовані нами як узагальнення за результатами вивчення досвіду (функціонування та розвитку) світового бізнесу та аналізу успішних стратегій різноманітних компаній в різних ситуаціях на основі інформації із WEB-сайтів компаній, їх річних звітів у відкритій публікації, аналітичних оглядів, інших інформаційних джерел відкритого доступу, а також опублікованих результатів наукових досліджень, проведених всесвітньо відомими вченими і фахівцями в сфері вивчення проблем становлення і розвитку стратегічного менеджменту та маркетингу в бізнесі: І.Ансоффом [1-2], М. Портером [12-13], А. Томпсоном і А. Стріклендом [16-17], Генрі Мінцбергом [10-11; 22], А. Роу [23], П. Шварцом [24], Ф. Котлером [8], Р. Уотерменом [19] та іншими [6;18], – та їх колегами із країн СНД і у т. ч. з України: А. Градова [5; 21], Б. Клейнера [15], Р. Фатхудінова [20], В. Герасимчука [4], Б. Мізюка [9] та інших [3; 14].

Виклад основного матеріалу. Залежно від того, *яким підприємство є з точки зору його конкурентної позиції на ринку, тобто в якій ситуації воно знаходиться по відношенні до конкурентів в галузі,* адекватними і можливими для застосування, на нашу думку, що доречі повсякчас демонструє і практика світового та вітчизняного бізнесу, де успішно застосовується стратегічне управління, є такі стратегії.

Так, широко спеціалізованим або диверсифікованим ***підприємствам, які зацікавлені у швидкому зростанні (обсягів продажу і прибутків) доцільно дотримуватися так званої трирівневої комплексної стратегії*** в межах диверсифікованого господарського портфеля**,** зміст якої полягає в одночасній реалізації стратегічних ініціатив коротко-, середньо- і довгострокового характеру:

► короткострокових (1-й рівень) – щодо посилення поточної позиції в існуючому (традиційному для підприємства) бізнесі з метою реалізації усіх можливостей зростання, які надає підприємству його поточний бізнес. Ці ініціативи можуть охоплювати, зокрема, такі стратегічні дії: розширення асортименту товарів підприємства; вихід на ще не освоєні географічні ринки (регіональні ринки); атаку на конкурентів з метою захоплення їх частки ринку. Вони передбачають швидке зростання обсягів поточних продажів і прибутків;

► середньострокових (2-й рівень) – щодо розширення наявних ресурсів та конкурентних можливостей (досвід, інтелектуальний капітал, „ноу-хау" тощо) для освоєння як нових, так і традиційних але перспективних, в сенсі зростання, сфер бізнесу. Передбачають помірний приріст обсягів поточних продажів і прибутків і створення умов для подальшого значного зростання підприємства в найближчі 2-5 років;

► довгострокових (3-й рівень) – щодо створення нового, поки що не існуючого, бізнесу. Це довгострокові ініціативи щодо забезпечення зростання бізнесу підприємства в галузях майбутнього. Передбачають мінімальний приріст обсягів поточних продаж і формування потенціалу для суттєвого зростання обсягів продажу і прибутків в найближчі 5-10 років. В цьому випадку рекомендованими є такі стратегічні дії (заходи): інвестування коштів в НДДКР з довгостроковою перспективою, ство-

рення внутрішніх венчурних фондів для інвестування молодих підприємств (підрозділів) в галузях майбутнього, придбання нових невеликих підприємств з технологіями і товарами, що доповнюють існуючий бізнес підприємства тощо.

Однак, необхідно зазначити, що реалізовувати (дотримуватися) одночасно вказаних стратегічних ініціатив (стратегій) підприємствам досить складно (а перевага вітчизняними підприємствами здебільшлого надається лише першому рівню стратегічних ініціатив, повязаних із забезпеченням поточної прибутковості, в той час як заходи стратегічних ініціатив 2-го та 3-го рівня здійснюються лише епізодично, частково і нерегулярно). Але такий комплексний трирівневий підхід дозволяє вирішувати не тільки поточні проблеми підприємства (проблеми забезпечення поточної прибутковості), але й захищати його від несподіваних небезпек (загроз) та від появи (бути готовим до появи) в галузі нових конкурентів, шляхом формування оптимального, з точки зору стратегічної діяльності, господарського портфеля.

Стратегії підприємств, які займають лідируючі конкурентні позиції на ринку галузі **варто** спрямовувати на захист і зміцнення конкурентної позиції або на завоювання домінуючої позиції. Конкретно, для цього можна застосовувати такі стратегії:

► *наступальні стратегії,* які варто застосовувати підприємствам першопрохідникам (піонерам) в галузі, для збереження такої позицій:

♦ *випередження конкурентів.* Здійснюється шляхом постійного удосконалювання та оновлення бізнесу, утримання технологічного і інноваційного лідерства в галузі, утримання лідерства за якістю та споживчим властивостям товару, за рівнем обслуговування споживачів, постійного зниження витрат, максимального спрощення процедури переходу споживачів від товарів конкурентів на товари лідера;

♦ *розширення споживчого попиту в галузі.* Заходи: реалізація проектів щодо створення нових товарних ліній, адаптація товару до потреб споживачів на новому регіональному ринку, розширення спектру можливостей використання товару, залучення нових споживачів, стимулювання повторних покупок тощо;

► *стратегії активного захисту* варто застосовувати лідерам галузі, які можуть бути спрямовані:

- або на створення перешкод для діючих в галузі конкурентів та нових підприємств, які можуть увійти в ринок, з метою збереження за собою частки ринку та здобутих конкурентних переваг і, таким чином, закріплення на вже зайнятих позиціях в галузі;

- або на збереження темпів зростання підприємства на рівні, що не нижчий від середньогалузевого для того, щоб уникнути скорочення частки ринку і інвестувати кошти в підтримку своєї конкурентоспроможності.

Уточнимо що, ці стратегії придатні для підприємств, що вже досягли домінуючого становища в своїй галузі і мають застереження щодо порушення антимонопольного законодавства, а також підприємств, які намагаються отримати максимальний прибуток зі свого становища лідера в ситуації, коли темпи зростання галузі є невисокими або подальше збільшення частки ринку не гарантує підприємству прийнятного рівня прибутків. Відтак, деталізуючи уточнимо, що тут можливі такі заходи (стратегічні дії):

♦ перешкоджання новачкам і конкурентам у досягненні їх цілей шляхом інтенсивного проведення рекламних кампаній, покращення обслуговування споживачів, активного інвестування НДДКР;

♦ розширення асортименту товарів або моделей, які пропонуються підприємством на ринку, з метою їх протиставлення аналогічним товарам конкурентів (товарам конкурентів із такими самими споживчими властивостями) або для того, щоб зайняти вільні ринкові ніші, щоб ними не могли скористатися конкуренти;

♦ пропонування індивідуального обслуговування та інших додаткоавих послуг, що зміцнюватиме прихильність споживачів і перешкоджатиме їх переходу на товари конкурентів;

♦ утримуваня ціни і якості товарів на привабливому для споживача рівні;

♦ створення резервних виробничих потужностей на випадок стрімкого зростання попиту та для попередження спроб менших конкурентів розширити свою виробничу базу;

♦ інвестування в зниження витрат та оновлення технології з метою забезпечення лідерства за цими позиціями;

♦ патентування пріоритетних технологій;

♦ заключення ексклюзивних контрактів з найкращими постачальниками і дилерами;

► альтернативою поведінки для підприємства – домінуючого в галузі лідера є *стратегії демонстрації сили* у відповідь на наступальні дії конкурентів, які можуть передбачати такі заходи: зниження цін у відповідь на зниження цін конкурентами; розкручування потужної маркетингової кампанії при перших спробах конкурентів відвоювати частку ринку; пропозицію привабливих умов постачання ключовим споживачам; жорстке переслідування дистрибюторів за спроби заключення угод з конкурентами; постійне офіційне інформування торгових агентів (у письмовій формі) щодо недоліків товарів конкурентів; переманювання кваліфікованих співробітників конкурентів

шляхом пропонування їм більш привабливих умов та оплати праці; підвищення цін для тих клієнтів (партнерів), які закуповують також товари у конкурентів або, навпаки, пропонування їм ексклюзивних контрактів на постачання товарів підприємства за більш низькими цінами в обмін на відмову від співпраці з підприємствами-конкурентами тощо. Необхідно зазначити, що всі ці заходи активного захисту повинні здійснюватися менеджментом підприємства в рамках чинного законодавства та прийнятих етичних норм.

Підприємствам, які перебувають на позиціях переслідування лідера або на другорядних позиціях в галузі, що володіють меншою часткою ринку, ніж лідери галузі, *можна рекомендувати обрати стратегії,* спрямовані:

а) або на захоплення (збільшення) частки ринку (це агресивні стратегії претенденства на частку ринку або на зміцнення конкурентної позиції; їх можуть застосовувати підприємства, які швидко зростають);

б) або на роботу в межах певної ніші ринку, яка є нецікавою для лідера галузі (це стратегії фокусування підприємств-"вузьких конкурентів" на окремих сегментах ринку);

в) або на копіювання дій лідерів та слідування встановленим ними правилам (це пасивні стратегії підприємств, які через відсутність у них ресурсів або конкурентних переваг не можуть зайняти більш вигідну позицію на ринку).

Конкретно, в залежності від того, яким є підприємство (за розміром, ресурсами тощо), що має намір здійснювати (дотримуватися) *стратегії переслідування лідера,* рекомендувати можна такі стратегії (в межах вказаних загальних стратегій поведінки переслідувача лідера):

► стратегії крупних підприємств, претендентів на лідерство, які мають можливість отримати значну економію за рахунок ефекту масштабу: отримання домінуючої конкурентної переваги за витратами;

► стратегії невеликих підприємств, претендентів на лідерство: а) активно боротися за рівень продаж і частку ринку, забезпечуючи при цьому обсяг виробництва для реалізації ефекту масштабу; б) вийти з ринку (поступово або швидко);

► стратегії підприємств, що володіють меншою часткою ринку, ніж лідери галузі і спрямовані на завоювання достатньої частки ринку і нарощування обсягів виробництва, які передбачають такі заходи: зниження цін на товар для переманювання клієнтів від більш слабких підприємств-конкурентів з високими витратами; злиття або поглинання конкуруючих підприємств для досягнення необхідного масштабу виробництва; інвестування в економічні технології та обладнання; впровадження технологічних інновацій; переміщення виробництва в регіони з відносно низькими витратами виробництва; кардинальна перебудова ланцюжка створення вартості підприємства з метою досягнення радикального зниження витрат тощо.

Надамо більш детальну їх класифікацію, так як ці стратегії є вкрай актуальними для більшості вітчизняних підприємств, які здебільшого власне і займають у своїх галузях (в яких ефект масштабу не відіграє роль основної ключової компетенції і, відтак, основної конкурентної переваги в бізнесі) другорядні відносно до лідерів ринку (часто іноземних, глобальних) позиції.

Отже, *малі і середні підприємства, які займають другорядні позиції на ринку*[2] і діють в галузях, в яких ефекти масштабу або накопиченого досвіду проявляються не надто сильно і на основі цих ефектів економія крупних підприємств не надто велика для досягнення ними успіху, можуть дотримуватися (обирати серед) таких альтернативних стратегій:

♦ *наступальних стратегій*, спрямованих на стрімке збільшення частки ринку, тобто стратегій для захоплення частки ринку (тут можливі такі альтернативні заходи (субстратегії) для застосування: технологічний прорив; постійне випередження конкурентів у виведенні на ринок нових або покращених товарів, створення репутації лідера в розробці нових товарів; більш енергійна та інноваційна реакція, ніж у повільніших лідерів, на зміни умов ринку та потреб споживачів; укладання стратегічних союзів з ключовими дистрибюторами, дилерами і виробниками супутніх товарів; пошук принципово нових шляхів радикального зниження витрат за рахунок реорганізації свого ланцюжка створення вартості, виключення з нього малоефективних ланок, спрощення системи постачання, підвищення ефективності внутрішніх бізнес-процесів, впровадження електронних технологій, здійснення вдалих злиття або поглинання конкурентів для зміцнення своєї позиції до рівня, який забезпечить економію за рахунок ефекту масшбу; розробка ефективної стратегії диференціації товару на основі високої якості, технологічного лідерства, високого рівня обслуговування споживачів, швидкої модернізації товарів, продажу товарів через ІНТЕРНЕТ тощо);

♦ *інтеграційних стратегій зростання за рахунок поглинання конкурентів або злиття з ними* (стратегій горизонтальної інтеграції) з метою розширення конкурентних можливостей новоутвореного у результаті поглинання або злиття підприємства;

♦ *стратегій захоплення вільної ринкової ніші* (сфокусовані стратегії концентрації зусиль на окремому сегменті споживачів (з одного боку достатньо великому для забезпечення задовільного рівня рентабельності операцій та потенціалу зростання, а з

[2] На жаль, такими стала більшість вітчизняних підприємств в процесі лібералізації та глобалізації НЕ.

іншого – на такого, що відповідає ресурсній базі та конкурентним можливостям підприємства) або моделі товару, які з тих чи інших причин ігноруються лідером галузі);

♦ *стратегій спеціалізації,* спрямованих на надбання унікальних знань і досвіду у виробництві одного конкурентного продукту або товарної групи, експлуатації однієї певної технології, унікального технологічного досвіду, обслуговування одного сегменту споживачів, які мають специфічні потреби. В контексті цієї стратегії підприємство для того щоб отримати конкурентну перевагу в одній вузькій області бізнесу повинно сформувати ресурсну базу і розвинути конкурентні можливості для своєї спеціалізації;

♦ *стратегій найвищої якості*, які є сфокусованими стратегіями досягнення конкурентної переваги за рахунок диференціації товару, коли акцент робиться на унікальних якості або споживчих властивостях товару підприємства. Відповідно, в межах цих стратегій, для її успішної реалізації, здійснюється спеціальний маркетинг, спрямований на сегмент покупців, чутливих до якості або певних споживчих властивостей товару. Для реалізації цих стратегій підприємству необхідно забезпечити високу якість, постійне оновлення товару і/або налагодження тісних звязків із споживачами для того, щоб вдосконалювати товар у відповідності до їхніх побажань;

♦ *стратегій відмінного іміджу, які* грунтуються на використанні для залучення і утримання покупців іміджу, відмінного від конкурентів, який має у покупців добру репутацію і є символом високої якості або/і низької ціни продукту підприємства тощо, та легко ними упізнається. В якості відмінних рис можуть виступати: репутація найнижчих цін, репутація товарів та послуг елітної якості за прийнятними цінами, імідж чудового обслуговування споживачів, репутація унікальних споживчих властивостей, лідерство в просуванні на ринок нових продуктів, нестандартна рекламна кампанія тощо;

♦ *стратегій добровільного відступу*, які передбачають відмову підприємства від будь-яких агресивних дій або спроб переманити на свій бік споживачів конкурентів. Мета цих стратегій – збереження займаної ринкової позиції. Вони можуть бути реалізовані за наступними альтернативними діями: різноаспектні фокусування і диференціація під час уникнення прямої конкуренції з лідерами ринку. Це стратегії реакції (а не ініціації конкуренції) і певних захисних заходів (заходів не наступального, а виключно захисного типу) у відповідь на дії конкурентів. Варіантом цих стратегій може слугувати імітація в своїх товарах споживчих властивостей і дизайну товарів лідерів з метою реалізації їх чутливим до ціни споживачам за цінами набагато нижчими, ніж на аналогічні товари відомих марок.

І нарешті, розглянемо рекомендовані ***стратегії для неконкурентоспроможних підприємств і таких підприємств, що опинилис) у кризовому становищі***[3] в умовах трансформаційної економіки.

Отже, для підприємств, які втрачають свої конкурентні позиції і перебувають у скрутному становищі доцільно обрати одну із таких загальних антикризових стратегій:

► наступальні стратегії виходу з кризи, які є рекомендованими для підприємств із достатніми фінансовими ресурсами і які передбачають радикальне зниження витрат або оригінальну диференціацію товару підприємства;

► стратегії активної оборони з використанням деяких елементів попередньої стратегії підприємства (вони спрямовані на утримання обсягу продаж, частки ринку і конкурентної позиції на поточному рівні);

► стратегії швидкого виходу з бізнесу, які передбачають вихід з ринку або шляхом продажу бізнесу, або шляхом припинення операцій у випадку, коли покупця на бізнес немає;

► стратегії ”останнього тайму” (”швидких грошей”, ”швидкого успіху”, ”останніх жнив”), які передбачають максимізацію прибутків від бізнесу в короткостроковій перспективі за умови реінвестування коштів в бізнес на мінімальному рівні під час підготовки виходу з цього бізнесу.

Забезпечити виведення підприємства з кризового стану в контексті вказаних стратегій можна лише враховуючи конкретні причини, що обумовили кризову ситуацію в якій опинилося підприємство, зокрема, за рахунок таких конкретних дій (заходів):

♦ розпродажу частини активів підприємства (*наприклад,* обладнання, землі, патентів, товарно-матеріальних запасів, неприбуткових підрозділів тощо), особливо серед другорядних видів діяльності підприємства, в комплексі із запровадженням надзвичайних заходів економії (*наприклад,* припинення випуску малорентабельних видів товарів, закриття або продаж застарілих підприємств, скорочення штатів, вихід з віддалених (географічно) ринків, скорочення кількості послуг споживачам), з метою отримання коштів для оздоровлення і під-

[3] Найбільш розповсюдженими *причинами* потрапляння вітчизняних підприємств у кризове становище є: залучення ними надмірно великих позичкових коштів; переоцінка потенціалу зростання продажів; ігнорування скорочення прибутків у процесі боротьби за збільшення частки ринку при допомозі різкого (стрімкого) скорочення цін; надмірно висока частка постійних витрат через неефективне використання виробничих потужностей; нездатність створити економічно ефективні інноваційні технології або моделі; надмірне інвестування в технологічні проекти, які себе не виправдовують; переоцінка власних можливостей щодо проникнення на нові ринки; невдала стратегія; часта зміна стратегії; дії більш сильних конкурентів тощо.

тримки основної (більш перспективної) частини бізнесу підприємства;

♦ перегляду поточної стратегії, що передбачає: зміну стратегії конкуренції, перегляд внутрішньої організації бізнесу та функціональних стратегій і приведення їх до відповідності загальній бізнес-стратегії, об'єднання з іншим підприємством на умовах злиття і розробка для нього нової стратегії з врахуванням сильних сторін новоутвореного підприємства, скорочення асортименту продукції або кількості сегментів ринку, які обслуговує підприємство для їх приведення у відповідність із конкурентними можливостями і перевагами підприємства;

♦ стрімкого нарощування доходів за рахунок: а) максимального збільшення продажів за допомогою застосування цінових скидок, активізації зусиль щодо просування товарів підприємства, розширення штату торгових працівників, розширення обслуговування покупців, швидкого оновлення моделей товару тощо (цим шляхом йдуть у випадку, коли немає можливості скоротити операційні витрати, а рівня беззбитковості підприємство ще не досягнуло, або коли для підвищення рентабельності поточної діяльності необхідно збільшити завантаження виробничих потужностей); б) збільшення цін (у випадку, коли споживачі не надто чутливі до ціни, так як їх, насамперед, приваблюють відмінні якості та особливі властивості товара);

♦ скорочення витрат (за умови коли обсяг продаж підприємства забезпечує беззбиткову діяльність) за рахунок: радикального перегляду ланцюжка вартості і структури витрат підприємства (що, передусімпередбачає виключення другорядних або малоефективних видів діяльності із ланцюжка вартості, модернізацію існуючих виробничих потужностей та обладнання для підвищення продуктивності, тимчасову відмову від інвестицій в другорядні проекти або види діяльності тощо); корегування неефективної операційної діяльності; скорочення завищених витрат підприємства (насамперед адміністративних витрат); реструктуризацію заборгованості для скорочення процентних платежів по борговим зобовязаннями і відстрочки їх погашення тощо;

♦ одночасного застосування декількох з перелічених вище антикризових заходів (комплексна стратегія виходу підприємства з кризового стану);

♦ закриття підприємства і ліквідація його активів, як альтернатива банкрутству. Цю стратегю доцільно застосувати у випадку, коли криза дуже глибока і рятувати підприємство недоцільно через надмірну затратність цього заходу, або коли його майбутня прибутковість є сумнівною;

♦ "збирання врожаю" ("досягнення швидкого успіху", "останнього тайму"), передбачає жертвування ринковою позицією в одному (або занепадаючому, або непрофільному, або побічному, або другорядному) бізнесі підприємства заради отримання від нього максимального прибутку за мінімальних підтримуючих його реінвестиціях, який буде використано для фінансування інших (більш успішних в стратегічному плані) бізнес-проектів цього підприємства. Цю стратегію доцільно застосовувати в наступних випадках: коли перспективи розвитку галузі у довгостроковому перспективі сумнівні; коли реанімація підприємства обійдеться надто дорого, а максимальний ефект на який може розраховувати підприємство – це досягнення рівня беззбитковості; коли збереження частки ринку вимагає все більших і більших витрат; коли послаблення конкурентних зусиль не загрожує негайним спадом обсягів продажу; коли є можливість перемістити вивільнені ресурси в більш перспективну галузь; коли занепадаючий бізнес не входить в число основних видів діяльності диверсифікованого підприємства (тобто є другорядним для підприємства); коли занепадаючий бізнес не додає жодних особливих рис загальній моделі бізнесу підприємства. Очевидно, що найкраще така стратегія підходить для диверсифікованих підприємств, у яких є побічні або другорядні види діяльності, або підрозділи із слабкою конкурентною позицією, або підрозділи, що діють в непривабливих галузях.

Запропонована нами типологія стратегій *торкається лише деяких основних аспектів стратегічного контексту* (а саме, типу підприємства; рівня його диверсифікації; його мети та конкурентних, в тому числі ресурсних, можливостей; специфіки (характеру) ситуації в якій воно опинилося, тобто його конкурентних позицій), *і, відтак, декомпонування* корпоративної (загальної) та/або ділових (-ої) (бізнес-) стратегій(-ії) будь-якого конкретного підприємства. Фактично ж перелік цих аспектів (тобто аспектів характеристики та декомпозиції стратегії) та визначення в їх площині можливих стратегічних альтернатив (СА) оптимізації діяльності конкретного підприємства в контексті забезпечення його перманентної довготривалої прибутковості є надзвичайно різноманітним і охоплює мінімально три, а максимально чотири „вертикальних" рівні (корпоративний, бізнесу, функціональний і операційний) та широкий „горизонтальний" перелік СА щодо усіх цих різноманітних аспектів та їх субаспектів (тобто ознак, які деталізують вказані аспекти) характеристики та декомпозиції корпоративної, ділових, функціональних та операційних стратегій конкретного підприємства (наприклад, додатково до вже розглянутих в цій статті, таких аспектів як тип галузі діяльності підприємства[4], рівень глобалізації підприємства, рівень диверсифікації підприємства і окремого бізнесу, вектор зростання підприємства і бізнесу, рівень диференціації підприємства і біз-

[4] Типологія стратегій за цим аспектом стратегічного контексту підприємства нами розглядалася в попередній публікації з цієї тематики. Див. «Вісник ЛКА: серія економічна, випуск № 29, 2009, Львів: Вид-во ЛКА . – с.44-52».

несу, спосіб забезпечення конкурентної переваги в бізнесі і за окремим бізнес-процесом, тип конкурентної поведінки, реакція на глобалізацій ні процеси та інших), що ілюструє нам так зване „дерево структури стратегічних альтернатив" (а якщо бути точнішим то „дерево структуризації (типологізації) аспектів та альтернативних стратегій") для гіпотетичного підприємства, зображене на наведеному тут рисунку (див. рис. 1). Наведене на малюнку „дерево структури СА" подається в узагальненому форматі, без деталізації за субаспектами і без конкретизації як за аспектами, так і за СА в їх площині, за браком місця для представлення конкретних можливих аспектів стратегії підприємства, їх субаспектів, та в їх площині усіх можливих СА поведінки, рішень та дій підприємства[5].

Висновки. Під час створення (розробки і обрання) ефективної стратегії для конкретного підприємства, яка відображає логіку його поведінки в зовнішньому оточенні і фактично є бізнес-моделлю оптимальної діяльності підприємства на перспективу, тобто яка є моделюю бізнесу, спрямованою на досягнення максимально високої продуктивності та довгострокових результатів, пов'язаних із забезпеченням майбутньої прибутковості підприємства за певних умов, менеджменту цього підприємства важливо чи, навіть, *необхідно* виходити із специфіки (типу, характеру) підприємства, його мети та ситуації, в якій воно опинилося і перебуває.

Одночасно, треба зважати на той факт, що стратегія підприємства не є елементарним однозначним заходом, а вона представляє собою систему взаємопов'язаних між собою (тобто таких, які впливають, а відтак і визначають та змінюють навзаєм одне одного (чи вимагають відповідної зміни одне одного)) заходів (а попередньо – рішень), спрямованих на пошук шляхів щодо забезпечення майбутньої прибутковості від діяльності підприємства в мінливому та агресивному середовищі ринкових економічних систем.

Ця система заходів (рішень), які ініціюються і реалізуються менеджментом підприємства на різних рівнях його управління є його "стратегічним набором" (а простіше – набором стратегій), який необхідно постійно уточнювати, корегувати, модифікувати доповнювати (одним словом – оновлювати) залежно від зміни ситуації, мети (цілей) розвитку та галузей діяльності підприємства. Тобто, для того щоб у підприємства була у наявності ефективна стратегія, яка буде його орієнтувати на успіх у бізнесі та забезпечуватиме високу продуктивність, а відтак і прибутковість діяльності, *менеджменту підприємства необхідно* здійснювати безперервну (ітеративну) важку роботу щодо сканування, моніторингу і прогнозування середовища діяльності підприємства, для того, щоб адекватно здійснити в ньому позиціонування підприємства, виділити привабливі сегменти діяльності, та оцінивши компетенції, конкурентні переваги та можливості в них підприємства, визначати перелік заходів, рішень і дій які і будуть складати її, стратегії, конкретний зміст, як певної системи адекватних стратегічному становищу конкретного підприємства методів конкуренції та ведення бізнесу. Відтак, стратегія і стратегічне управління на відміну від вільної імпровізації та надії на везіння передбачає кропітку, безперервну роботу щодо зя'сування потреб клієнтів і вибору із поміж множини способів ведення бізнесу та позиціонування підприємства тих їх альтернатив, які відображають специфіку, становище і цілі певного конкретного підприємства. При цьому опис стратегії підприємства повинен бути дуже детальним (тобто охоплювати усі стратегічні аспекти діяльності та розвитку підприємства) і обовязкво відображати специфіку цього підприємства і ситуації в якій воно перебуває, яка (ситуація) під безперервною зміною внутрішнього та зовнішнього середовища постійно змінюється та викликає у свою чергу необхідність зміни і коректування стратегії підприємства. І тому створення стратегії підприємства слід розглядати як процес. *Творчий* і *безперервний процес* із орієнтування на ринок і споживача діяльності підприємства, який вимагає від менеджменту підприємства таких якостей, як вміння використовувати ринкові можливості та потреби споживачів, відчуття перспективних інновацій, готовність до розумного ризику та інтуітивного розуміння того, що необхідно для забезпечення зростання та зміцнення бізнесу підприємства. Підвищенню ефективності цього процесу має слугувати зокрема і запропонована нами *теоретична типологізаційна модель*[6] *стратегій сучасних підприємств*, отримана на основі аналізу значного масиву емпіричних даних та логічного обґрунтування сценаріїв поведінки підприємств в залежності від їх позицій в стратегічному просторі, ідентифікованому (оціненому) двома комплексними критеріями – привабливістю зовнішнього бізнес-середовища та конкурентним статусом

[5] З їх (аспектами стратегій та в їх контексті СА) конкретним переліком та змістом можна познайомитися за таким джерелом: Ковтун О.І. Стратегії підприємства. – Львів: Видавництво ЛКА, 2008, - 424 с.

[6] Головним інструментарієм теоретичної економіки зокрема та економічної науки загалом є, як відомо моделі, серед яких виділяють моделі пояснюючі (для пояснення шукають загальнозрозумілі і адекватні способи змалювання реальності) та моделі прийняття рішень. Під час побудови моделі не є принципово важливим, що використано: схему, рівняння, графік, таблиця, класифікація чи щось інше. Головне, щоб був схоплений і відображений реально існуючий зв'язок між явищами чи процесами в економічній системі. У нашому випадку такою моделлю є (обрана) типологізаційна модель, а точніше запропонована нами типологія стратегій підприємства. І на завершення цієї ремарки , метою моделі є досягнення розуміння того. як функціонує економіка (національна, регіональна чи на макрорівні тобто на рівні підприємства чи домогосподарства). А зрозумівши, можна прогнозувати наслідки та варіанти доцільної стратегії для забезпечення її (системи) подальшої, майбутньої і бажано перманентної конкурентоспроможності та прибутковості.

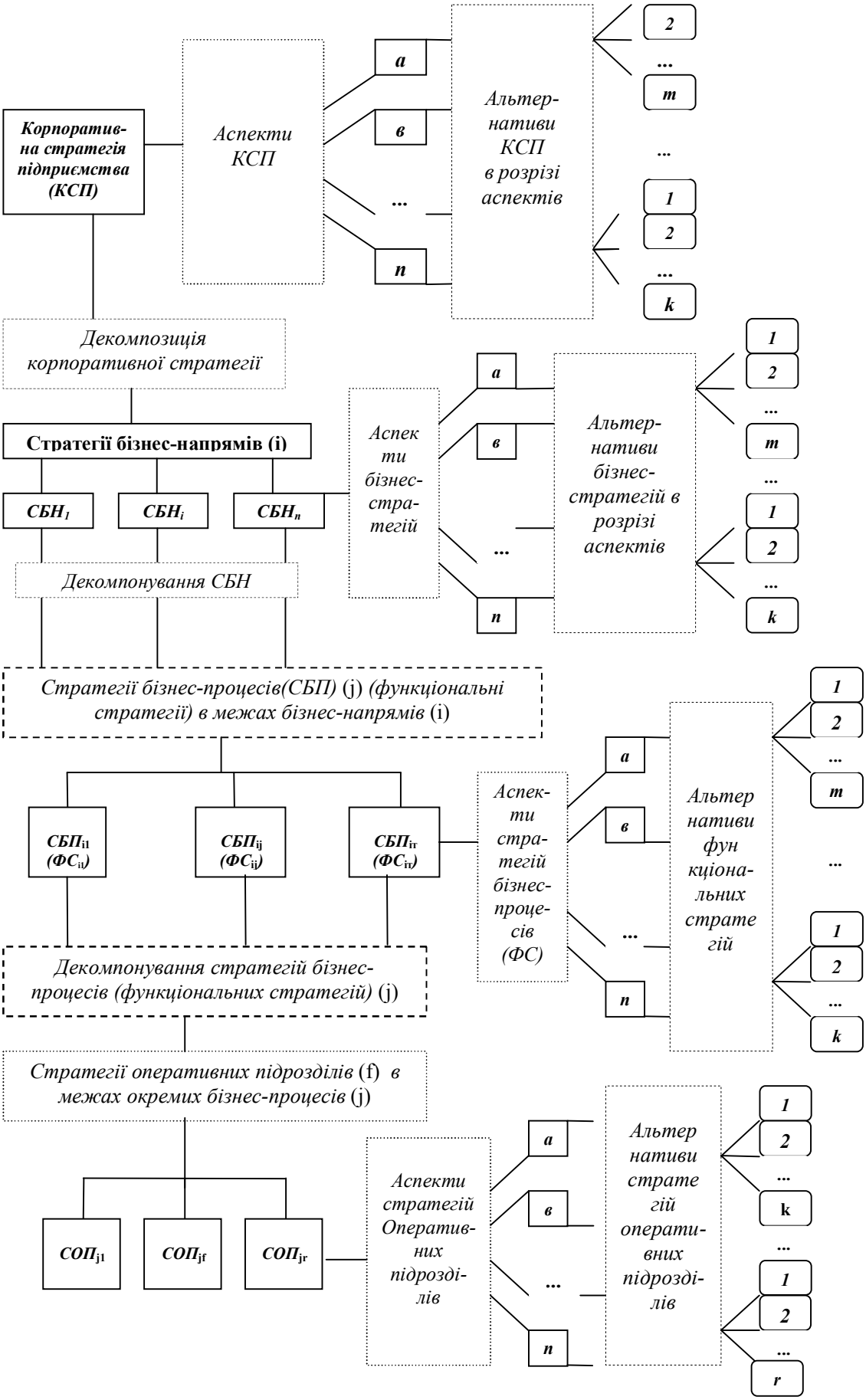


Рис. 1. Декомпозиція і альтернативи стратегій підприємства(дерево структури аспектів та стратегічних альтернатив)

підприємства в ньому, за допомогою як формалізованих, так і матричних методів стратегічного аналізу, *яка допомагатиме робити* адекватний вибір стратегій розвитку для вітчизняних підприємств в залежності від їх типу, мети та специфіки ситуації в якій вони опинилися і перебувають у нестабільному бізнес-середовищі трансформаційної економіки.

Подальші такі розвідки із вказаної тематики будуть зосереджені *на дослідженні та аналізі* змісту стратегічних альтернатив поведінки для вітчизняних підприємств, що намагатимуться вижити в конкурентній боротьбі із глобальними конкурентами в умовах глобалізації національної економіки та проникнення крупних фінансово потужних іноземних компаній на вітчизняний ринок, *та пропозицій* їх менеджменту *оптимальних стратегій*, враховуючи можливість використання ними своїх ключових компетенцій та конкурентних ресурсів, стратегічних матеріальних і нематеріальних активів, а також конкурентних можливостей на глобальному рівні і потужності галузевих факторів, які спонукатимуть підприємства до участі в глобальній конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. − М. : Экономика, 1989. − 519 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. − СПб. : Питер ком.,1999. − 416 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление/ Виханский О.С. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Гардарика,1998.
4. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність / В.Г. Герасимчук – К. : Вища школа, 1995.
5. Градов А. П. Стратегия экономического управления предприятием : учеб. пособие / А. П. Градов – СПб. : СПбГТУ, 1993.
6. Зук З. Стратегии роста компании в эпоху нестабильности / З. Зук, Дж. Ален. – М. : Вильямс ИД, 2007.
7. Корпоративная стратегия. Гарвард бизнес ревю : сборник статей. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008.
8. Котлер Ф. Управление маркетингом / Ф. Котлер. ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Экономика, 1980. − 224 с.
9. Мізюк Б.М. Стратегічне управління підприємством / Б.М. Мізюк – [2-ге вид., перероблене і доповнене].– Львів: Магнолія плюс, 2006.
10. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел Дж. ; [пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.
11. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. ; [пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
12. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / М. Е. Портер. – К. : Основи, 1998. − 390 с.
13. Передовые подходы к стратегии бизнеса / Майкл Портер, Кэтлин Эйзенхардт, Роберт Каплан и др. Harvard Business Review. – М. : Альпина Бизнес Букс. – 2007. – 246 с.
14. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко.– Х. : Основа, 1994.
15. Стратегии бизнеса : аналитический справочник / [под ред. ак. РАЕН Г. Б. Клейнера]. – М.: КОНЭСКО, 1998 – 273 с.
16. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Банки и биржи,1998. − 576 с.
17. Томпсон мл. А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – К. : Вільямс, 2003. − 924 с.
18. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе / Р.Л. Уоллес. – М. : Изд-во: „Добрая книга”, 2005. − 288 с.
19. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Р. Уотермен. – М. : Прогресс,1988.− 368 с.
20. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов – М.: Дело, 2002.
21. Экономическая стратегия фирмы / [под ред. проф. А. П. Градова]. – СПб. : Специальная литература, 1995.
22. Mintzberg H. The Strategy Concept II: Another Look at Why Organizations Need Strategies // California Management Review. − 1987. − V. 30, Iss.1. − pp. 25-32.
23. Rowe A. J. ets. Strategic Management : a methodological approach − [4-th.ed.] / Alan J. Rowe, Richard O. Mason, Karl E. Dickel. − Reading Massachusetts : Addison-Wesley, 1993. − 1040 p.
24. Schwartz P. The art of the long veiw / P. Schwartz. – N-Y : Doubleday, 1996. − 288 p.

УДК 330.341.1:339.162:640.43

Іжевський В. В.

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ТА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті аналізується поняття „інноваційна політика" та її складові. Конкретизовано мету, завдання, принципи інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна політика.

Izhevskiy V. V.

ECONOMICAL ESSENCE OF INNOVATIVE POLICY OF ENTERPRISES OF RETAIL TRADE AND RESTAURANT'S ECONOMY

The analysis of concept „innovative polic" is given in the article and its structure. The purpose, assignments and principles of innovative policy of enterprises of retail trade and restaurant's economy *is determined.*

Keywords: innovation, innovational functioning, innovative policy

Вступ. Формування інформаційного суспільства потребує здійснення ефективної державної інноваційної політики. Аналіз світової практики показує, що пряма підтримка державою рівня та інтенсивності інноваційних процесів в економіці розглядається як вирішальна умова її структурної перебудови. Саме завдяки їй можна досягти стабільних темпів економічного зростання.

Постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 затверджено Державну цільову економічну програму „Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки [1]. Основною тезою програми є утвердження інноваційної моделі розвитку, котра виступає одним із найважливіших системних чинників підвищення конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави.

Перехід України до змішаної економіки призвів до зміни розуміння місця і основної мети інноваційної політики на підприємстві. Ринкові умови господарювання створюють для більшості ринкових суб'єктів середовище високої конкуренції, яке вимагає від них здатності формувати конкурентні переваги. Конкурентні переваги досягаються завдяки впровадженню новацій – радикально нових методів і засобів здійснення виробничої та комерційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань інноваційного розвитку економіки присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Балабанов І.Т. [2], Валдайцев С.В. [3], Василенко О.В. [4], Власова А.М. [5], Йохна М.А. [6; 7], Фатхутдинов Р.А. [8], Черваньов Д.М. [9] та інші. Водночас проблеми інновацій та інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства потребують подальшого дослідження. Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил і організаційно-економічних відносин.

Метою наукової **статті** є дослідження інноваційної діяльності та інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства.

Результати дослідження. У сучасних ринкових умовах підприємство самостійно здійснює планування на мікрорівні, визначаючи з ким, як, коли, для кого і яким чином працювати. Особливість інноваційної діяльності підприємства полягає передусім в його орієнтації на запити споживача, адже сьогодні ідею нового технічного вирішення або шлях до нього вказують потреби ринку, умови виробництва та аналіз технічних можливостей. За умов конкуренції сильні позиції буде мати підприємство, яке гнучко реагує на потреби ринку та спроможне або задовольнити нову потребу, або запропонувати новий чи поліпшений засіб задоволення існуючої потреби. Тобто мова йде про інновацію, яка стає ключовим фактором, конкурентоспроможності підприємства, а інноваційна політика – основою підприємницької політики.

Метою існування будь-якого підприємства є одержання прибутку, який в умовах конкуренції товаровиробників безпосередньо пов'язаний з конкурентоспроможністю пропозиції підприємства. Остання є конкурентоспроможною в разі, якщо вона задовольняє потреби ринку. Динаміка факторів ринкового середовища породжує зміни або виникнення нових потреб, тому пропозиція підприємства повинна постійно удосконалюватись, а інноваційна політика проводитись свідомо.

В умовах економічної кризи причини введення інновацій можна поділити на дві основні групи:

1) прибуток підприємства знижується; у цьому випадку за рахунок введення інновації підприємство розраховує стабілізувати прибуток;

2) прибуток підприємства перебуває на запланованому рівні; тому підприємство приймає рішення про збільшення існуючого прибутку за рахунок введення інновації.

Основними причинами вивчення та введення інновацій у підприємствах роздрібної торгівлі та ресторанного господарства є, по-перше, посилення конкурентної боротьби та намагання одержати на ринку конкурентні переваги та максимізувати прибуток; по-друге, зростання попиту споживачів; по-третє, забезпечення престижу підприємства та швидке вирішення проблем, що можуть виникнути на підприємстві; по-четверте, вивчення наукових новинок та їх впровадження у виробничий процес з метою поліпшення результатів діяльності підприємства.

Відзначаючи стратегічну важливість інновацій, інноваційних процесів для довгострокового розвитку підприємства необхідно наголосити на необхідності керування цими процесами. З метою організації і планування інноваційних процесів на підприємстві виокремлюють інноваційну політику. Тому обов'язковим є знання складових інноваційної політики, підходів до її формування, факторів впливу.

Інноваційна політика є складовою загальної стратегії підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства і сприяє впровадженню в практику її основних вимог. Мета і пріоритети технічного розвитку визначаються відповідно до загальної стратегії підприємства на тому чи іншому етапі його функціонування. Управління сукупністю інноваційних процесів визначає інноваційну політику підприємства, яка формується на основі певних принципів і встановлює зв'язок між розвитком підприємства і напрямами його інноваційної діяльності.

Інноваційна політика пов’язана із загальною політикою та стратегією підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, а також спрямована на впровадження нових ідей і розробок у процес виробництва з метою їх комерційної реалізації, що дозволяє створити нові ринки та задовольнити нові потреби. Інноваційна політика є формою стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, зосередженої на забезпеченні його конкурентоспроможності та оптимальному використанні наявного виробничого потенціалу.

Реалізація інноваційних рішень можлива за умови вираженої інноваційної політики, яка формує умови залучення до інноваційної діяльності певних функціональних служб підприємства. Так своєчасне розпізнання нових вимог забезпечується кваліфікованими маркетинговими дослідженнями, за результатами яких визначають напрями інноваційних змін і окреслюють завдання. Складовими інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства вважають маркетингову політику; політику в галузі науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); політику структурних змін; технічну політику; інвестиційну політику (рис. 1).

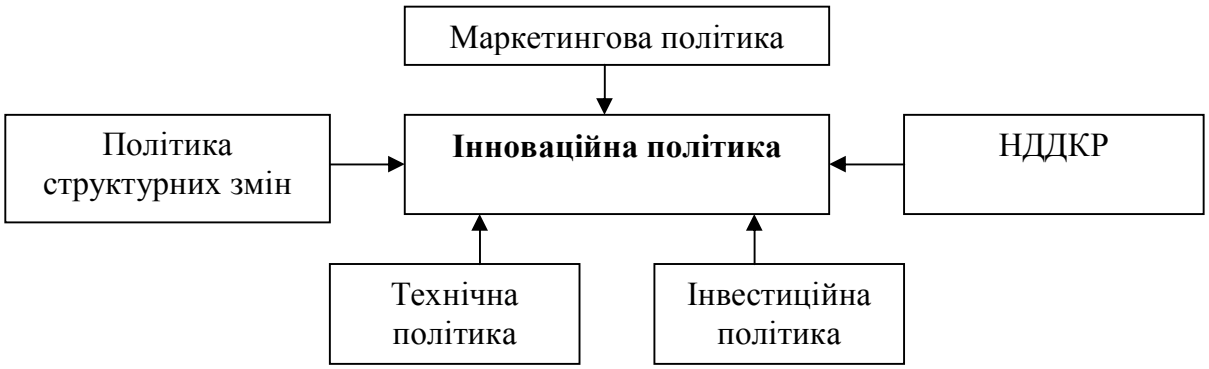


Рис. 1. Складові інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства

Маркетингова політика має на меті формування тактики і стратегії поведінки підприємства роздрібної торгівлі або ресторанного господарства на ринку. Вона спрямована на вирішення таких завдань: визначення процедур і періодичності маркетингових досліджень; розроблення товарної, цінової, збутової, комунікаційної, сервісної політики і створення механізмів їх реалізації; аналіз ефективності здійснюваної політики. Проведення маркетингових досліджень дає змогу вивчити структуру товарного ринку і прийняти рішення щодо форм і методів розвитку конкурентного середовища на ньому. Результатом є вирішення головного завдання підприємницької діяльності – забезпечення підприємством потрібної споживачам продукції, яка знайде позитивний відгук і сформує попит у максимально можливої їх кількості за умови економічно обґрунтованих цін.Політика структурних змін зорієнтована на вивчення внутрішнього середовища та організаційної форми підприємства, формування адекватної інноваційним завданням організаційної структури і культури підприємництва. Організаційна структура і культура підприємництва тісно взаємопов'язані і формують структуру відносин між працівниками підприємства. Цим елементам належить вирішальна роль на стадії розроблення механізму впровадження новацій і безпосередньо на стадії впровадження. Отже, необхідно дослідити рівень розвитку культури підприємництва та відповідність організаційної структури цілям і завданням підприємства; розробити рекомендації щодо формування їх відповідного стану для здійснення інноваційної політики; передбачити механізм реалізації таких перетворень; сформувати політику розвитку персоналу; розробити методику оцінювання ефективності культури підприємництва та організаційної структури щодо реалізації завдань інноваційного розвитку.

Технічна політика визначає можливості впровадження новацій. Завданнями технічної політики є: розроблення напрямів технічного переозброєння (оновлення) основних засобів підприємства; створення механізму реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення техніко-технологічного стану підприємства; аналіз та оцінювання ефективності здійснюваної технічної політики.

Інвестиційна політика охоплює всі фінансово-економічні аспекти функціонування підприємства, що забезпечують реалізацію інноваційної політики.

Елементи інноваційної політики перебувають у постійній взаємодії, кожен із них може ініціювати певні інновації, спрямовані на вирішення проблем у певній функціональній сфері.

Формування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства становить:

- ✓ вибір видів інноваційної діяльності;
- ✓ вибір джерел фінансування цих напрямів;
- ✓ аналіз потенційних можливостей підприємства і проведення маркетингових досліджень;
- ✓ забезпечення безперервності створення та реалізації інновацій;
- ✓ прогнозування економічного ефекту, пов'язаного із збутом та використанням інновацій (рис. 2).

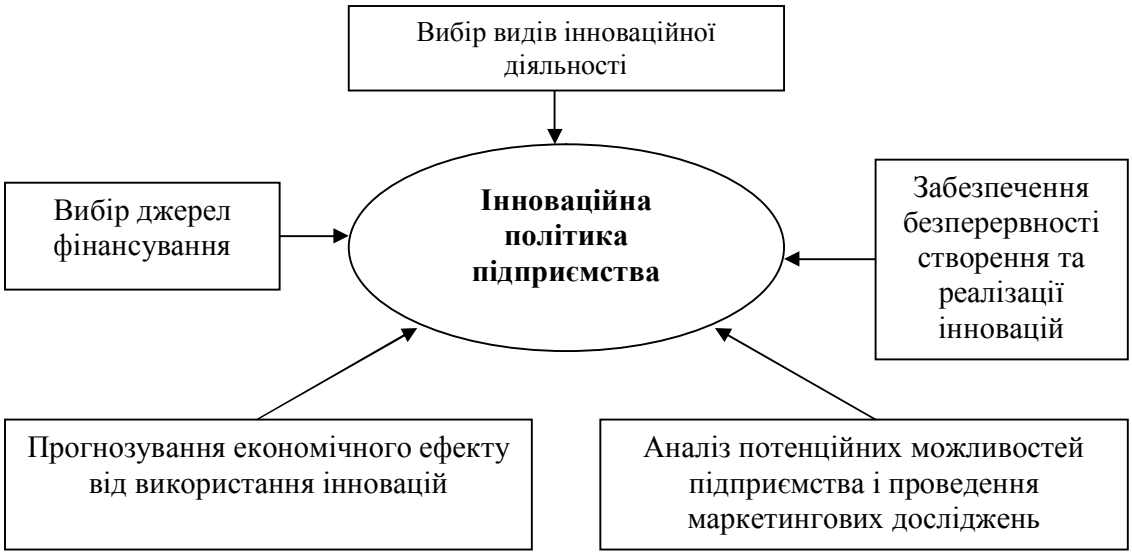


Рис. 2. Складові формування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства

Формування інноваційної політики необхідно здійснювати на основі певних принципів, які мають відображати загальний, системний підхід до управління інноваційними процесами на підприємстві, окреслювати межі інноваційної діяльності. Принципи формування інноваційної політики – це норми, правила поведінки організації, що встановлюють взаємозв'язок між розвитком підприємства і напрямами його інноваційної діяльності.

Інноваційна політика забезпечує реалізацію стратегічних цілей підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства з врахуванням його наявних і потенційних ресурсних можливостей та з огляду на ринкову ситуацію. Одночасно інноваційна політика не повинна опиратися на метод екстраполяції – метод наукового пізнання, за якого відбувається поширення висновків, показників, тенденцій одних явищ, процесів на інші очікувані явища і процеси. Адже в ринкових умовах припущення, що майбутнє буде обов'язково кращим, ніж минуле, не відповідає дійсності. Тут важливо аналізувати ті тенденції, небезпеки, можливості, а також

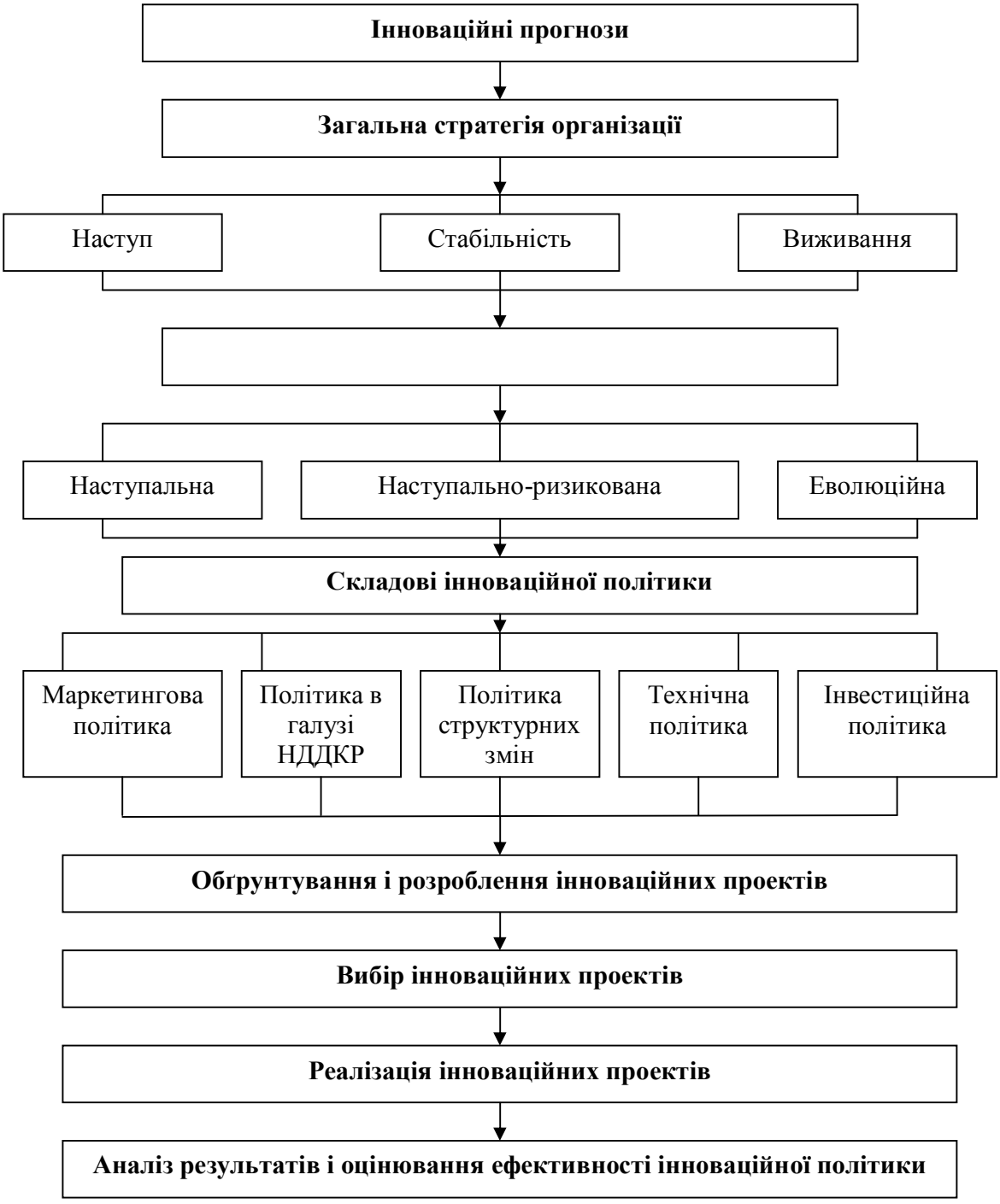


Рис. 3. Алгоритм формування і реалізації інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства

окремі надзвичайні ситуації, які здатні змінити позиції підприємства у конкурентній боротьбі. Крім того, інноваційна політика має враховувати регулятивні механізми економічного середовища і вибудовуватись так, щоб забезпечити розроблення підприємницьких ідей для досягнення цілей підприємства і створення механізмів їх реалізації. Щоб вирішити ці завдання вона повинна, по-перше, мати стратегічний характер; по-друге, бути нерозривно пов'язаною з ринково ситуацією; по-третє, враховувати ресурсні можливості підприємства; по-четверте, ґрунтуватись на системному і цілеспрямованому підході до її формування; по-п'яте, забезпечувати неперервність і комплексність інноваційної діяльності підприємства, охоплення нею всіх внутрішніх елементів; по-шосте, забезпечувати нерозривність інноваційної політики і сучасних досягнень НПТ.

З огляду на ці вимоги формування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства необхідно здійснювати на основі таких принципів: переважання стратегічної спрямованості; орієнтація на потреби ринку; цілеспрямованість; комплексність; планомірність; інформаційна забезпеченість.

Переважання стратегічної спрямованості означає, що інноваційна політика має формування умов для створення і збереження тривалих конкурентних переваг підприємства. Це вимагає прогнозування розвитку ринкової ситуації у довгостроковому періоді. Тому інноваційну діяльність варто планувати в межах обраної стратегії, а реалізація інновацій повинна забезпечувати досягнення стратегічних цілей. Тип загальної стратегії визначає напрям інноваційного пошуку та зміст інноваційної діяльності, впливає на вибір форм її організацій. Розроблена стратегія як дострокової моделі розвитку підприємства спирається на його внутрішній потенціал і здійснюється з урахуванням обмежень зовнішнього середовища та тенденції їх зміни у прогнозованому майбутньому.

Орієнтація на потреби ринку передбачає, що розроблення і впровадження інновацій буде доцільним за умови, коли вони внесуть у товар чи послугу те, що вигідно відрізнятиме його від аналогічних товарів конкурентів, тобто створять йому конкурентні переваги. Для цього необхідно ретельно досліджувати ринок та його наявні і приховані потреби. Однак приваблива, на перший погляд, інновація може виявитися передчасною або й зовсім непотрібною з огляду на потреби ринку. Тому важливо вміти своєчасно відмовитися від спроб реалізації такої новинки, уникаючи непотрібних витрат, пов'язаних з її подальшим удосконаленням і просуванням.

Цілеспрямованість – це чітке визначення цілей інноваційної діяльності, що дає змогу вибрати засоби їх здійснення, контролювати процес реалізації інновацій через розроблення ієрархії цілей для структурних одиниць підприємства, заділних у процесі реалізації інновації, і визначення ступеня досягнення ними поставлених цілей. Залежно від працемісткості робіт структурні одиниці можуть бути більшими чи меншими частинами організації, елементами мікроструктури (робочі місця чи посади), мезоструктури (структурні підрозділи, цехи, відділи), макроструктури (самостійні підрозділи організації, наприклад підприємства, що входять до складу концерну). Побудова ієрархічного „дерева цілей„ дає змогу не лише чітко уявити контури і основні завдання підприємства в реалізації інновацій, а й допомагає узгодити діяльність її підрозділів у розв'язанні будь-якої проблеми, обумовленої непередбаченими обставинами.

Принцип комплексності вказує на необхідність залучення у процес розроблення інновацій усіх внутрішніх елементів підприємства. Це пов'язано з функціонуванням підприємства як інтегрованого механізму, зміна однієї частини якого обов'язково спричинить зміни в одному чи декількох інших елементах, при чому не завжди у бажаному напрямі. Так, впровадження нової технології супроводжується зростанням вимог до компетенції працівників, що її обслуговуватимуть. Виникає потреба у фахівцях з новим комплексом знань, що спричиняє зміну структури персоналу і повноважень окремих працівників. Це може негативно вплинути на поведінку працівників, вони чинитимуть опір нововведенням, психологічний клімат погіршиться, продуктивність праці знизиться. Отже, необхідно передбачити заходи щодо збалансування нових відносин між елементами організації, структурними підрозділами, окремими працівниками тощо. Керуючись принципом комплексності, керівники підприємства повинні розглядати конкретні інновації не як проблему окремого підрозділу, а як процес, що певною мірою стосується всіх служб підприємства. Для цього потрібно контролювати інноваційний процес на усіх його стадіях, до яких залучаються різні структурні одиниці фірми. Необхідним елементом такого контролю є відповідні координаційні та інтеграційні ланки, до яких надходить уся необхідна інформація і які наділені правом коригувати інноваційний процес, до того як вимагатимуть обставини, і повідомляти про внесені корективи всіх, кого вони стосуються. Комплексність у роботі з інноваціями дає змогу реалізувати єдину інноваційну політику і зберігати рівновагу внутрішніх елементів підприємства. Дотримання цього принципу забезпечується складанням бюджету ресурсів, виділених на інноваційну діяльність за всіма її напрямами та на всіх ієрархічних рівнях.

Комплексність під час планування інновацій передбачає систему координації всіх планів підприємства, незалежно від їх функціональної належності та цільової спрямованості, рівня розроблення та застосування. Планування інновацій має відбува-

тися з урахуванням цільових завдань різних інновацій, відмінностей у стадіях створення та впровадження інновацій, відмінностей залучення у процеси різних служб підприємства. У процесі планування інноваційної діяльності визначаються терміни реалізації інновацій, виконавці, послідовність дій, необхідні ресурси; прогнозуються можливі корективи процесу, узгоджується реалізація інноваційних заходів із поточним планом діяльності підприємства. Планування неодмінно включає оцінку ефективності впровадження інновацій, що сприяє коригуванню та оптимізації інноваційних заходів.

Дотримання принципу планомірності дає змогу координувати роботу всього підприємства у період створення інновацій, підготовки до її впровадження, реалізації та згортання. Це особливо важливо для розроблення та впровадження інновацій, які дають хороший результат. Інноваційні плани допомагають чітко організувати процес стимулювання тих працівників, чий внесок у реалізацію інновацій був найвагомішим. Цей принцип передбачає також неперервність інноваційних процесів. Процес формування інноваційної політики не може бути дискретним, він є циклічним і включає стадії та процедури з прямими та зворотними зв'язками, які використовуються для уточнення поточних планових завдань, з одного боку, та оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища і внутрішніх цільових установок вищого менеджменту з іншого.

Алгоритм формування і реалізації інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства подано на рис. 3.

Отже, створення і впровадження інновацій є процесом, до якого залучають усі внутрішні елементи підприємства, усі структурні одиниці. Їх постійна взаємодія дає змогу реалізувати інноваційні рішення у заплановані терміни і в межах виділених ресурсів, внести своєчасні корективи у перебіг інноваційної діяльності з метою виявлення оптимального способу реалізації інновацій з врахуванням змін, що стались у зовнішньому середовищі.

Формування інноваційної політики за наведеними принципами відповідає вимогам ринку, розкриває потенційні можливості підприємства, підвищує його конкурентоспроможність у довгостроковому періоді, забезпечує оптимальний розвиток усіх складових бізнесу.

Інноваційна політика підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства має визначати напрями його змін відповідно до вимог зовнішнього середовища, окреслювати коло можливих інноваційних рішень, формувати інноваційні завдання залежно від типу обраної стратегії, створювати умови для оперативної реалізації інновацій.

Інноваційні рішення є надзвичайно важливими для існування динамічного розвитку підприємства. Вони мають бути зорієнтовані на потреби та преференції відповідного класу споживачів, аналізуючи які, можна визначити тенденції змін попиту і перспективи продукту, який випускає підприємство, напрями його модифікації та можливості подальшого розвитку з врахуванням техніко-технологічного потенціалу підприємства. Тобто інноваційна політика має бути спрямована на створення умов для:

1) формування підходів до визначення позиції підприємства ринку і напрямів його діяльності відповідно до ринкових тенденцій;

2) прогнозування, формування програмно-цільових підходів до прийняття інноваційних рішень з метою обґрунтування та організаційного супроводу розробленої на перспективу концепції розвитку підприємства;

3) проведення робіт щодо вдосконалення існуючої технології та організації господарсько-торговельної діяльності, створення технічної бази, яка уможливлюватиме в майбутньому гнучкішу, швидшу та ефективнішу реакцію на новації, вимоги і потреби ринку;

4) підвищення ролі людського фактора, стимулювання мотивації до інноваційної діяльності, що забезпечить розвиток персоналу, підвищення його професіоналізму, вміння вирішувати інноваційні проблеми, посилить інтерес колективу до інновацій, підвищить рівень креативності інноваційних рішень.

Необхідно додати, що інноваційна політика показує також ставлення керівництва до інноваційної діяльності підприємства, визначає її цілі, напрями, функції та організаційні форми. Вона втілена у відповідних стратегічних, тактичних та поточних планах і програмах.

На формування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства впливають такі чинники:

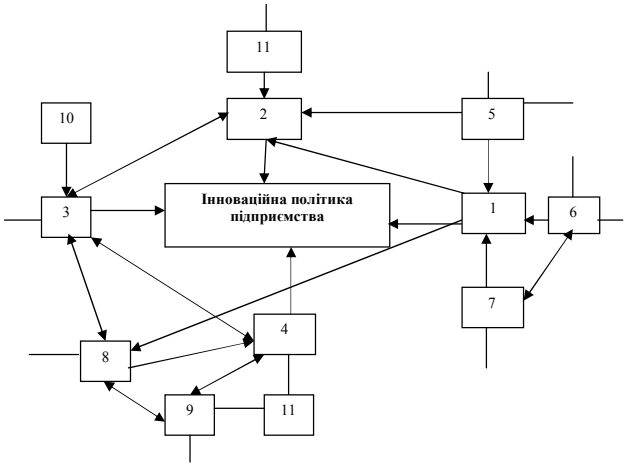
Негативні:

- ✓ відсутність коштів для фінансування ін новаційно-інвестиційних проектів;
- ✓ недостатній розвиток матеріально-технічної бази понад 60% всіх підприємств галузі;
- ✓ правові обмеження податкового, антимонопольного, патентно-ліцензійного характеру тощо;

Позитивні:

- ✓ сформоване конкурентне середовище у роздрібній торгівлі та ресторанному господарстві;
- ✓ державну підтримку інновацій;
- ✓ фінансово-економічну кризу в Україні, яка дозволить позбутися тих господарюючих суб'єктів, котрі неспроможні адаптуватися до нових економічних умов.

На рис.4. представлено розроблену автором блок-схему чинників, які впливають на формування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства.



1 - обсяги господарсько-торговельної діяльності;
2 - стан розвитку матеріально-технічної бази;
3 - законодавче поле галузі роздрібної торгівлі та ресторанного господарства;
4 - політична та соціальна стабільність у регіоні (державі);
5 - купівельна спроможність населення;
6 - виробництво товарів народного споживання в Україні;
7 - імпорт товарів;
8 - кадровий потенціал галузі;
9 - культура та компетентність управління;
10 - податкове законодавство;
11 - розвиток науки і техніки в державі

Рис. 4. Блок-схема чинників, які впливають на ормування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства

Чинники інноваційної діяльності безпосередньо пов'язані з конкретними формами її організації та окремими етапами створення нововведень. Сьогодні в розвинених країнах переважають програмно-цільові та ініціативні форми організації інноваційних процесів. Крім цього, на рівні малих підприємств активно розвиваються кооперативно-цільові дослідження щодо нововведень. Такий підхід до інноваційної політики дає змогу малим підприємствам акумулювати фінансові ресурси і забезпечити впровадження у виробничу практику необхідних нововведень з метою подальшого розвитку малого і середнього підприємництва. Можуть створюватися й інші об'єднання. Цього принципу необхідно дотримуватись і підприємцям України, що дало б можливість швидше забезпечити економічне зростання та економічний розвиток національної економіки в цілому та її окремих галузей.

Висновки. Отже, складовими інноваційної політики є маркетингова політика, політика в галузі науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт, політика структурних змін, технічну та інвестиційну політику. Елементи інноваційної політики перебувають у постійній взаємодії, кожен із них може ініціювати певні інновації, спрямовані на вирішення проблем у певній функціональній сфері.

Інноваційна політика підприємства повинна враховувати особливості тієї галузі, до якої воно належить. У сучасних економічних умовах на формування інноваційної політики підприємств роздрібної торгівлі та ресторанного господарства негативно впливають такі чинники: відсутність (недостатність) обігових коштів; недостатній розвиток матеріально-технічної бази підприємств; правові обмеження податкового, патентно-ліцензійного характеру тощо. Спонукальними чинниками формування інноваційної політики виступають сформоване конкурентне середовище, державна підтримка інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р. № 447 „Про затвердження Державної цільової економічної програми „Створення в Україні інноваційної інфраструктури" на 2009-2013 роки" // Наука та інновації. – 2009. – Т.5. – № 1. – С.5-28.
2. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент / И. Т. Балабанов – СПб.: „Питер", 2000. – 208 с.
3. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инновации / С. В. Валдайцев – М.: Издательский дом „Вилинь", 1997. – 336 с.
4. Василенко О. В. Інноваційний менеджмент / О. В. Василенко, В. Г. Шматько: навч. посібник / [за ред. В.О. Василенко]. – К.: ЦУЛ Фенікс, 2003. – 440 с.
5. Власова А. М. Інноваційний менеджмент / А. М. Власова, М. В. Краснокутська : навч. посібник. – К.: КНЕУ 1997. – 92 с.
6. Карпенко В. Л. Екзогенні та ендогенні фактори активізації інноваційної діяльності підприємств / В. Л. Карпенко, М. А. Йохна // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – № 2. – Т. 1. – С. 92-96.
7. Стадник В. В. Про деякі організаційно-економічні форми підтримки підприємництва на рівні регіонів / В. В. Стадник, М. А. Йохна // Вісник УАДУ. – 2001. – № 2. – Ч. 1. – С. 163-168.
8. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – СПб: Питер, 2002. – 400 с.
9. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І.Нейкова– К.: Знання, 1999. – 516 с.

Загальні питання функціонування національної економіки

УДК : 33(477)+339.923:061.1

Данилюк В. О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ-ЧЛЕНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Проаналізовано різноманітні аспекти економічної конвергенції. Показано, що рівні економічного розвитку країн ЄС зближуються відповідно до типів β- і σ-конвергенції. Водночас Україна не відповідає ознакам σ-конвергенції до рівня доходу країн ЄС.

Ключові слова: статистичні моделі конвергенції, β- і σ-конвергенція, економічна інтеграція

Danyluk V. O.

REAL CONVERGENCE OF UKRAINE TOWARDS EUROPEAN UNION COUNTRIES

Various aspects of economic integration are analyzed. Empirical evidence in favor of either β- and σ-type economic convergence among EU countries is established. At the same time it is established that Ukraine fails to meet criteria of σ convergence with the EU countries.

Keywords: statistical models of convergence, β- and σ-convergence, economic integration

Вступ. За умов політичної нестабільності та невизначеності зовнішньоекономічного вектора в Україні, що традиційно розглядається в контексті проблеми вибору між європейським і „східним" векторами економічного розвиту або проведення політики багатовекторності, підвищеної актуальності набуває дослідження процесів зближення (або конвергенції) між економіками країн ЄС та України. Відповідні дослідження для країн Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) зазвичай показують, що відбувається зближення рівнів економічного розвитку країн, проте цього немає (тобто спостерігається дивергенція) у країнах колишнього Радянського Союзу [19, с. 43─60]. Попри достатню кількість теоретичних та емпіричних досліджень для зарубіжних країн, наприклад Дж. Гелбрейт, П. Сорокін (США), Я. Тінберген (Нідерланди), Р. Арон (Франція), Дж. Стрейчі (Великобританія), Г. Брюкер (Німеччина) [12], А. Сищук [8], В. Шевчук (Україна) [2, с. 616─625], які забезпечують належну методологічну базу для вивчення процесу зближення рівнів економічного розвитку окремих країн та інтеграційних утворень, бракує практичних досліджень процесу реальної економічної конвергенції між країнами ЄС та Україною.

У нашому дослідженні поставлено за мету оцінити емпірично часові параметри конвергенції економік країн ЄС та України. Відповідно вирішено завдання щодо ідентифікації швидкості конвергенції між: 1) окремими економіками ЄС та 2) країнами ЄС і Україною. Необхідні оцінки зроблено за допомогою регресійного аналізу. Отримані результати дозволяють стверджувати, що конвергенція рівнів економічного розвитку між Україною та країнами ЄС відсутня. Фактично це означає визнання банкрутства офіційно проголошеної стратегії на європейську інтеграцію, яка, втім, не підкріплюється конкретними змінами в реальному секторі.

1. Теоретичні питання конвергенції

Під конвергенцією зазвичай розуміють зближення різних економічних систем (або стирання відмінностей між ними), зумовлене спільністю соціально-економічних проблем і наявністю єдиних об'єктивних закономірностей розвитку [7, с. 294], або зменшення розриву показників економічного розвитку національних держав [5, с. 88]. **Реальна** конвергенція визначається за величиною реального валового внутрішнього продукту одиницю населення, а **номінальна** – за сукупністю п'яти критеріїв (сальдо бюджету, державний борг, інфляція, довгострокова процентна ставка, обмінний курс), які передбачено Маастрихтською угодою і визна-

чають критерії приєднання до ЄС та запровадження єдиної грошової одиниці ─ євро [8, с. 168].

Традиційно об'єктивним мірилом продуктивності розглядається обсяг внутрішнього валового продукту (ВВП) на одиницю населення. Якщо цей показник зростає, виникають реальні можливості для розв'язання важливих завдань економічного і соціального розвитку. ***Тому під час вибору стратегії економічного розвитку та виборі критеріїв її ефективності найдоцільніше досліджувати процес реальної конвергенції між економіками індивідуальних країн.***

Окремої уваги заслуговує можливість одночасної інтеграції України в декілька інтеграційних утворень. Не відмовляючися від участі в Угоді щодо формування Єдиного економічного простору (ЄЕП), Україна одночасно декларувала курс на інтеграцію в ЄС. Переконливої відповіді на питання про несуперечливість такої стратегії поки що немає. Для окремих дослідників об'єктивно можуть зближуватись народи, які мають багато спільного в історії і можуть мати однакове майбутнє, проте поки що немає досвіду об'єднання країн, що уособлюють відмінні цивілізації [9, с. 81]. Теза виглядає достатньо суперечливою, приміром з врахуванням інтеграційного утворення США і Мексики (НАФТА), де країни-учасниці істотно відрізняються за інституційними та культурними характеристиками, проте можна погодитися, що перед Україною постала проблема вибору єдиного шляху подальшої економічної інтеграції: або європейського, або євразійського.

Деякі науковці вважають, що найвдалішим прикладом органічного співіснування народів є співіснування Росії, Білорусії й України, що зріднились на всіх рівнях – побутовому, родинному, політичному, економічному [9, с. 82]. Подібне припущення, схоже, підтримується результатами дослідження Л. Масловської, яка виявила, що: а) економічне відставання України робить її появу в ЄС небажаною, б) Україна і ЄС мають значно більше відмінностей, ніж подібних рис [10, с. 79]. Відповідно серйознішого забарвлення набуває ідея інтеграційного об'єднання України, Росії та Білорусі.

Теоретично країни-учасниці інтеграційного утворення повинні демонструвати реальну економічну конвергенцію, яка у перспективі може доповнюватися координацією зовнішньої політики. В такому разі всі питання економічної політики (в тому числі фіскальної і монетарної) вирішуються наднаціональною владою, хоча нижчі ієрархічні рівні можуть мати значну політичну автономію. Таке інтеграційне утворення схоже на митний союз, де в обігу перебуває **єдина валюта**, а всі питання монетарної політики вирішуються спільним центральним банком [1, с. 339─340]. Найвдалішим сучасним прикладом такої інтеграції є інтеграція шістнадцяти країн зони євро: Бельгії, Австрії, Фінляндії, Німеччини, Ірландії, Греції, Італії, Мальти, Нідерландів, Португалії, Іспанії, Словенії, Кіпру, Люксембургу і Словаччини.

2. Статистичні моделі конвергенції

Існують декілька емпіричних підходів для вимірювання зближення рівнів доходу на одиницю населення. Найбільш популярний підхід полягає в оцінці перехресної регресії для такої статистичної моделі:

$$\ln(y_t / y_0) = b \ln(y_0) + g' \mathbf{x},$$

де y_t, y_0 ─ показники ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) на початок і кінець досліджуваного періоду, а **x** – вектор пояснювальних змінних.

Від'ємний коефіцієнт b інтерпретується як доказ умовного зближення. Необхідно зазначити, що рівняння (1) зазвичай оцінюється у нелінійній формі, тобто замість коефіцієнта b обраховується вираз $(-1 + e^{-\beta T})$, де T – період часу, що досліджується. Коефіцієнт β визначає швидкість зниження початкового диференціала логарифма доходів на одиницю населення. Цей тип зближення часто називають умовним зближенням або "**β-зближенням**".

Пояснювальними змінними зазвичай обираються показники, що безпосередньо впливають на економічне зростання [22, с. 11]. Переважно такими змінними стають логарифм суми темпу приросту населення, темпу технологічного процесу та темпу оновлення основних фондів ($ln(n+s+g)$) і логарифм середнього значення норми заощаджень [2, с. 616─619; 12, с. 5].

Введемо такі екзогенні змінні: *ln(i)* – інвестиції (середнє значення за 1992─2007 рр., % від ВВП); *ln(n+s+g)* – сума середнього темпу приросту населення країни, темпу технологічного прогресу і темпу оновлення основного капіталу ($g+s$=0,05 – за припущенням); *ln(fdiinflow)* і *ln(fdioutflow)* – відповідно обсяги припливу та відпливу прямих іноземних інвестицій до ВВП (середнє арифметичне значення за 1992─2007 рр.); *ln(inflat)* – середнє арифметичне значення інфляції за 1992─2007 рр. (2000 рік вибрано за базовий). Показники y_t і y_0 характеризуть ВВП на одиницю населення за ПКС у 2007 р. і 1992 р., відповідно.

Економетрична модель матиме такий вигляд:

$$\ln(yt / y0) = a + b1\ln(y0) + b2\ln(i) + b3\ln(n+s+g) + \\ + b4\ln(fdiinflow) + b5\ln(fdioutflow) + b6\ln(inflat) + u^* \quad (1)$$

де u^* ─ стохастичний чинник.

Отримавши значення b_1, можна таким чином обчислити швидкість щорічного зближення між показниками ВВП на одиницю населення β:

$$b1 = -1 + e^{-\beta \cdot T}$$
$$b1 + 1 = e^{-\beta \cdot T}$$
$$\ln(b1 + 1) = -\beta \cdot T$$
$$\beta = -\frac{\ln(b1+1)}{T},$$

де T – кількість років досліджуваного періоду.

Отже, можна обчислити, скільки років потрібно для подолання половини розриву між показниками ВВП [4, с. 201]:

$$100\%\ (1-b1)^t = 50\%$$
$$(1-b1)^t = 0,5$$
$$t \cdot \ln(1-b1) = \ln(0,5)$$
$$t = \frac{\ln(0,5)}{\ln(1-b1)}$$

Подібно розраховується кількість років для досягнення розриву між показниками на рівні 1% [4, с. 201]:

$$100\% \cdot (1-\beta)^t = 1\%$$
$$(1-b1)^t = 0,01$$
$$t \cdot \ln(1-b1) = \ln(0,01)$$
$$t = \frac{\ln(0,01)}{\ln(1-b1)}$$

Незважаючи на свою поширеність, метод перехресного регресійного аналізу не є досконалим, адже під час його застосування можуть виникати критичні помилки оцінювання. Прийнятною альтернативою розглядається метод „**σ-збліження”**.

Метод перевірки показників доходів на одиницю населення на наявність β-збліження неодноразово критикувався, оскільки в моделі (1) використовуються середні значення показників, тоді як нерівний розподіл між країнами та в межах країн може залишатися незмінним або збільшитись (**помилка Галтона**). Тому було запропоновано доповнити перехресні регресії по країнах вимірюванням варіації у доходах на одиницю населення з часом, тобто:

$$\sigma_t^2 = \sum (y_{it} - \overline{y}_t)^2, \qquad (2)$$

де $\overline{y}_t$ означає середню величину вибірки, а значення дисперсії σt^2, що зменшується з часом, інтерпретується доказом збліження. Треба зазначити, що **σ-збліження** є виміром абсолютного, а не умовного збліження [2, с. 616─619; 12, с. 5].

Такий спосіб дослідження збліження показників ВВП на одиницю населення дуже просто пояснити математично: за наявності конвергенції, з кожним наступним роком відбувається зменшення значення суми квадратів різниць між показником ВВП на одиницю населення кожної окремої країни та середнім значенням показника вибірки країн, що досліджується. Зобразивши графічно значення **σt²**, можна легко побачити наявність або відсутність збліження показників ВВП на одиницю населення.

Після дослідження вибірки з 13 країн зони євро (без Кіпру, Люксембургу та Словаччини) з використанням методу OLS отримано такі результати перевірки на наявність відносного збліження[1]:

$$\ln(yt/y0) = \underset{(4,3875)}{35,804} - \underset{(0,069)}{0,428}\ln(y0) - \underset{(0,130)}{0,4096}\ln(i) + \underset{(0,213)}{2,152}\ln(n+s+g) -$$
$$- \underset{(0,0205)}{0,123}\ln(inflow) + \underset{(0,0178)}{0,106}\ln(outflow) - \underset{(0,900)}{5,111}\ln(inflat), \quad R^2 = 0,944.$$

Можна знайти щорічну швидкість збліження β:

$$b1 = -1 + e^{-\beta \cdot T}$$
$$-0,428 = -1 + e^{-\beta \cdot T}$$
$$\beta = -\frac{\ln(0,572)}{16}$$
$$\beta = 0,0349$$

Отже, між країнами зони євро відбувається умовне збліження зі швидкістю 3,49 % на рік. Відповідно на подолання половини розриву необхідно очікувати понад 19 років:

$$100\% \cdot (1-0,0349)^t = 50\%$$
$$0,9651^t = 0,5$$
$$t = \frac{\ln(0,5)}{\ln(0,9651)}$$
$$t = 19,51(p.).$$

Водночас для досягнення розриву, який складатиме лише 1% від теперішнього, необхідно очікувати майже 130 років:

$$100\% \cdot (1-0,0349)^t = 1\%$$
$$t = \frac{\ln(0,01)}{\ln(0,9651)} \qquad (3)$$
$$t = 129,64\ (p.).$$

Також були отримані результати перевірки даної вибірки на наявність абсолютного збліження (рис. 1).

Отримані результати підтверджують як **умовне,** так і **абсолютне** збліження досліджуваних країн зони євро. Можна зробити висновок, що за умови збереження поточної динаміки ВВП такі країни, як Бельгія, Австрія, Фінляндія, Німеччина, Ірландія, Греція, Італія, Мальта, Нідерланди, Португалія, Іспанія та Словенія, досягнуть однакового рівня ВВП на одиницю населення (за ПКС) приблизно через 130 років, а збліження відбувається зі швидкістю 3,49% у рік. Такий результат повністю відповідає результатам, які отримано М. Прохняком і Р. Рапацьким [19, с. 43─60].

[1] Розраховано на основі джерел: [23─26].

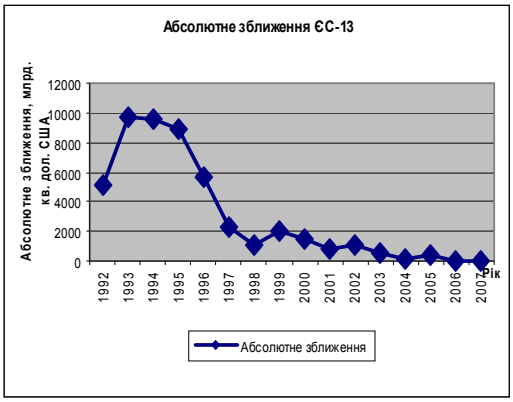


Рис. 1. Абсолютне зближення між показниками ВВП на душу населення країн зони євро

Джерело: розраховано на основі джерела [23]

Також результати дослідження даної вибірки показують дієвість Маастрихтських критеріїв конвергенції щодо створення Оєвропейського валютного союзу, що зазначені в Маастрихтських угодах 1992 р., які передбачають: 1) стабільність цін (середньорічна інфляція в окремій країні не має перевищувати середнє значення трьох країн ЄС із найкращими показниками понад 1,5%); 2) фіскальну самодостатність (дефіцит бюджету не повинен перевищувати 3% від ВВП, а державний борг ─ 60% від ВВП); 3) збалансованість процентних ставок (показник окремої країни не має перевищувати середнє значення трьох країн із найнижчим значенням цього показника більш, ніж на 2%); 4) стабільність обмінного курсу (валюта окремих країн не девальвується без згоди інших країн-учасниць і має відповідати нормам ЄС [6, с. 241─243].

3. Практичні аспекти конвергенції економіки України

Проаналізуємо процес реальної економічної конвергенції між країнами ЄС та Україною. Для цього необхідно перевірити наявність абсолютного та відносного зближень між показниками ВВП на душу населення за ПКС.

Для вибірки з 24 країн ЄС (без Кіпру, Люксембургу і Словаччини) та України з використанням методу OLS отримано такі результати[2]:

$$\ln(yt/y0) = \underset{(0,338)}{2,412} - \underset{(0,013)}{0,607}\ln(y0) + \underset{(0,021)}{0,295}\ln(i) + \underset{(0,00095)}{0,017}\ln(n+s+g) -$$
$$- \underset{(0,0032)}{0,094}\ln(inflow) + \underset{(0,00224)}{0,109}\ln(outflow) + \underset{(0,0402)}{0,767}\ln(inflat),\ R^2 = 0,94.$$

Можна знайти щорічну швидкість зближення β:

$$b1 = -1 + e^{-\beta \cdot T}$$
$$-0,607 = -1 + e^{-\beta \cdot 16}$$
$$\beta = -\frac{\ln(0,393)}{16}$$
$$\beta = 0,058$$

Оскільки між країнами даної вибірки відбувається умовне зближення зі швидкістю 5,8% на рік, для подолання половини розриву від теперішнього необхідно очікувати 11─12 років:

$$100\% \cdot (1-0,058)^t = 50\%$$
$$0,942^t = 0,5$$
$$t = \frac{\ln(0,5)}{\ln(0,942)}$$
$$t = 11,6\ (p.).$$

Відповідно досягнення розриву на рівні 1% потребує майже 77 років:

$$100\% \cdot (1-0,058) = 1\%$$
$$0,942^t = 0,01$$
$$t = \frac{\ln(0,01)}{\ln(0,942)} \qquad (4)$$
$$t = 77,07\ (p.).$$

Також були отримані результати перевірки даної вибірки на наявність абсолютного зближення (рис. 2). Отримані результати показують, що існує **умовне зближення** між доходами на одиницю населення за ПКС, але відсутнє **абсолютне зближення**, тобто виникла помилка Галтона. Таким чином результати дослідження вказують на те, що протягом 1992-2007 рр. реального зближення між економіками України та країн ЄС не відбувалося. Тобто ВВП на одиницю населення за ПКС країн ЄС зростав вищим темпом, ніж ВВП на одиницю населення України.

Подібні результати отримано під час дослідження конвергенції ВВП на одиницю населення України до відповідного показника 13 країн зони євро. В такому випадку скорочення половини розриву між показниками ВВП на одиницю населення буде можливим через 22 роки. Так само не простежується абсолютної конвергенції. Отримані результати означають, що у 1992-2007 рр. не відбувалося жодного зближення між показниками ВВП на одиницю населення країн зони євро та України. Пояснення виглядає простим: один-два відсотки нинішнього щорічного зростання ВВП країн зони євро є більшим, ніж абсолютне щорічне зростання ВВП України на рівні 5-6%, яке для успішної конвергенції мало б складати не менше 10─15%.

[2] Розраховано на основі [22─25].

Рис. 2. Абсолютне зближення між показниками ВВП на душу населення країн ЄС та України
Джерело: розраховано на основі [23]

Неважко зробити висновок про неефективність заходів зовнішньоекономічної політики, спрямованої на приєднання України до ЄС. Оскільки немає значних успіхів на шляху досягнення рівня добробуту країн ЄС, необхідно або робити значніші кроки на шляху прискорення динаміки економічного зростання, або обирати альтернативні шляхи розвитку. За умов світової фінансової кризи, коли спад українського ВВП на 16% значно перевищує помірковану рецесію в країнах ЄС (із спадом ВВП на 1-2%), про зближення темпів економічного розвитку мова йти не може взагалі.

На прикладі ранішого досвіду країн ЦСЄ можна припустити, що причинами відсутності абсолютної конвергенції можуть розглядатися: недостатній обсяг капіталу, низьку якість виробничого устаткування та інфраструктури, нерозвинена банківську систему, монополізація споживчого ринку, макроекономічну розбалансованість. Ще однією причиною недостатньої конвергенції між країнами ЦСЄ та більш розвиненими країнам ЄС було обрання відмінних стратегій економічного розвитку: „шокової терапії" або градуалізму [3, с. 639─645]. На думку експертів МВФ, швидке економічне зростання країн ЦСЄ, яке спостерігалось останнім часом, базується на міцному фундаменті – збільшенні продуктивності праці та зростанні акціонерного капіталу, які були досягнуті внаслідок проведення успішних структурних реформ [13].

Оцінюючи вплив світової фінансової кризи на зближення рівнів економічного розвитку, необхідно зазначити, що швидкий процес конвергенції у Європі останніми роками підкріплювався значним припливом капіталу і низькою вартістю фінансових ресурсів. Відповідно зростаюча турбулентність на світових фінансових ринках та послаблення темпів зростання світової економіки породжують сумніви стосовно темпу конвергенції. Не виключено, що високий рівень споживання ресурсів і зростаюча вразливість до зовнішніх факторів обумовлять зниження темпів конвергенції в Європі. Окрім адаптації економічної політики до сповільнення зростання світової економіки і підвищення вимог з боку фінансових ринків, „міцність" позицій даного регіону в довгостроковій перспективі буде визначатись успіхами в поглибленні структурних реформ [11].

Висновки. Дослідження процесу реальної економічної конвергенції між окремими країнами ЄС та Україною дозволяє такі висновки:

1. Між країнами зони євро відбувається як відносна, так і реальна конвергенція. Скорочення половини наявного розриву між показниками ВВП на душу населення за ПКС за збереження такої ж економічної динаміки, яка спостерігалась у 1992-2007 рр., передбачається через 19 років, а повне подолання розриву в рівнях ВВП на одиницю населення – через 129 років. Подібно успішна економічна конвергенція відбувається між країнами ЄВС, що показує дієвість номінальних критеріїв вступу до ЄС та ЄВС, зазначених у Маастрихтських угодах.

2. Протягом 1992-2007 рр. не спостерігалось реальної економічної конвергенції між країнами ЄС та Україною, що показує недієвість заходів економічної політики, спрямованої на наближення нашої країни до рівня економічного розвитку країн ЄС, а відповідно ─ примарність вступу до ЄС.

3. Причини відсутності реальної економічної конвергенції між Україною та країнами ЄС полягають не лише у невдалій зовнішньоекономічній політиці, яка тривала у 1992– 2007 рр., але й у економічних передумовах початку 1990-х років: нестача капіталу, низька якість виробничого устаткування та інфраструктури, нерозвинена банківська система, монополізація економіки, відсутність цінової і грошової стабільності.

4. Для прискорення процесу зближення між економіками України і країн ЄС, першорядними завданнями видаються: нагромадження капіталу, проведення комплексу структурних реформ для досягнення вищого ступеня конкуренції, неухильне забезпечення макроекономічної стабільності. Також необхідно сприяти розвитку людського капіталу, не припускатися помилок в економічній політиці на зразок інфляційного «перегріву» економіки в 2007-2008 рр., досягти політичної стабільності, сприяти залученню технологічних інновацій та зростанню мобільності робочої сили.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія /А.С. Філіпенко– К.: Либідь, 2008. – 408 с.

2. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика / В. О.Шевчук – К.: Знання, 2008. – 663 с.
3. Макроекономіка: Європейський контекст. / М. Бурда, Ч. Виплош– К.: Основи, 1998. – 682 с.
4. Красс М.С. Математика в экономике. Математические методы и модели / М.С. Красс, Б.П. Чупрынов – М.: Финансы и статистика, 2007. – 544 с.
5. Міжнародні фінанси / [за ред. О.І. Рогача] – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
6. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / [за ред. Філіпенка А.С]. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
7. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эскмо, 2007. – 816 с.
8. Сищук А. А. Економічна конвергенція: європейський контекст для України. / А. А. Сищук, К. Ю. Деделюк, Л. І. Мотовильська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. - №6. – С. 168–172.
9. Гош О. Суперечливість зовнішньоекономічних відносин України. / О. Гош // Економіка України. – 2006. – № 11 (540). – С. 77–88.
10. Масловська Л. До питання оцінки передумов інтеграції України в ЄС / Л. Масловська // Економіка України. – 2008. – № 6 (559). – С.: 72–79.
11. Деплер М. Жесткая посадка, которой можно избежать. / М. Деплер // Зеркало недели. - 2008. – № 16 (695). – 26 апреля.
12. Брюкер Г. Другий економічний поділ в Європі? / Г. Брюкер. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ierpc.org/ierpc/ wp/ WP_5_ukr.pdf
13. Прес-реліз № 08/89 МВФ Для негайного опублікування, 21 квітня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://imf.org/ external/np/sec/pr/2008/ukr/pr0889u.pdf
14. Abiad A., Leigh D., Mody A. International Finance and Income Convergence: Europe is Different // Working Paper No. 64. – Washington: IMF, 2007. – 23 p.
15. Babetskii I., Boone L., Maurel M. Exchange rate regimes and shocks asymmetry: the case of the accession countries // Journal of Comparative Economics. – 2004. – №32. – P. 212– 229.
16. Evans P., Kimb Ji Uk. Estimating convergence for Asian economies using dynamic random variable models // Economics Letters. ─ 2005. ─ No. 6. ─ P. 159─166.
17. Miller S. M., Upadhyay M. P. Total factor productivity and the convergence hypothesis // Journal of Macroeconomics. – 2002. – No. 24. – P. 267– 286.
18. Parikh A., Shibata M. Does trade liberalization accelerate convergence in per capita incomes in developing countries? // Journal of Asian Economics. – 2004. – No. 15. – P. 33–48.
19. Prochniak M., Rapacki R. Konwergencja beta i sigma w krajach postsocjalistycznych w latach 1990─2005 // Bank i Kredyt. ─ 2007. ─ Nr 8. ─ S. 43─60.
20. Sab R., Smith S. C. Human Capital Convergence: International Evidence. Working Paper No. 32. – Washington: IMF, 2001. ─ 35 p.
21. Taylor A. M. Sources of convergence in the late nineteenth century // European Economic Review. – 1999. – No. 43. ─ P. 1621–1645.
22. Vamvakidis A. Convergence in Emerging Europe: Sustainability and Vulnerabilities / Working Paper No. 181. – Washington: IMF, 2008. ─ 35 p.
23. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2008.
24. Quick Query selected from World Development Indicators [Електронний ресурс] ─ Режим доступу:http://dpext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers&userid=1&queryId=135 :
25. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.euromonitor.portal.com. Дата останнього відвідування: 25.12.2008.
26. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://stats.unctad.org/handbook – статистичні дані організації UNCTAD.

УДК 339.33:338.43

Думич І. І.

ВАЖЛИВІСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ДЛЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

Аналізуються теоретичні засади взаємодії АПК та внутрішнього споживчого ринку продовольчих товарів. Обґрунтовано місце споживачів в системі побудови ефективних зв'язків між аграрним сектором і внутрішнім ринком в умовах глобалізації..

Ключові слова: АПК, ринок агропродовольчої продукції, потреби споживачів.

Dumych I. I.

IMPORTANCE OF AGRARIAN SECTOR FOR THE INTERNAL MARKET OF AGRO INDUSTRIAL PRODUCTS

Theoretical principles of co-operation of AIC and internal user market of food stuffs are analysed. Grounded place of users in the system of construction of effective connections between an agrarian sector and internal market in the conditions of globalization.

Keywords: AIC, market of agro industrial products, necessity of users.

Вступ. Посилення внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності вітчизняного АПК можливе лише за умови формування ефективної взаємодії між аграрним сектором, внутрішнім споживчим ринком та зовнішніми ринками сільськогосподарської та харчової продукції. Серед ключових проблем, які впливають на ефективність зв'язків між аграрною сферою та ринком агропродовольчої продукції, доцільно виділити: існування парадоксу витіснення вітчизняної продукції імпортом за умов існування порівняльних переваг; неможливість розширення внутрішнього ринку без аграрної самодостатності та заміщення імпорту; необхідність розширення експорту як чиннику розвитку виробництва і, як наслідок, розвитку внутрішнього споживчого ринку; уникнення моноспеціалізації, що зменшить рівень узалежнення від зовнішньої кон'юнктури. Вказане обумовлює необхідність визначення сутності, головних засад, ключових параметрів та пріоритетів посилення зв'язків між агропромисловою сферою та внутрішнім ринком.

Постановка проблеми і її зв'язок з найважливішими науковими та практичним завданнями. Значний внесок у дослідження проблем трансформації АПК, розвитку та взаємодії внутрішнього ринку та внутрішньої торгівлі агропродовольчою продукцією, інституційного забезпечення цих процесів, конкурентоспроможності та ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації здійснили такі вітчизняні вчені, як Андрійчук В.Г., Апопій В.В., Бабенко С.Г., Бойко В.І., Геєць В.М., Осташко Т.О., Саблук П.Т., Семів С.Р., Точилін В.О., Шпикуляк О.Г., Шпичак О.М. Проте ще недостатньою мірою висвітлені механізми поглиблення системи зв'язків між аграрною сферою і внутрішнім ринком, можливі позитивні та негативні наслідки членства нашої країни в СОТ на ці процеси.

Метою даної статті є визначення сутності та систематизація різноманітних чинників поглиблення взаємозв'язків між вітчизняним АПК і ринком агропродовольчої продукції в умовах глобалізації.

На необхідності трансформації відносин в АПК, посилення його взаємозв'язку з внутрішнім споживчим ринком, його адаптації до викликів в умовах посилення зовнішніх чинників впливу наголошується у багатьох документах стратегічного та програмного характеру. Так, наприклад, стратегічною метою Міністерства аграрної політики України є перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки держави. При цьому сучасна державна аграрна політика повинна базуватися на національних пріоритетах і враховувати необхідність інтеграції України до ЄС та світового економічного простору [7, с. 2]. Аналогічну мету переслідує і Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. (затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 115), яка передбачає забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності [4].

На сучасному етапі розвиток АПК та спо-

живчого ринку стають важливими завданнями досягнення сталого розвитку нашої країни. У Національній доповіді "Новий курс: реформи в Україні. 2010-2015", підготовленій під керівництвом Гейця В.М. [1, с. 9], вказується, що конкурентоспроможна економіка, розвинений внутрішній ринок та національний виробничий комплекс, що всебічно використовує потенціал транснаціонального капіталу і гарантує економічну безпеку країни, є передумовою стійкого суспільного розвитку.

Важливість аграрного сектора для внутрішнього ринку закріплена і на законодавчому рівні, зокрема у Законах України, що визначають основні напрями державної аграрної політики. У Законі України "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві" від 17 жовтня 1990 р. № 400 [7] зазначається, що пріоритетність соціального розвитку АПК об'єктивно випливає з виняткової значущості та незамінності вироблюваної продукції сільського господарства у життєдіяльності людини і суспільства. У Законі України "Про державну підтримку сільського господарства" [5] від 24 червня 2004 р. № 1877 звертається значна увага на ролі АПК у продовольчій безпеці країни, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності. Закон України "Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" від 18 жовтня 2005 р. № 2982 [7] теж визначає пріоритетність розвитку АПК у контексті виняткової значущості та незамінності сільськогосподарської продукції, що виробляється в життєдіяльності людини і суспільства.

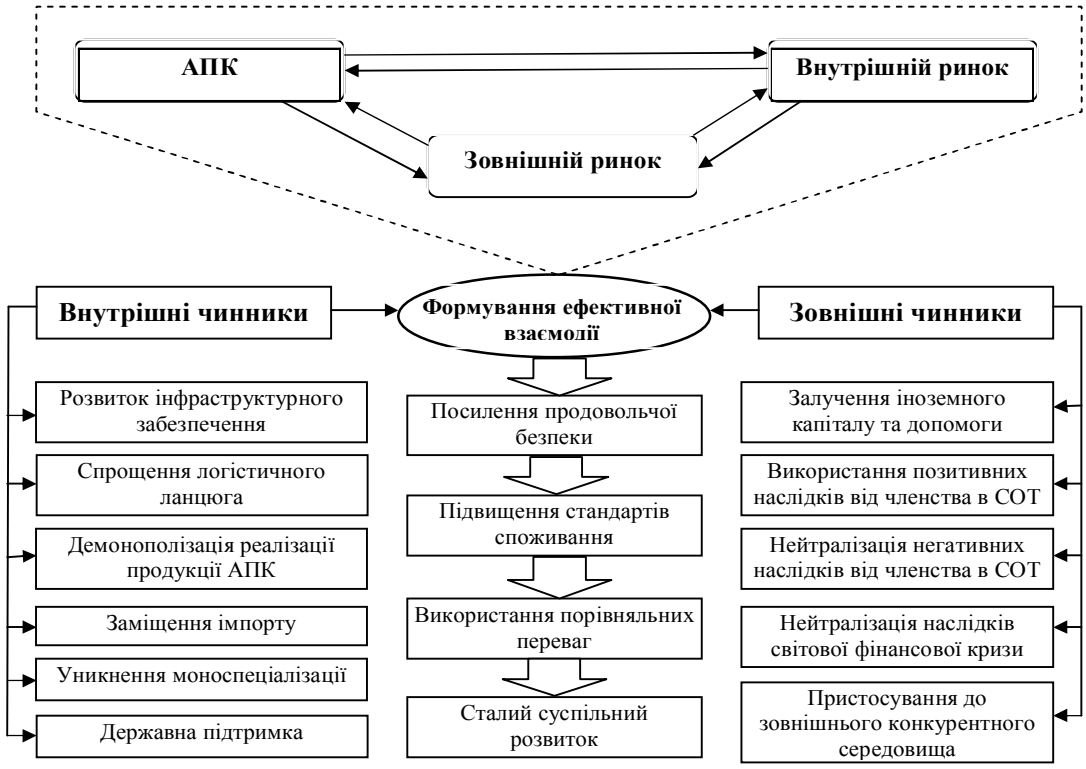


Рис. 1. Чинники формування ефективної взаємодії між вітчизняним АПК, внутрішнім і зовнішнім ринком агропродовольчої продукції

Таким чином, сьогодні створені всі необхідні передумови на законодавчому рівні для ефективної взаємодії вітчизняного АПК та внутрішнього ринку і посилення їх взаємного впливу. В основі такої взаємодії і її кінцевою метою повинно бути задоволення потреб вітчизняних споживачів, підвищення якості споживання і підвищення рівня використання порівняльних переваг на світовому ринку (рис. 1). Разом з тим в умовах активізації зовнішніх чинників, які проявляються як у позитивних, так і негативних ефектах, зростає роль розробки механізмів посилення ефективності функціонування внутрішнього ринку, поліпшення стандартів споживання і задоволення потреб споживачів.

Таблиця 1

Підходи до трактування категорій „аграрний ринок", „ринок сільськогосподарської продукції" та „ринок агропродовольчої продукції"

Автор	Визначення категорії
Андрійчук В. Г. [1, с. 10]	Ринок сільськогосподарської продукції – це ринок продавців і покупців та структуризоване за окремим його підсистемами явище, що характеризується своєю ринковою інфраструктурою, специфічністю домінуючого на продуктовому ринку (сегменті) виду продукції, різним співвідношенням між продавцями і покупцями та особливістю впливу важелів державного регулювання.
Білик Ю. Д. [3, с. 178]	Ринок продовольства – це сфера взаємодії суб'єктів ринку щодо забезпечення виробництва і вільного руху продукції сільського господарства та продуктів її переробки (продовольчих товарів), а також засобів виробництва, технологій, послуг для АПК, аграрної науково-технічної продукції), де предметом купівлі-продажу виступають продовольство і сільськогосподарська продукція.
Бурковська А. В. [14, с. 6]	Аграрний ринок пов'язаний із забезпеченням сільського господарства необхідними для нього засобами виробництва, послугами та прогресивними технологіями, і з продажем вироблених товарів, в той час як ринок аграрної продукції обмежується лише сільськогосподарською продукцією.
Гуров І. Г. [13, с. 6]	Ринок аграрної продукції - це система економічних взаємовідносин сільськогосподарських товаровиробників і споживачів (промислових під-приємств, що використовують сільськогосподарську продукцію у виробничому процесі як сировину для переробки, державних організацій та установ, оптової та роздрібної торгівлі та індивідуальних споживачів – населення).
Дудар В. Т. [18, с. 6]	Агропродовольчий ринок - це ефективний механізм задоволення потреб товаровиробників і запитів споживачів, що виступає чутливим регулятором і координатором комерційних зусиль суб'єктів ринку, що спрямовані на виробництво і реалізацію конкурентоспроможної агропродовольчої продукції з метою забезпечення продовольчої безпеки держави і формування експортного потенціалу.
Коваленко Ю. С. [9, с. 50]	Аграрний ринок – це система установ, ресурсів і методів, основним завданням якої є управління та координація агропромислового виробництва країни на основі обмінних процесів з кінцевою метою задоволення споживчих потреб громадян.
Корепанов О. С. [16, с. 5]	Аграрний ринок – це система економічних відносин зі зворотнім зв'язком між інституціональними одиницями з приводу виробництва, перероблення та споживання аграрних ресурсів за допомогою цінових механізмів.
Ранця І. І. [17, с. 6-7]	Аграрний ринок охоплює такі компоненти, як продовольчий агроринок, ринок землі та інших засобів аграрного виробництва, а також працересурсний і фінансовий аграрні ринки, ринок агротехнологій та агроінновацій тощо.
Закон України „Про державну підтримку сільського господарства України" [5]	Аграрний ринок - сукупність правовідносин, пов'язаних з укладенням та виконанням цивільно-правових договорів щодо сільськогосподарської продукції.

Складено автором за: [1; 3; 5; 9; 13; 14; 16; 17; 18]

Для визначення сутності взаємодії АПК та споживчого ринку, розглянемо різні підходи до визначення категорій „аграрний ринок", „ринок аграрної продукції", „ринок продовольства" та „ринок агропродовольчої продукції". Загалом можна стверджувати, що ринок аграрної продукції є одним із найстаріших явищ в історії економічних відносин, підходи до його визначення є досить різноманітними та з часом змінювалися. Сутність поняття «ринок» трактується вітчизняними та зарубіжними економістами у широкому та вузькому розумінні, зокрема як „система або сукупність економічних відносин" (Мочерний С.В.), „структура інститутів" (Осташко Т.О.), „механізм" (Макконелл Кемпбел Р., Брю Стенлі Р.), „система інститутів" (Д.Норт), „набір інститутів" (Дж. Ходжсон).

Як показують визначення різних авторів, поняття "аграрний ринок" та „ринок аграрної (чи

агропродовольчої) продукції" не є тотожними. Термін „аграрний ринок" є ширшим поняттям, яке пов'язується не лише з формуванням попиту і пропозиції на сільськогосподарську продукцію, але й з системою постачання засобів виробництва, різноманітних послуг, технологій та інших факторів розвитку АПК. Відповідно категорія „ринок агропродовольчої продукції" є вужчим поняттям, яке стосується сфери виробництва, заготівель, збуту, просування продукції сільського господарства і харчової промисловості. Різноманітні підходи до визначення цих категорій представлені в табл. 1.

У контексті дослідження взаємозв'язку між АПК та внутрішнім ринком агропродовольчої продукції, ми пропонуємо власне тлумачення цієї категорії. Найбільш вдалим нам видається інституційний підхід до визначення категорії ринку. Тому, на нашу думку, під ринком агропродовольчої продукції йдеться про систему інститутів та механізмів, які формують ефективну взаємодію між АПК, споживачами, виробниками та зарубіжними ринками сільськогосподарських та харчових продуктів з кінцевою метою задоволення потреб споживачів, досягнення сталого розвитку та посилення продовольчої безпеки й порівняльних переваг країни в умовах глобалізації. При цьому до агропродовольчої продукції ми відносимо товари вітчизняного та зарубіжного походження, зазначені у групах 1-24 УКТ ЗЕД згідно із Законом України „Про Митний тариф України", а. саме: 1) живі тварини, продукти тваринного походження; 2) продукти рослинного походження; 3) жири та олії тваринного або рослинного походження; 4) готові харчові продукти.

Аналізуючи систему відносин між АПК та внутрішнім ринком, доцільно проаналізувати основні типи зв'язків між ними. Спираючись на методичному підході Апопія В.В. [2, с. 80-100] до аналізу взаємовідносин АПК та сфери торгівлі, можна виділити такі види зв'язків між аграрною сферою і ринком відповідної продукції, як інтеграційні, кооперацийні, міжгалузеві, міжрегіональні, територіально-виробничі, технологічні, господарські, що об'єднані соціально-економічною, організаційно-економічною та технологічною системою відносин. Значна кількість, системність та складність зв'язків говорить про те, що взаємодія між АПК та ринком агропродовольчої продукції базується на таких найважливіших принципах, як еволюційність, системність, синергія та оптимальність. Рівень задоволення потреб споживачів у агропродовольчих продуктах частково можна визначити через порівняння фактичного їх споживання з науково-обґрунтованими нормами (стандартів та якості споживання табл. 2).

Таблиця 2

Споживання основних видів продуктів харчування і норми потреби в них в Україні у 1990-2009 рр. (кг на одну особу за рік)

Основні види продукції	Норми споживання		Роки					
	мінімальні фізіологічні	раціональні наукові	1990	1995	1998	2000	2005	2008
М'ясо і м'ясопродукти	45,4	80	68,2	38,9	33,2	32,5	33	61,2
Молоко і молокопродукти	353	380	373,2	243	213,0	197,7	199	271,2
Яйця, шт.	246	290	272	171	154	164	166	240
Хліб і хлібопродукти	93,8	101	141,0	128,4	126,4	124,1	125	115,2
Картопля	90,1	124	131	123,7	129,4	134,5	135	100,8
Овочі і баштанні	106,8	161	102,5	96,6	94,1	101,0	102	111,6
Плоди, ягоди, виноград	61,3	90	47,4	33,4	28,2	29,1	29	44,4
Риба і рибопродукти	14,1	20	17,5	3,6	5,9	8,3	8,4	25,2
Цукор	26,8	18	50,0	31,6	31,5	36,5	37	40,8
Олія	7,1	13	11,6	8,2	8,2	9,3	9,4	21,6

Складено за: [2, с. 52; 8; 15]

Як показує таке зіставлення протягом 1990-2008 рр., існують значні розходження між середнім рівнем споживанням продовольчих товарів в Україні і його раціональними науковими нормами. Практично за всіма основними товарними групами починаючи з 1990 р. споживання на 1 особу зменшилось внаслідок зменшення доходів населення, постійного зростання цін, нераціональної соціально-економічної політики щодо споживчого ринку на загальнодержавному та регіональному рівнях. При цьому за окремими товарними групами (хліб і хлібопродукти, картопля, цукор) практично за весь аналізований період рівень споживання переважав науково-обґрунтовані норми, що пояснюється заміщенням споживання одних продовольчих товарів іншими, що є більш дешевими і доступними. А це призводить до низької калорійності раціону і відсутності повноцінного харчування населення України.

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що посилення ефективності взаємодії вітчизняного АПК та ринку агропродовольчої продукції буде залежатиме як від рівня успішності впровадження загальнодержавних та регіональних стратегій розвитку аграрної сфери і внутрішнього ринку, так і від реалізації заходів, спрямованих на використання переваг членства України в СОТ та нейтралізації негативних наслідків участі у багатосторонній системі регулювання міжнародної торгівлі.

В основі взаємодії АПК та внутрішнього ринку агропродовольчої продукції лежить інституційний механізм, ефективність функціонування якого залежить від впливу внутрішніх і зовнішніх чинників мікро- та макросередовища. Найвищими пріоритетами такої взаємодії повинно бути підвищення стандартів споживання, задоволення потреб споживачів у якісних продуктах харчування і досягнення сталого розвитку країни. Разом з тим досягнення раціональних наукових норм споживання головних продовольчих товарів утруднюється внаслідок постійного зростання цін, зменшення реальних доходів населення, відсутності дієвих механізмів державного впливу на покращання стандартів та якості споживання.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розробка механізмів та стратегії ефективного поглиблення міжнародної інтеграції вітчизняного АПК, обґрунтування конкретних заходів щодо посилення використання рівня порівняльних переваг у міжнародній торгівлі агро продовольчою продукцією та уникнення моноспеціалізації аграрної сфери як чинника зменшення залежності від змін кон'юнктури на зовнішніх ринках.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. - № 3. – С. 29-35.
2. Апопій В. В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: монографія / В. В. Апопій. — Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2007. — 368с.
3. Білик Ю. Д. Становлення і розвиток сучасного продовольчого ринку в Україні / Ю. Д. Білик // Формування та розвиток аграрного ринку: зб. наук. праць. – К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки", 2004. – С. 177-189.
4. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=1158-2007-%EF.
5. України. Закон. „Про державну підтримку сільського господарства" від 24 червня 2004 р. № 1877 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
6. України. Закон. „Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
7. Україна. Закон. „Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві" від 17 жовтня 1990 р. № 400 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
8. Іванух Р. А. Аграрна економіка і ринок / Р. А. Іванух, С. Л. Дусановський, Є. М. Білан / Тернопільська академія народного господарства; Інститут регіональних досліджень НАН України. — Т. : Економічна думка, 2003. — 256с.
9. Коваленко Ю. С. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні / Ю. С. Коваленко // Формування та розвиток аграрного ринку: зб. наук. праць. – К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки", 2004. – С. 47-66.
10. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця та ін.]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
11. Панорама аграрного сектора України / Міністерство аграрної політики України / [за ред. Ю.Ф. Мельника]. – 2008 – 72 с.
12. Радаев В. В. Современные экономико-социологические концепции рынка / В. В. Радаев (науч. ред.), М. С. Добрякова (науч. ред.) // Анализ рынков в современной экономической социологии. - М.: ИД ГУ ВШЭ, 2007. - 21–60.
13. Розвиток та підвищення ефективності інфраструктури регіонального ринку аграрної продукції: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / І.Г. Гуров; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. — Миколаїв, 2007. — 19 с.
14. Становлення та ефективний розвиток регіонального ринку аграрної продукції: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 [Електронний ресурс] / А.В. Бурковська; Нац. наук. центр „Ін-т аграр. Економіки" УААН. — К., 2006. — 22 с.

15. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
16. Статистичне прогнозування кон'юнктури аграрного ринку в Україні: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.10 / С. Корепанов; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2008. — 20 с.
17. Територіальна організація агробізнесу регіону (на матеріалах Львівської області): Автореф. дис. канд. геогр. наук: 11.00.02 / І.І. Ранця; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Львів. – 2005. — 20 с.
18. Формування і розвиток ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 [Електронний ресурс] / В.Т. Дудар; Терноп. нац. екон. ун-т. — Т., 2008. — 20 с.

УДК 658.115.31:658.14/.17

Галазюк Н. М., Іваночко С. С., Кіпершайн А. А.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТИЧНИХ СТРУКТУР У ВІТЧИЗНЯНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Охарактеризовано сучасний стан природних монополістичних структур у вітчизняній економіці (на прикладі підприємств житлово-комунального господарства). Визначено основні проблеми їх розвитку та запропоновано заходи щодо усунення цих проблем.

Ключові слова: природна монополія, житлово-комунальне господарство, реформування, тарифи, дотації, пільги, субсидії.

Galazyuk N. M., Ivanochko S. S., Kipershine A. A.

MODERN CONSISTING AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF NATURAL MONOPOLISTIC STRUCTURES IS OF DOMESTIC ECONOMY

The modern consisting of natural monopolistic structures is described of domestic economy (on the example of enterprises of housing and communal economy). Certainly basic problems of their development and measures are offered on the removal of these problems.

Keywords: natural monopoly, housing and communal economy, reformation, tariffs, grants, privileges, subsidies.

Вступ. Природні монополії, що представлені підприємствами житлово-комунального господарства України, є розгалуженою сферою вітчизняної економіки. Вони надають споживачам більш, ніж 40 видів послуг. У галузі функціонує велика кількість фірм, експлуатується значна частина основних фондів держави, зайнято близько 5% працездатного населення країни. Усе це дає підстави стверджувати, що стан підприємств житлово-комунального господарства істотно впливає не лише на забезпечення основних потреб населення, але й на створення необхідних умов для функціонування усієї національної економіки.

Дослідженню проблем розвитку природного монополізму в Україні присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, зокрема В. Базилевича [2], З. Борисенка [3], О. Завади [7], В. Кулішова [8], В. Мустафіна [8], С. Сонька [8], О. Охрімчука [11] та інших. Проте, безліч аспектів даного питання залишається не достатньо розкритими та потребує подальшого опрацювання. Важливість і актуальність цієї проблеми та її недостатня теоретична і практична розробка зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження сучасного стану природних монополістичних структур у вітчизняній економіці та аналіз основних проблем їх розвитку у контексті трансформаційних процесів.

Результати дослідження. Житлово-комунальне господарство України є однією з найбільш технічно відсталих галузей економіки з багатьма проблемами, які останнім часом все більше загострюються. Через кризові явища підприємства цієї сфери перебувають на межі руйнування, що доводять такі факти: фізична зношеність інженерних систем досягла майже 50%; із загальної кількості водопровідних мереж близько третини повністю замортизовано або перебувають в аварійному стані, понад 20% каналізаційних мереж потребує заміни; більш, ніж 17% води, яка подається споживачам, не відповідає вимогам чинного стандарту; у тепловому господарстві експлуатується біля 10 тис. низькоефективних котлів та понад 2 тис. середніх котлів, що вичерпали термін експлуатації або зняті з виробництва, в аварійному стані перебуває 500 км теплових мереж; приблизно 40% наявних очисних потужностей потребують відновлення або вдосконалення з метою виконання вимог стандартів якості води; чверть водопровідних очисних споруд і кожна п'ята насосна станція відпрацювали нормативний термін амортизації; фактично амортизовано половину насосних агрегатів, 40% із яких потребують заміни. Разом з тим, нераціональні витрати та втрати питної води в зовнішніх мережах сягають 30%, а то й більше. Про цей факт зазначають у своїй праці В. Кулішов, В. Мустафін та С. Сонько: „З огляду на те, що водопровідно-каналізаційне господарство є значним споживачем електроенергії – майже 5,95 млрд. кВт-г або близько 5,2% від загального обсягу її споживання в Україні – через незадовільний стан мереж і неоптимальний режим роботи насосних станцій втрачається близько чверті споживаної електроенергії. Нераціональне та неефективне використання паливно-енергетичних ресурсів є однією з основних проблем галузі. Витрати енергоресурсів на одиницю виготовленої продукції та наданих комунальних послуг більш ніж у 1,5 раза перевищують зарубіжні показники. Витрати палива на вироблення 1 ГКал тепла в комунальній енергетиці становлять 185–190 кг у.п., у розвинених країнах цей показник складає 145–150 кг. Питомі витрати електричної енергії на подання питної води населенню у 1,8-2,6 раза перевищують аналогічні показники європейських держав" [8, с. 43].

На наш погляд, основним завданням галузевого розвитку має стати зменшення енергоспоживання природних монополістів та досягнення щорічної економії. Однак, для кожного регіону складаються свої умови функціонування цих ринків, які неодмінно треба враховувати. Основний фактор, який визначає специфіку регіональних відтворювальних процесів – наявність необхідного ресурсного та виробничого потенціалу.

Ще одна проблема ефективного функціонування природних монополістів пов'язана з надмірною централізацією теплопостачання та експлуатацією малоефективного обладнання. Внаслідок цього невиробничі втрати теплової енергії досягли 30-40%. Експлуатація застарілого обладнання призводить до перевитрат палива, що на 20% вищі за середній світовий рівень, значного забруднення навколишнього середовища.

Природні монополісти надають комунальні послуги населенню, виробничим підприємствам і організаціям невиробничої сфери за тарифами, нижчими за собівартість послуг. Для відшкодування різниці між собівартістю і тарифами на комунальні послуги, надані комерційним структурам виділяються бюджетні дотації. Крім, так званих, „традиційних" дотацій природним монополіям для сплати вартості послуг населенню надаються пільги і адресні субсидії. На початковому етапі ринкового реформування національної економічної системи, внаслідок тотального державного монополізму радянської економіки, монополії в житлово-комунальному господарстві відіграли надзвичайно важливу роль соціально-політичного амортизатора. Завдяки їм населення, що втратило платоспроможність у результаті лібералізації цін мало можливість задовольняти свої потреби, споживаючи не оплачені повною мірою комунальні послуги. До цього часу консервація подібних відносин у сфері споживання комунальних послуг дозволяє зберігати мінімально необхідний рівень соціальної стабільності. Найбільшим боржником за спожиті житлово-комунальні послуги залишається населення.

Ще одна проблема ефективного функціонування природних монополістів пов'язана з незадовільним станом ринкової інфраструктури. Як показує світовий досвід, держава лише власними зусиллями не взмозі ефективно утримувати інфраструктуру. Ілюзії щодо цього почали розвіюватися із зростанням часток ВВП, що виділялися державою на утримання галузі, яке супроводжувалося посиленням „конкуренції" між витратними статтями державного бюджету, збільшенням державних зобов'язань перед населенням та погіршенням стану інфраструктурних мереж. Пошуком альтернативних шляхів фінансування інфраструктурних проектів почали займатися не лише національні уряди, а й міжнародні організації. Однак, державна політика у сфері інфраструктури все ще залишається малоефективною. Якщо ціна, яка підлягає регулюванню дорівнює середнім витратам, то прибуток природного монополіста зводиться до нуля. Причина цього криється в тому, що економісти до сих пір не змогли запропонувати прийнятної теорії реформування інфраструктурних монополій. Це пояснюється тим, що в сучасній економіці України формування ринкових структур відбувається у над-

звичайно специфічних умовах. З одного боку, можна спостерігати розширення ринкового сектора національної економіки, а з іншого – скорочення суспільного.

Після проголошення Україною незалежності регулювання результатів фінансово-економічної діяльності природних монополій було зорієнтоване на обмеження функцій держави та розширення сфери дій ринкових мотивацій, стимулів і регуляторів. Ще з 1994 р. підприємства житлово-комунального господарства було передано під юрисдикцію місцевих органів самоврядування. Разом з тим, до сих пір не вироблено єдиного підходу та засад політики щодо природних монополій. Такі методи управління, бюджетні дотації та монопольне становище повністю влаштовують комунальні підприємства. Монопольне становище дає їм змогу уникати низки небезпек та проблем, пов'язаних з банкрутством і конкуренцією, займати привілейовану позицію на ринку послуг. Концентруючи у своїх руках певну господарську владу, вони мають можливість впливати на інших учасників ринку, диктувати їм свої умови. Водночас такі організаційні структури монопольного типу та їх місце у ринковій ситуації робить їх незацікавленими у розширенні асортименту та підвищенні якості послуг. Необхідно підкреслити, що ці природні монополії слабко реагують на зміну будь-яких параметрів ринку. Високий рівень концентрації у комунальній сфері ускладнює перехід до ефективних методів управління і лібералізації тарифів на комунальні послуги. Ми повністю поділяємо думку М. Чечетова та О. Медрула, які стверджують, що „з відмовою від централізованого планування і нагляду за його виконанням керівники опинилися у вакуумі контролю, оскільки компенсуючих контрольних механізмів створено не було" [12, с. 13].

Необхідно зазначити, що на початковому етапі ринкового реформування у багатьох нуаковців і практиків існувало хибне уявлення про сучасну ринкову економіку як про систему, що регулюється переважно ринковими механізмами, і в якій роль держави зведено до мінімуму [6, с. 52]. В Законі УРСР „Про місцеві Ради народних депутатів і місцеве самоврядування" від грудня 1990 р. зазначено, що комунальна власність становить основу місцевого самоврядування, а також те, що управління нею здійснюють від імені населення адміністративно-територіальних одиниць відповідні місцеві ради народних депутатів та уповноважені ними органи місцевого самоврядування. Управління майном комунальної власності було покладено на місцеві ради народних депутатів та уповноважені ними органи. Об'єктами права комунальної власності визначено майно, що забезпечує діяльність відповідних органів самоврядування і утворюваних ними органів; кошти місцевих бюджетів, державний житловий фонд, об'єкти житлово-комунального господарства та ін.; майно підприємств, враховуючи націоналізоване майно, передане відповідним міністерствам, установам, організаціям, а також інше майно, необхідне для забезпечення економічного й соціального розвитку відповідної території. Постановою Кабінету Міністрів України № 311 від 5.11.1991р. „Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною власністю)" держава та адміністративно-територіальні одиниці перестали відповідати за зобов'язання одне одному в процесі реалізації права державної власності, чим держава „скинула" з себе „непосильну" ношу дотування і фінансування проблем соціально-економічного характеру утримання і розвитку територій і утворила додатковий інститут у функціонуванні фінансів місцевих органів самоврядування, а в національній економіці специфічний її сектор, відмінний від узвичаєної практики структурування економіки в світогосподарській моделі. Наслідки застосування принципів місцевого ціноутворення виявилися не такими, як того очікували прихильники цього підходу. З вичерпанням внутрішніх ресурсів стабілізуюча роль державного природного монополізму проявляється дедалі слабше. Усвідомлюючи свою значущість та слабку вразливість, природні монополії демонструють свої негативні прояви. Деякі дослідники, розглядаючи проблеми природних монополій, концентрують свою увагу на необхідності контролю за їх діяльністю, а інші спрямовують увагу на дотримання антимонопольного законодавства. Ми вважаємо, що обидві ці групи дослідників мають рацію.

У процесі реструктуризації підприємств-природних монополістів та обрання для них оптимальної форми власності необхідно враховувати їх галузеві відмінності. Приватизація цих підприємств ризикована тим, що у випадку перемоги на конкурсі певної корпорації, усунути невиконання регулятивних умов буде важко через політичні умови. З іншого боку, існування державної власності призводить до постійного тиску на ці підприємства зі сторони державних інституцій. Таким чином, демонополізація природних монополій потребує диференційованого підходу. Так, демонополізація житлового фонду може стати об'єктом управлінських зусиль, а система каналізації і водовідведення чітко демонструє класичну природну монополію. Крім цього у великих густонаселених містах постають непереборні технічні і технологічні труднощі з функціонуванням двох підприємств. Разом з тим, практика показує, що реально природна монополія вітчизняної економіки спрямувала зусилля передусім на максимізацію прибутку, реалізуючи надані послуги за необхідною для себе ціною. В Законі

України „Про житлово-комунальні послуги" зазначено, що монополіст має право зменшувати ціну на послуги, навіть, у випадку їх не надання. Таким чином, статус природного монополіста дає йому змогу визначати характер господарських взаємовідносин на ринку та нав'язувати свої умови іншим учасникам цього ринку.

До 1995 р. Кабінет Міністрів України встановлював розміри зміни тарифів на послуги, а конкретні тарифи визначали місцеві органи влади, керуючись затвердженими Урядом граничних коефіцієнтів. Тарифи за комунальні послуги визначалася місцевими органами відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 р. № 1548 „Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)". Підвищення цін і тарифів протягом 1992-1993 рр. мали інфляційний характер. Таку проблему на рівні держави вирішують різними способами, які, на наш погляд, недосконалі та неефективні. Один із них полягає у наданні дотацій природним монополістам, якщо уряд бере на себе збитки, пов'язані з ціноутворенням. Але виникає парадокс, оскільки кошти на дотації з бюджету уряд отримує із податків, які тягнуть за собою втрати для підприємств і не підлягають поверненню. Отже, система дотування, яка повністю залежить від можливостей місцевих бюджетів, ставить природних монополістів на межу фінансової кризи і примушує підприємства житлово-комунального господарства перекладати збитки від надання послуг населенню на госпрозрахункових споживачів, що впливає на зростання собівартості, а відповідно, і ціни промислової продукції. Таким чином, існуюча система виділення дотацій підприємствам житлово-комунального господарства породжує соціальну несправедливість непрямих видів доходів певних категорій споживачів.

Усе це дає підстави стверджувати, що після багаторічного функціонування у командно-адміністративному середовищі природні монополії вийшли ослабленими і структурно деформованими. Використання політики „управління з центру" при паралельному застосуванні ринкового інструментарію в управлінні природними монополіями призвели до абсурду їх діяльність. Отже, механічне реформування природних монополій без урахування власних специфічних умов, намагання перенести ринкові економічні моделі на галузеву економіку та неспроможність розробити концепцію, стратегію, власну тактику функціонування у змішаній економіці призвели комунальні природні монополії до кризового стану.

Висновки. Постійно захищені від конкуренції, природні монополії у вітчизняній економіці стали неефективними настільки, що перетворилися для неї в непосильний тягар. Характерною особливістю сучасного стану формування ринкових відносин щодо підприємств житлово-комунального господарства, є намагання використання економічних важелів в управлінні ними. В умовах вдосконалення господарського механізму особливо актуальною постає проблема адаптації цих підприємств до ринкових відносин, тобто їх самоокупності. Таким чином, зміна економічної ситуації в Україні вносить істотні корективи в систему менеджменту природних монополістів щодо необхідності вирішення проблеми збалансованості різних сфер діяльності підприємства з метою рентабельного ведення господарства.

Реорганізація підприємств житлово-комунального господарства повинна бути складовою загальнодержавної політики суспільно-політичних перетворень в Україні. З розвитком ринкових відносин, за допомогою децентралізованого управління в країні, повинен відбуватися послідовний перехід до переважно організаційно-правових та економічних методів з використанням різних інструментів управління виробничо-господарськими процесами для підприємств – природних монополістів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акопов А.С. Естественные монополии в условиях переходного периода / А.С. Акопов // Аудит и финансовый анализ. – 1999. – №4. – С. 59-72.
2. Базилевич В. Роздержавлення природних монопольних структур в Україні / В. Базилевич, Г. Филюк // Економіка України. – 2001. – №6. – С. 35-42.
3. Борисенко І. Регіональні проблеми організаційно-економічного забезпечення ефективності функціонування житлово-комунального комплексу / І. Борисенко // Регіональна економіка. – 2002. – №4 (26). – С. 58-64.
4. Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика / [Віскузі Кіп В. та ін. ; пер. з англ.] – К.: Основи, 2004. – С. 1047.
5. Галазюк Н.М. Вплив державного регулювання на результати діяльності природних монополій / Н.М. Галазюк // Вісник Львівської державної фінансової академії. Львів: ЛДФА, 2006. – №11. – С. 25-30.
6. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин / І. Галиця // Економіка України. – 2002. – №6 (487). – С. 52-58.
7. Завада О. ЖКГ: проблеми галузі з точки зору антимонопольного законодавства / О. Завада // Економіка України. – 2000. – №10. – С. 4-14.

8. Кулішов В. Сучасні особливості формування регіональних ринків / В. Кулішов, В. Мустафін, С. Сонько // Економіка України. – 2001. – №7. – С. 40-43.
9. Мировой опыт ведения жилищно-коммунального хозяйства // Компас. – 2001. – №25. – С. 3-29.
10. Олійник Н. Сучасний стан житлово-комунального господарства та заходи щодо його реформування / Н. Олійник // Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні. – К., 2001. – Т. 2. – С. 204-208.
11. Охрімчук О. Житлово-комунальний параліч: майже сім мільярдів гривень заборгували жителі України за блага цивілізації у своїх квартирах / О. Охрімчук // Хрещатик. – 2001. – 15 лист. – С. 3.
12. Чечетов М. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації / М. Чечетов, О. Медрул // Економіка України. –1999. – №38. - С. 10-18.

УДК 336.71

Горалько О. В.

ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ В УКРАЇНІ

На основі аналізу та оцінки висвітлення проблемних питань, пов'язаних із визначенням сутності, ролі і функцій інвестиційного клімату обґрунтовані теоретичні засади дослідження інвестиційної діяльності. Основна увага приділена розробці напрямів поліпшення інвестиційного клімату в Україні та характеристиці чинників, що їх визначають.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційний клімат, інвестиційний ризик,інвестиційний процес, інвестор, іноземне інвестування.

Goral'ko O. V.

PROBLEMS OF INVESTMENT CLIMATE AND BASIC DIRECTIONS OF HIS IMPROVEMENT IN UKRAINE

On the basis of analysis and estimation of developed of problem questions, related to determination of essence, role and functions of investment climate, theoretical principles of research of investment activity are grounded. Basic attention is spared development of directions of improvement of investment climate in Ukraine and description of factors, that they are determined.

Keywords: investment activity, investment climate, investment risk, investment process, investor, foreign investing.

Вступ. Активізація процесів інвестування, як правило, супроводжується розроблюнням та реалізацією комплексу ефективних заходів на рівні окремих суб'єктів господарювання. Найважливішим завданням державного управління у сфері інвестування є значне поліпшення та стабілізація інвестиційного клімату як держави взагалі, так і окремих регіонів.

Саме активізація інвестиційного процесу є головною складовою економічних вимог, які покликані визначити реальні зрушення в структурі економіки країни, прискорити перехід економіки на якісно новий рівень індустріального розвитку й інтенсивний тип відтворення, підвищити якість вітчизняної продукції та її конкурентоспроможність на світовому ринку.

Сьогодні від ефективності інвестиційної політики залежать стан виробництва, положення і рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки, рішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є основою для розвитку підприємств, окремих галузей і економіки в цілому.

Вихід із глибокої соціально-економічної кризи неможливий без кардинального збільшення

інвестицій у реальний сектор економіки, а створення надійної і керованої системи залучення інвестиційних ресурсів, що забезпечить економічне зростання, є однією з ключових проблем сучасного етапу економічного розвитку України. У рамках вирішення цієї проблеми основна роль належить питанню розробки основних напрямів поліпшення інвестиційного клімату в Україні.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідження проблем інвестування економіки завжди перебувало в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що інвестиції торкаються самих глибинних основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту в цілому. У сучасних умовах вони виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу з економічної кризи, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро - і макрорівнях. Активізація інвестиційного процесу є одним із найбільш діючих механізмів соціально-економічних перетворень.

Теоретичні та практичні аспекти інвестиційної діяльності досліджували Бланк І.А. [2], Вовчак О.Д. [4], Гитман Л.Д. [5], Копилюк О.І. [10], Пересада А.А. [13] та інші.

В Україні на сьогоднішній день досить багато літератури, яка тією чи іншою мірою розкриває проблеми вітчизняних та іноземних інвестицій і їх використання в Україні. Це праці Градісова В.М. [6], Денисенко М.П. [7], Майорової Т.В. [11], Москвін С.О. [12] та ряду інших. Але у наведених вище працях недостатньо розкрито питання організаційно-правового регулювання інвестиційних процесів. Крім того, кожен регіон має свої специфічні особливості, на які необхідно зважати під час управління інвестиційним процесом. Саме ці особливості є визначальними при створенні інвестиційного клімату діяльності регіону.

Багатоплановість, складність і недостатня розробка проблеми державного регулювання механізмів залучення, вкладення, повернення інвестиційних коштів, а також системи управління процесом реалізації інвестиційних проектів на регіональному рівні, наявність низки невирішених і дискусійних питань, об'єктивна необхідність їх комплексного аналізу і наукового осмислення визначили вибір теми, мету та зміст дослідження.

Метою роботи є комплексна теоретична та практична розробка напрямів поліпшення інвестиційного клімату. Ця розробка виходить із необхідності формування системи, що спонукатиме активізації інвестиційної діяльності як в цілому в країні, так і в конкретному регіоні.

Виклад основного матеріалу досліджень. Інвестиційний клімат держави - це сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних і іноземних інвесторів. Сприятливий інвестиційний клімат повинен забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків. Сукупність інвестиційних ризиків характеризує інвестиційний клімат від найбільш несприятливого до сприятливого [12].

Розрізняють загальноекономічний ризик, що походить від несприятливих умов в усіх сферах економіки, та індивідуальний ризик, пов'язаний з умовами цього проекту.

Залежно від чинників виділяють такі види інвестиційного ризику: політичний ризик; загальноекономічний ризик; правовий ризик; технічний ризик; ризик учасників проекту; фінансовий ризик; маркетинговий ризик; екологічний ризик.

Політичний, правовий та загальноекономічний ризики можуть бути викликані зовнішніми умовами реалізації інвестицій. Інші види ризиків спричинюються можливими помилками планування та організації конкретних проектів.

Технічний ризик зумовлюється великою кількістю хиб та помилок широкого спектру сторін інвестування, як-от пов'язаними з якістю проектування, технічною базою, обраною технологією, управлінням проектом, перевищенням кошторису.

Фінансовий ризик випливає з нездійснення очікуваних подій з фінансового боку проекту. Це можуть бути незаплановані зменшення або зникнення джерел та обсягів фінансування, незадовільний фінансовий стан партнерів, зриви надходжень коштів від реалізації вироблених товарів чи послуг, несплатоспроможність покупців продукції та власні підвищені витрати.

Маркетинговий ризик виникає з прорахунків під час оцінки ринкових умов дії проекту, наприклад, ринків збуту чи постачання сировини і матеріалів, організації реклами чи збутової мережі, обсягу ринку, часу виходу на ринок, цінової політики, внаслідок низької якості продукції.

Екологічний ризик пов'язаний з питаннями впливу на довкілля, можливої аварійності, стосунків з місцевою владою та населенням.

На сучасному етапі економіку України характеризують такі ознаки:

- великий зовнішній і внутрішній борг;
- низький рівень виробництва;
- високий рівень тіньової економіки;
- масове приховане безробіття;
- масове ухилення від податків;
- нездатність виконання державою своїх обов'язків щодо соціального захисту населення;
- нагромадження неплатежів;

- відсутність ефективних процедур банкрутства, захисту контрактів, прав власників і суспільного порядку в цілому;

- тотальна корупція органів влади й економічного сектора;

- високий рівень злочинності;

- слабка дисципліна виконання законодавчих актів [6,9].

Причинами такого незадовільного макроекономічного стану є надмірна політизація економіки та домінування вузькокорисних інтересів окремих економічних груп. Режим підтримки галузей господарювання поширюється залежно від бізнесових інтересів вищих посадових осіб. Останнім часом окреслилася чітка тенденція не виконання нормативних і законодавчих актів відповідними організаціями. При таких обставинах народжується конфлікт інтересів законодавчої і виконавчої влади, що є гальмом розвитку реформ в Україні [120].

Без серйозних фінансових і технічних вливань грошей неможливо підтримувати і розвивати економіку. Світовий досвід показує, що в країнах із ринковою орієнтацією найбільшу частину інвестицій дає приватний сектор, але активність приватного сектора в Україні значно зменшилася.

Головними причинами такої ситуації є:

- високий рівень оподаткування;
- заплутана законодавча база;
- торгові обмеження і державний контроль;
- недотримання договірних зобов'язань з боку українських партнерів;
- відсутність економічної відповідальності за прийняття рішень;
- слабка фінансова дисципліна як держави, так і окремих підприємств;
- недосконала фінансово-кредитна система;
- рівень корупції та злочинності, що постійно зростає.

Без комплексного вирішення перерахованих проблем не варто очікувати значного прискорення інвестиційної діяльності [7,8].

Сьогодні потрібні негайні дії, спрямовані на поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Інвестиційна політика держави повинна бути націлена на відновлення інвестиційного процесу, який можна досягти за допомогою децентралізації управління економікою і розширення повноважень регіонів. Для відновлення інвестиційних процесів і розвитку економіки України потрібно:

- встановлення приватної власності у більшості секторів економіки;
- створення сильної інституціонально-правової системи;
- спрямування державних інвестицій в стратегічно важливі галузі.

Привабливість інвестиційного клімату залежить від створення необхідних умов, серед котрих необхідно виділити такі:

1) поступовий економічний розвиток держави;
2) існування секторів економіки, що швидко розвиваються;
3) помірні ставки відсотків за банківськими кредитами;
4) державні гарантії захисту інвестицій;
5) помірні податки;
6) стабільна економічна і політична ситуація;
7) розвиток фінансової і банківської системи;
8) правова система, що надійно захищає корпоративні права і свободу громадян.

Досягнення цих умов базується на певних принципах економічної організації, як-от приватної власності і конкурентної ринкової економіки. Держава реалізує заходи, що стосуються поліпшення функціонування ринків і забезпечує регулювання в тих секторах економіки, що є не особливо привабливими для приватних інвестицій, хоча мають важливе значення для розвитку економіки і суспільства [1].

Ефективним інструментом активізації інвестиційних процесів у ринкових умовах економіки є державна амортизаційна політика, яка має забезпечити надійне внутрішнє джерело фінансування капітальних вкладень. Саме за рахунок амортизації у розвинених країнах формується до 70-80% інвестицій. Амортизація впливає на процеси, що перебувають на стику фінансово-бюджетних (податкових) та інвестиційних інтересів. І якщо перші з них мають переважно короткотерміновий характер, то інвестиційна діяльність середньо- і довготерміновий, а сама амортизаційна політика формується завдяки своєрідному компромісу зазначених аспектів державного регулювання економіки. Підвищення норм амортизації і збільшення суми відрахувань розширює фінансові можливості підприємств і підсилює їхню інвестиційну активність. Амортизаційна політика держави має передбачати застосування таких методів амортизаційних списань і норм, які дають змогу в короткі терміни відшкодувати раніше здійснені інвестиції.

Перелік першорядних завдань, що здатні підвищити привабливість України для інвесторів, складаються наступні: досягнення макроекономічної стабілізації; розвиток конкуренції; покращення інституціонально-правової бази.

Економічний розвиток неможливий без стабілізації виробництва, створення умов для

залучення прямих іноземних інвестицій. Коливання обсягів виробництва посилюють економічний ризик у країні і негативно впливають на інвестиційний клімат [5,14].

У країну, де вітчизняний інвестор практично не вкладає кошти в розвиток виробництва не піде й іноземний інвестор. Тому в умовах економічної кризи важливе значення має державна підтримка реалізації інвестиційних проектів розвитку пріоритетних виробництв, а також впровадження економічних регуляторів активізації внутрішньої інвестиційної активності [131].

Сьогодні основним джерелом фінансування інвестицій в Україні є іноземний капітал. Іноземні інвестори будуть вкладати кошти після того, як наступить стабілізація виробництва, а політика держави буде орієнтована на стимулювання попиту в країні. Основними чинниками, що стабілізують виробництво в країні є збільшення попиту і зменшення вартості кредитів.

Показовим є також те, що навіть в умовах досягнутої макроекономічної стабільності Україна залишилася непривабливою для прямих іноземних інвестицій. Більше того, традиційні фактори інвестиційної непривабливості (недостатні надійність і авторитетність законодавчої бази, порівняно низька рентабельність галузей і конкретних об'єктів інвестування, перепони адміністративно-бюрократичного характеру тощо) доповнилися тим, що під впливом жорстких стабілізаційних заходів попит у країні занадто скоротився і перспективи його швидкого зростання не є очевидними.

Істотно впливають на іноземне інвестування процеси приватизації. На сьогодні і у найближчій перспективі ключовим чинником щодо залучення великого іноземного капіталу в економіку України є його участь у приватизації, насамперед, стратегічних об´єктів.

З одного боку, існує пряма залежність між реалізацією приватизаційних програм і обсягами іноземного інвестування (близько 50% іноземних інвестицій забезпечили саме іноземні інвестори завдяки участі у приватизації українських підприємств). З іншого боку, об´єкти, що пропонуються для приватизації за участю іноземних інвесторів, є для останніх мало привабливими. Основні причини цього такі:

- слабка правова база, що істотно ускладнює здійснення будь-якого реального контролю зовнішнього власника над підприємством, де він не має контрольного пакета акцій;
- зовнішні власники придбали великі частки власності лише в найгірших підприємствах, оскільки процес приватизації контролювали інсайдери (працівники та керівництво певних підприємств);
- у третині приватизованих підприємств держава дотепер зберігає за собою надто великі пакети акцій (до 30%);
- держава й далі втручається у розвиток важливих галузей (наприклад, енергетики);
- інсайдери залишаються основними власниками багатьох середніх та більшості великих підприємств.

За переконанням іноземних експертів, для ефективної участі стратегічних інвесторів в українській приватизації треба відмовитися від ручного управління економікою, збільшити роль саморегулюючих організацій, а також прийняти зрозуміле й довгострокове приватизаційне законодавство, в якому буде прописано якомога більше процедур.

Для створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій необхідна реалізація певних організаційних заходів зі створення єдиної цілісної системи державного управління інвестиційними процесами, яка б приваблювала відповідні структури для роботи з іноземними інвестиціями, узгоджувала діяльність із міжнародними організаціями, проводила експертизи найважливіших проектів і їхній конкурсний відбір. Такою структурою може бути спеціалізована державна компанія України з іноземних інвестицій. У структурі такої системи доцільно створити інформаційно-аналітичний банк даних з питань іноземного інвестування, який міститиме інформацію про підприємства та проекти, що потребують інвестицій, про інвесторів, спонсорів, міжнародні тендери [13].

Іншим, не менш важливим, механізмом регулювання інвестиційної діяльності є реформування земельних відносин. Здійснюючи функції державного управління, держава, в особі своїх компетентних органів, встановлює певні правила і норми, які стосуються організації використання як усіх земельних ресурсів країни, так і окремих їхніх часток [4].

Коли буде дозволено здійснювати купівлю-продаж земельних ділянок, необхідно, керуючись відповідною нормативно-правовою базою, зробити все для того, щоб ринок сільськогосподарських земель дав би державі додаткові значні фінансові ресурси, нерезиденту — впевненість у серйозності намірів з боку української сторони, резиденту — додаткові статутні ресурси під час створення підприємств та потужний засіб стимулювання банків у довгостроковому інвестуванні (завдяки розробці механізму застави землі).

Не викликає сумнівів те, що в активізації інвестиційного процесу головну роль повинні відігравати банки й інші фінансово-кредитні утворення. У сфері кредитної політики важливим завданням є створення сприятливих умов для

активізації довготермінового кредитування реального сектора економіки. Це можливо завдяки: здійсненню заходів щодо збільшення обсягів кредитування комерційними банками реальної економіки; пом´якшення відсоткової політики; переорієнтації кредитних ресурсів банківської системи на довготермінове кредитування; пільговому оподаткуванню прибутку комерційних банків від операцій довготермінового кредитування; створенню спеціальних інвестиційних банків із забезпеченням пільгових умов кредитування інвестиційних програм [3].

Можна виділити такі головні напрями участі банків в інвестиційному процесі:

- проведення операцій, пов'язаних із державними інвестиційними ресурсами;
- здійснення інвестицій за рахунок власних коштів;
- інвестиціях у складі промислово-фінансових груп;
- трастове управління ресурсами;
- притягнення іноземних інвестиційних ресурсів.

Але українська законодавча база сьогодні не має чітких визначених дій, спрямованих на удосконалення кредитних відносин між фінансово-кредитними утвореннями і підприємствами. Тому, чинне законодавство України необхідно удосконалити за такими напрямами:

1) розробити пакет нових законів, що регламентують діяльність банківських утворень, з урахуванням міжнародних норм і звичаїв у банківській практиці;

2) обмежити втручання держави в сферу приватних інтересів комерційних банків рамками, установленими законодавством;

3) узгодити норми спеціального банківського законодавства з нормами інших галузей українського законодавства;

4) дати чітку правову фіксацію структури і функцій фінансово-кредитної системи, її рівнів, елементів, визначити основні поняття.

Під час проведення регіональної інвестиційної політики необхідно докорінно змінити роль місцевих банків у фінансуванні інвестиційних проектів, тобто варто надати їм можливість самостійно досліджувати інвестиційну ситуацію в регіоні і самим же стати ініціаторрами інвестицій. До того ж, як правило, інвестиційні проекти, подані місцевими бізнесменнами, недорогі і високоефективні. Тому у виграші були б всі: і комерційні банки, і малий та середній бізнес, і місцева влада [15].

Значним потенційним джерелом реального інвестування є кошти, що вивозяться за межі країни. Безумовно, навіть за сприятливого інвестиційного клімату в державі далеко не всі кошти були б використані на інвестування всередині країни. Потенційні можливості цього джерела дуже великі, з огляду на те, що, за оцінками спеціалістів, оборот капіталу, вивезеного за межі України за роки реформ досяг 20 млрд. дол.США [2].

Висновки. Сьогодні процеси оновлення виробництва, модернізація виробничих та технологічних процесів, обладнання і устаткуавння, нарощування основних фондів, успіх структурної перебудови економіки, розв’язання екологічних та соціальних проблем значно залежить від ефективності інвестиційної політики держави. Варто зазначити, що у нинішніх умовах надходження іноземних інвестицій у вітчизняну економіку є важливим чинником зростання ВВП, важливим джерелом створення нових робочих місць, а значить зменшення рівня безробіття, у результаті сприяє успішній інтеграції України до Європейського та світового співтовариства.

Зазначені вище заходи, звичайно, не є панацеєю і не можуть вирішувати всіх проблем щодо залучення інвестицій у вітчизняну економіку, але їх потрібно розглядати як основні та важливі напрями у галузі вдосконалення інвестиційних процесів.

Управління та регулювання інвестиційними процесами, планування інвестиційної діяльності і сьогодні залишаються важливими та актуальними. А це, насамперед, потребує постійної уваги як зі сторони держави, органів місцевого самоврядування, так і зі сторони самих суб’єктів підприємницької діяльності.

Всі перелічені вище умови поліпшення інвестиційного клімату в Україні відповідають концепції соціально-орієнтованої ринкової економіки. Виконання і підтримка цих умов із боку держави дозволить Україні стати демократичною країною з розвинутою економікою, промисловістю, сільським господарством і науково-технічним комплексом. Забезпечить стійкий розвиток економіки і підвищення життєвого рівня населення: удосконалення системи охорони здоров'я й утворення, охорони природних ресурсів і навколишнього середовища, рівні можливості використання суспільних благ для всіх груп населення і створити, таким чином, сприятливий інвестиційний клімат в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асаул А. Формування інвестиційного клімату / А. Асаул // Економіка України. – 2002. – №4. – С. 83–87.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебн.пособие / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника – центр, 2002.

3. Бучарський Ю. Це солодке слово “інвестиція”. / Ю. Бучарський // Діло. – 1998. - №2. – С. 28.
4. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні / О.Д. Вовчак // Кредоінвест. – 2006. – №4. – 21 с.
5. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Ждонк; [пер. с англ.] – М. : Дело, 1997. – 108 с.
6. Градісов В.М. Інвестування : навч. посібник / В.М. Градісов, С.В. Кривченко, О.Є. Ісаєва. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 164 с.
7. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: навч. посіб. / М.П. Денисенко. – К. : Алерта, 2003. – 338с.
8. Захарін С. В. Ефективне поєднання інвестицій та інновацій в умовах перехідної економіки / С. В. Захарін // Проблеми науки. – 2007. – № 3. – С. 2–9.
9. Карандакова І. Оцінка інвестиційного клімату в Україні та напрямки його покращання. / І. Карандакова // Економіка, фінанси, право. – 1999. - №1. – С. 8-12.
10. Копилюк О.І. Інвестиційна діяльність банків України на рівні регіонів / О.І. Копилюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №3. – С. 79–83.
11. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посібник / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
12. Москвін С.О. Сприяння тривалому і стійкому вдосконаленню інвестиційного клімату України. / С.О. Москвін // WELCOME. – 1999. - №6-7. – С. 28.
13. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні : навч. посібник / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 1998. – 388с.
14. Пересада А. Україна на перехідному етапі: політика, економіка, культура : навч. посібник / А. Пересада, Т. Степанова – К.: Академія, 1997.
15. Солдатенко В.В. Аналіз інвестиційного клімату України / В.В. Солдатенко // Економіка та держава. – 2005. – №5. – С. 17–20.

УДК 33:336.742+336.77

Гончарук І. В., Мацько О. М., Шпаргало Г. Є.

ДОСВІД ВАЛЮТНО-КУРСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ

Розглянуто фактори й етапи формування та здійснення валютно-курсової політики в трансформаційних економіках, зіставлено короткострокові та довгострокові позитивні й негативні наслідки повзучої девальвації для монетарної стабільності економіки, вплив валютних інтервенцій НБУ на формування валютного курсу.

Ключові слова: грошово-кредитне регулювання, валютно-курсове регулювання, інфляція, девальвація, валютний курс, золотовалютні резерви.

Goncharyk I. V., Mac’ko O. M., Shpargalo G. Y.

PRACTICE OF CURRENCY RATE REGULATION IN TRANSITION ECONOMIES

Factors and stages of formation and implementing currency-rate regulation in transition economies is coved, short-rang and long-range positive and negative impacts of graduate devaluation are considered, role of currency interventions of National bank of Ukraine in formation of currency rate is defined.

Key words: monetary policy, currency rate regulation, inflation, devaluation, currency rate, gold reserve.

Вступ. Сучасні глобалізаційні процеси призводять до того, що макроекономічну політику (особливо грошово-кредитну) в більшості країн світу, а особливо в Україні, необхідно розглядати в контексті світогосподарських зв'язків відкритої для зовнішнього світу економіки. Висока частка експорту у валовому внутрішньому продукті України, значна залежність від зовнішніх запозичень, прив'язка низки внутрішніх цін до курсу долара та вагома частка доларових кредитів роблять питання курсової політики, яку проводить Національний банк, одним з ключових елементів грошово-кредитного регулювання, що підкреслює актуальність та важливість порушеної проблеми.

В останніх публікаціях з грошово-кредитного регулювання економіки основна увага приділяється інструментам, що діють всередині національної економіки, зокрема йдеться про праці Адамика Б.П., Гребінник Н.І., Іванець І.В., Любунь О.С., Лютого І.О., Міщенка В.І., Матвієнка П.В., Козюка В.В. Стельмаха В.С. [1-5]. Досягнення певної курсової стабілізації після 1998 року до осені 2008 року дещо знизила увагу до валютно-курсової політики, а з іншого боку прогнози експертів, проведені влітку 2008 року жодним чином не передбачали таких різких коливань курсу гривні в бік зниження, які існували у подальшому десять місяців, що підкреслює недостатню глибину та комплексність вивчення даного питання.

Мета статті. У зв'язку з цим, метою даної статті є комплексний розгляд валютно-курсової політики в умовах ринкової трансформації економіки України з урахуванням її впливу на загальні параметри й результативність грошово-кредитного регулювання економіки. Для досягнення цієї мети також ставиться завдання порівняти здійснення валютного регулювання в інших перехідних економіках у період ринкових трансформацій.

Виклад основного матеріалу. Валютно-курсове регулювання перебувало в тісному взаємозв'язку із трансформаційними та монетарними процесами в перехідних економіках. Так, на першому етапі трансформаційних перетворень, коли більшість перехідних економік Східної Європи та країн СНД перебувала в стані стагфляції, центральні банки були змушені жорстко фіксувати курс національної валюти з метою боротьби з високою інфляцією. З оздоровленням економіки та розвитком фінансового і грошового ринків поступово формуються умови для лібералізації валютного курсу та використання операцій на валютному ринку як повноцінного інструменту грошово-кредитного регулювання. Динаміка цього курсу визначається особливостями соціально-економічного стану, успішністю реформування та завданнями монетарної політики у кожній з країн.

Наприклад, Чехословаччина почала реформи за умов фінансової стабільності, що підкріплювалась значними валютними резервами. Для забезпечення стабільності національної валюти монетарна влада на початку 90-х років XX ст. застосовувала фіксацію валютного курсу крони. Після утворення Чехії і Словаччини дотримання чіткого курсу на рестрикційну політику як з боку урядів, так і з боку центральних банків обох країн дало змогу утримувати валютний курс на запланованому рівні. При цьому його коливання у Чехії становили 1,5-2%, а в Словаччині – 3-4%. При загрозі дестабілізації активно використовувались інтервенції на валютному ринку. Зокрема, їх довелось застосовувати монетарній владі Чехії 1993 р. для зменшення тиску на валютний ринок великого припливу іноземного капіталу, пов'язаного з процесом приватизації. У Словаччині, попри великий тиск на грошовий ринок внаслідок "м'якої" бюджетної та кредитної політики, вдавалось забезпечувати стабільність національних грошей.

На відміну від цього, Румунія вступила в період реформування в особливо складних умовах, коли незбалансованість на товарному та грошовому ринках значно посилювалась політичною нестабільністю в країні. Протягом тривалого періоду не вдавалося подолати високі темпи зростання цін, що були значно вищі, ніж у Польщі, Угорщині, Чехії та інших країнах. Значною мірою це пояснюють непослідовною монеарною політикою. Особливістю валютної політики в Румунії було застосування з 1991 р. системи подвійного валютного курсу. Це означало встановлення заниженого курсу (35 леїв за долар) для розрахунків за імпорт та при обов'язковому продажу половини валютного виторгу експортерами. Водночас для всіх інших розрахунків та операцій застосовувався валютний курс, що визначався внаслідок гри попиту і пропозиції на валютних аукціонах (300 леїв за долар). Як бачимо, різниця в курсах була досить велика. З часом вона ще більше зростала, що посилювало розбалансованість грошового ринку. Це примусило монетарну владу відмовитись від політики подвійного курсу й уніфікувати його на рівні 180 леїв за долар. Але це зумовлювалося обов'язковою повною здачею експортерами валютного виторгу. Така валютна політика спричинила зменшення резервів твердої валюти і переміщення валютних операцій у тінь. Стабілізації грошового ринку за цих умов сприяло відновлення роботи валютного ринку та скасування обов'язкової здачі іноземної валюти експортерами.

У Польщі на першому етапі перетворень теж застосовувався фіксований валютний курс – спочатку до американського долара, а потім до "кошика" з п'яти провідних валют. З травня 1995 р. застосовується "валютний коридор", межі якого поступово розширюються: від ± 7% до ± 15% (у березні 1999 р. – квітні 2000 р.). З квітня 2000 р. внаслідок впровадження вільно плаваючого курсу на курс польської валюти починають потужно впливати ринкові фактори. З середини 90-х років XX ст. Національний банк Польщі активно використовує курсову політику для боротьби з інфляцією. Зміцнення курсу злотого в 2000–2001 рр. стало наслідком отримання високих доходів від приватизації та послідовної рестрикційної фінансової політики польського уряду. Зміцненню курсу злотого сприяє і приплив іноземного капіталу, що вимагає подальшої цінової стабілізації у тривалій перспективі та пристосування рівня відсоткових ставок до європейських стандартів. Цей процес спостерігається не лише в Польщі, а й у Чехії та Угорщині.

Практика показує, що стабільність грошового ринку більшості країн з перехідною економікою значною мірою перебуває під впливом зовнішньоекономічних чинників. Яскравим прикладом цього є ситуація в країнах Балтії, адже стан економіки цих країн суттєво залежить від сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури. Країни Балтії намагаються проводити політику, спрямовану на збалансування експорту та імпорту, щоб запобігти значному дефіциту торговельного балансу. Значна частина продукції цих країн експортується в європейські країни, що зумовлює значний вплив євро на курси національних валют.

Так, литовська національна валюта використовувалась з 1994 р. у режимі "валютного управління" і до 2001 р. "прив'язувалась" до долара (у співвідношенні 4 літи за дол. США). Через нестабільність на світових ринках, яка спричинила падіння курсу європейської валюти стосовно долара в 2000-2001 рр., литовські експортери зазнали значних збитків. Тому перед литовською монетарною владою постало питання захисту національного грошового ринку від несприятливих змін валютних курсів. Ця проблема вирішується з лютого 2002 р. переорієнтацією жорсткої прив'язки курсу літа з долара на євро без девальвації чи ревальвації літа [6, с. 4]. При цьому валюта країн Балтії продовжує функціонувати в режимі "валютного керування" через відсутність умов для гнучкої зміни валютних курсів.

На думку директора Інституту економічного аналізу РФ А. Іларіонова, найважливішими причинами російської валютної кризи стали експансіоністська грошово-кредитна і безвідповідальна валютна політика, яку вів Центральний банк у період так званого валютного коридору [7, с. 44]. Намагання монетарної влади втримати штучно завищений валютний курс за рахунок валютних інтервенцій з метою підтримки банківської системи, спричинило поглиблення валютної кризи та загострення довгострокової проблеми зовнішньої заборгованості, і, як наслідок, зниження ефективності економіки.

Загалом інфляційно-девальваційну політику, яка проводилася в Росії, вважають такою, що довела свою економічну та соціальну неспроможність. Різка лібералізація цін і відсутність антиінфляційної програми зумовили галопуючу інфляцію. Така ситуація зумовила використання монетарною владою валютного коридору для зміцнення російського рубля. Регулювання валютного курсу дало змогу значно знизити показники інфляції. Уповільнення зростання цін стало стійкою тенденцією, але темп інфляції ще значно вищий, ніж у розвинених країнах.

Крім того, існують застереження щодо посилення інфляційних тенденцій в російській економіці у найближчі роки. Причини цього криються у відсутності ефективних механізмів стабілізації економічних процесів та ефективного регулювання цін на внутрішньому ринку, нестачі надійних важелів грошово-кредитного регулювання, які б давали можливість ефективно впливати на швидку зміну грошових показників.

На наш погляд, цей досвід має вагоме значення і для формування курсової політики в Україні. В Україні на першому етапі валютному регулюванню проводилося здебільшого адміністративним важелем і чинило суперечливий вплив на грошовий ринок. Так, запровадження обов'язкового продажу половини валютного доходу підприємствами-експортерами сприяло збільшенню валютних резервів Національного банку, але викликало скорочення обсягу операцій на валютній біржі, погіршило економічне становище експортерів, зменшило їх обігові кошти і перемістило значну частину операцій з валютою у тіньовий сектор. Важливу роль відіграло запровадження 1997 р. валютного коридору. Стабілізація валютного курсу в межах 1,7-1,9 гривні за долар США означала появу чітких орієнтирів для планування та експортно-імпортних операцій. Одночасно існування верхньої курсової межі забезпечувало стійкість очікувань учасників валютних операцій і таким чином сприяло упередженню інфляційних сподівань. Дотримуватись встановлених меж валютного коридору монетарній владі вдавалось до вересня 1998 р. За умов значного впливу нестабільності світового валютного ринку, зокрема фінансових потрясінь у Південно-Східній Азії, підтримка курсу гривні

досягалась комбінацією різних важелів впливу. При цьому інтервенції на валютному ринку доповнювались рестрикційним впливом відсоткової ставки та резервних вимог. Крім того, застосовувався суворий адміністративний контроль з боку Національного банку за здійсненням валютних операцій, що, на жаль, не відбулося в повному обсязі при останній фінансовій кризі 2008-2009 року.

У післякризовому оздоровленні економіки та переході до економічного зростання чималу роль відіграла стабілізаційна спрямованість грошово-кредитної політики. В її руслі реалізується подальша лібералізація валютного ринку. З 2000 р. офіційний обмінний курс гривні визначається як середньозважений за операціями купівлі–продажу валюти на міжбанківському ринку з розширенням валютного коридору. Практика підтверджує доцільність такої політики, водночас засвідчуючи відсутність достатніх важелів впливу на підтримку курсової стабільності. За умов незначного припливу іноземної валюти до банківської системи, втримати стійкий курс гривні не вдавалось навіть за ефективного застосування монетарних інструментів [8, с. 6]. Здобутком переходу до плаваючого курсу гривні стало узгодження попиту і пропозиції на національну валюту, забезпечення припливу іноземної валюти і, таким чином, збільшення золотовалютних резервів НБУ. Це, своєю чергою, суттєво сприяло стабілізації курсу гривні, зростанню її позиції, посиленню впевненості ділових партнерів і розширенню внаслідок цього обсягу зовнішньої торгівлі.

У 1999-2002 рр. динаміка реального курсу гривні була нестійкою. Це пояснюється тим, що 1999 р. девальвація відбувалась швидше, ніж зростали ціни. Внаслідок цього реальний курс гривні знижувався. Зростання курсу української гривні в 2000-2001 рр. було витіснене тенденцією до її здешевлення внаслідок різниці в темпах зміни цін і курсу гривні. Загалом за 2000-2002 рр. курс гривні змінився лише на 2,2%. Незмінність курсу гривні була наслідком послідовної валютно-курсової політики Національного банку.

Подорожчання гривні 2001 р. значною мірою зумовлене девальвацією курсів національних валют у більшості її торговельних партнерів, зокрема в Чехії, Угорщині та Польщі. Національному банку України довелось докласти чимало зусиль, щоб підтримати переваги національних виробників-експортерів, запобігаючи подальшому зростанню курсу гривні внаслідок надлишкової пропозиції іноземної валюти. Валютні інтервенції в 2002-2003 рр. стали основним джерелом зростання грошової маси в економіці і сприяли значному збільшенню обсягів міжнародних резервів Національного банку та поліпшенню їх якісної структури. Резервні активи НБУ в іноземній валюті з 2003 по 2007 рр. зросли з 6662 до 22305 млн. доларів США, а в золоті з 260 до 556 млн. доларів США [9, с. 60]. Продумана лібералізація валютного регулювання набуває актуальності за умов зовнішньоекономічної орієнтації України на інтеграцію до Європейського Союзу, адже така спрямованість передбачає наближення до стандартів ЄС та правил функціонування світового валютного ринку. Водночас орієнтація на зміцнення економічних зв'язків з європейськими партнерами передбачає поступове зростання частки євро в зовнішньоекономічних розрахунках і актуальність майбутньої прив'язки гривні до європейської колективної валюти. З іншого боку, погоджуємося з позицією А. Вальцишена щодо впливу реального сектора на валютно-курсову політику [10], зокрема відкритість економіки України вимагає відповідних структурних змін в реальній економіці, в структурі виробництва та експорту й переходу від сировинно-орієнтованих галузей, які чутливо реагують на зміни світового ринку й вимагають значних затрат імпортного природного газу до розвитку більш прогресивних й високотехнологічних галузей.

Висновки. На початковому етапі ринкових трансформацій валютно-курсове регулювання зазнавало істотних коригувань. У подальшому стратегія повзучої девальвації демонструвала суперечливі наслідки в короткостроковому та довгостроковому періодах. У короткостроковому періоді здешевлення валюти може сприяти нарощуванню експорту і поліпшенню ситуації з платіжним балансом. Проте, знецінення національних грошей робить дорожчою імпортну продукцію і підвищує витрати національних виробників та ціни на їх продукцію, що набуває особливого значення для України, зокрема в силу значних обсягів критичного імпорту, в тому числі природного газу. Таким чином, світова фінансова криза ставить нові вимоги до валютно-курсової політики. Варто виділити вимоги до монетарного сектора, до монетарної влади та до реального сектора економіки. Щодо першого, то важливою є послідовність валютно-курсової політики та розмежування її від політичного процесу. Необхідно відзначити також контроль за використанням рефінансування банків та попередження валютних спекуляцій. З іншого боку коливання валютного курсу під час переходу до плаваючого режиму на фоні надзвичайно високого ступеня відкритості економіки та нестабільного попиту на світових ринках вимагає переосмислення моделі розвитку національної економіки і переходу до ендогенно-орієнтованого економічного зростання. Це може виступити полем для подальших

досліджень в контексті впливу на валютно-курсове регулювання економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грошово-кредитна політика в Україні / [В.С. Стельмах, А.О. Єпіфанов, Н.І. Гребеник, В.І. Міщенко; за ред.: В.І.Міщенка.] ; [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Київ: Знання, 2003. – 421с.
2. Любунь О.С. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / [О.С. Любунь, І.В. Іванець, Б.П. Адамик; за ред. О.С. Любуня.] ; [2-е вид., перероб. і доп.]. – Київ: Університет економіки та права „Крок", 2005. – 512с.
3. Козюк В.В. Центральний банк і грошово-кредитна політика / В.В. Козюк – Тернопіль, 2003. – 213с.
4. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки: монографія / І.О. Лютий. – Київ: Атіка, 2000. – 240с.
5. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України / П.В. Матвієнко. – Київ: Наукова думка, 2004. – 256с.
6. Положение в экономике Литвы // БИКИ. – 2002. – №83. – С.4.
7. Илларионов А. Мифы и уроки августовского кризиса / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 1999. – №11. – С.44.
8. Стельмах В.С. Огляд монетарної політики в Україні за 1991-2001 рік / В.С. Стельмах // Вісник НБУ. – 2002. – №7. – С.6.
9. Бюлетень НБУ. – 2007. – №4. – С.60.
10. Вальцишен А. В девальвации гривны виновен не столько Нацбанк, сколько нежирнеспособная модель экономики Украины [Електронний ресурс] / А.Вальцишен – [Цитовано 2 червня 2009 року]. – Режим доступу http://www.ufs.com.ua /stories /fcomments.php? CommentID=2005

УДК 658.115.31:658.14/.17

Августин Р. Р., Саприка О. Б., Галазюк Н. М.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІСТИЧНИХ СТРУКТУР

Розкрито економічну сутність категорії „природна монополія". Визначено характерні особливості природної монополістичної структури. Обґрунтовано об'єктивну необхідність у державному регулюванні природного монополіста. Розкрито роль прибутку, як важливого показника його фінансово-економічної діяльності.

Ключові слова: природна монополія, державне регулювання діяльності природного монополіста, ціна (тариф) монополіста, прибуток, економічний прибуток, бухгалтерський прибуток, управління прибутком, розподіл та використання прибутку.

Avgustin R. R., Saprika O. B., Galazyuk N. M.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF ACTIVITY OF NATURAL MONOPOLISTIC STRUCTURES

Economic essence of category is exposed „natural monopoly". Certainly characteristic features of natural monopolistic structure. Grounded objective necessity for government control of natural monopolist. The role of income is exposed, as an important index him financial and economic activity.

Keywords: natural monopoly, government control of activity of natural monopolist, cost (tariff) of monopolist, income, economic earnings, accounting earning, management, distributing and use of income, an income.

Вступ. У процесах ринкової трансформації вітчизняної економіки важливу роль виконують природні монополії, оскільки безліч процесів функціонування господарсько-економічної структури суспільства тісно пов'язані зі станом ринків природних монополій, залежать від ціноутворення на них. Природні монополісти володіють надзвичайно потужною ринковою владою і суспільним значенням, тому вся решта ринків і суб'єктів господарювання вимушена враховувати їхню поведінку в прийнятті своїх економічних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку і суті природного монополізму всебічно розглянуто і досліджено у наукових працях таких вчених: В. Базилевич [1], І. Борисенко [2], О. Головченко [3], М. Кампо [6,7], А. Крупський [9], Н. Лисенко [10], М. Макаренко [11], В. Нікова [12], Т. Строкань [13-15], І. Яремко [16] та ін. Разом з тим, багато теоретичних аспектів досліджуваної проблеми залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого опрацювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика теоретико-методологічних аспектів діяльності природних монополістичних структур.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутнісного наповнення категорії „природна монополія". Більшість науковців констатують увагу на мовному аспекті („monos" – „один" і „poleo" – „продаю"), тобто підкреслюють виключне право господарюючого суб'єкта на володіння будь-чим або проведення певних заходів. Ми вважаємо, що найбільш ґрунтовним є визначення, в основу якого покладено зміст щодо функціонування монопольного підприємства як відособленої структури ринкового середовища, на якому економічно доцільно функціонувати лише одному виробнику певних послуг.

Відповідно до Закону України Про природні монополії, до природної монополії належать підприємства наступних сфер народного господарства [5]:

- транспортування нафти і нафтопродуктів трубопроводами;
- транспортування природного і нафтового газу трубопроводами;
- транспортування інших речовин трубопровідним транспортом;
- передачі та розподілу електричної енергії;
- користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування;
- управління повітряним рухом;
- зв'язку загального користування;
- централізованого водопостачання та водовідведення;
- централізованого постачання теплової енергії;
- спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів за переліком, який визначається Кабінетом Міністрів України.

Галузь, у якій функціонує природний монополіст наділена такими характеристиками:

- на ринку функціонує лише один виробник певної продукції, тому поняття „підприємство" та „галузь" у цьому випадку стають тотожними;
- товар, який виробляє природний монополіст не має близького замінника, а це означає, що споживач немає прийнятних альтернатив;
- вступ у галузь інших виробників заблокований. Відсутність конкурентів обумовлена наявністю бар'єрів для входу на ринок. Ці бар'єри можуть мати економічну, технічну, юридичну чи іншу природу;
- виробник сам установлює ціну на свій товар. Відсутність конкуренції дає змогу монополісту диктувати свою ціну. Особливо ця проблема актуальна для ринків з низькою еластичністю попиту за ціною, якими і є більшість природних монополій (адже людям дуже важко відмовитися, наприклад, від електро-, водо- чи теплопостачання).

Галузям із статусом природної монополії держава надає особливі привілеї в обмін на право уряду жорстко контролювати їх діяльність. Основною метою регулювання є забезпечення ефективності функціонування ринків, що перебувають у стані природної монополії, на основі збалансування інтересів суспільства, суб'єктів природних монополій та споживачів їх товарів. Регулятивні органи ставлять перед собою завдання не допустити необґрунтованого підвищення цін на продукцію монополіста або обмеження обсягу виробництва. На практиці регулювання монополій поліпшує результати їх діяльності з погляду суспільства, оскільки дає можливість знизити ціну за одночасного зростання виробництва. Для монополіста регулювання дозволяє встановити ціну (тариф) на його товари (послуги), яка б дозволила відшкодувати витрати виробництва і забезпечити отримання „справедливого прибутку". Такою вважається ціна, встановлена на рівні середніх валових витрат виробництва. Тобто, оптимальна ціна. Визначити таку ціну можна лише за наявності достовірної інформації про попит і витрати. Однак на практиці отримати цю інформацію досить складно, оскільки середні витрати природних монополістів різні

та формуються під впливом дії цілої низки чинників. Тому теоретична модель норми прибутку на капітал є неприйнятною. На практиці ціна на товар визначається на основі норми прибутку і отриманого фірмою відношення балансового прибутку до власного капіталу, виражене у відсотках. Процес регулювання ціни здійснюється у кілька етапів (рис. 1).

Рис. 1. Етапи регулювання ціни природного монополіста

Регулювання ціни монополіста за допомогою норми прибутку ставить її у рамки цінової моделі „середні витрати плюс прибуток", що значною мірою послаблює стимули регульованої ринкової економіки. Так, якщо прибуток монополіста більший за витрати, то відпадає необхідність у їх мінімізації. Отже, слабшають стимули до зниження витрат. Крім того, з цією ціноутворюючою моделлю пов'язана проблема перехресного субсидіювання. За своєю суттю перехресне субсидіювання є однією з форм дискримінації цін: для однієї категорії споживачів встановлюються ціни, вищі від вартості комунальних послуг (наприклад, промисловість), для інших – нижчі (населення). Таким чином, одна категорія споживачів субсидіює другу.

Регулювання ціни за допомогою норми прибутку обмежує результат діяльності монополіста певною нормою прибутковості, чим значно знижує стимули до інноваційної діяльності. Таким чином, державне регулювання повинно оптимально збалансовувати такі два фактори, як надання природним монополістам стимулів, спрямованих на зниження вартості послуг та утримання не надто високих цін для споживачів. Важливо, щоб визначені максимальні ціни (тарифи) на товари (послуги) монополіста дали йому змогу відшкодувати витрати виробництва та отримати так званий „нормальний прибуток", оскільки він є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави (у бюджет здійснюються відрахування від отриманого доходу усіма суб'єктами господарювання, значною частиною якого є прибуток). Це означає, що доходи природних монополістів повинні задовольняти не лише їхні власні фінансові інтереси, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у зростанні прибутку монополіста зацікавлені як самі монополісти, так і держава.

Прибуток як економічний показник дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, його працівників та фундаторів. Економічний інтерес природного монополіста як суб'єкта фінансово-економічної діяльності знаходить своє узагальнення в розмірі прибутку, який залишається в його розпорядженні і використовується для вирішення соціально-виробничих завдань. Таким прибутком є чистий прибуток. Він виступає основою подальшого розвитку підприємства. Постійне зростання чистого прибутку забезпечить природному монополісту розширення виробництва, можливість виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення матеріальних потреб працівників тощо. За чистим прибутком визначається прийнятний для інвестора рівень доходності підприємства для порівняння з альтернативними варіантами інвестування. Чистий прибуток, за умови ефективного його використання, є найважливішим джерелом збільшення капіталу підприємства.

Таким чином, прибуток є важливим показником, який найбільш повно відображає ефективність фінансово-економічної діяльності природного монополіста. У зв'язку з цим виникає гостра проблема правильності його виміру. Адже, без розуміння того, як формується і оподатковується прибуток, неможлива успішна діяльність підприємства в ринковій економіці.

Питання щодо визначення прибутку є одним із найважливіших і найскладніших питань економічної науки, оскільки, як стверджував В. В. Ковальов, „прибуток – це складний розрахунковий показник, значення якого знаходиться під впливом багатьох факторів" [7]. На формування прибутку природного монополіста впливають усі чинники його діяльності, які перебувають у прямій залежності від макро- і мікроекономічного середовища. До найважливіших чинників макроекономічного середовища належать:

- економічні (рівень і зміни грошових та натуральних доходів населення, інфляція, стан та розвиток вітчизняного виробництва, поддаткова система);
- політичні (політична стабільність в країні);
- правові (нормативно-правова база, методи державного регулювання природних монополій);
- природні (екологічна ситуація в країні, наявність необхідних ресурсів);
- науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки);
- соціально-культурні (рівень добробуту населення та рівень задоволення фізіологічних та раціональних норм споживання).

Чинники мікроекономічного середовища поділяються на дві групи:

- техніко-економічні (обсяг виробництва, собівартість, ціна послуг);
- комплексні (технічне вдосконалення виробництва послуг, раціональне використання виробничого потенціалу, підвищення якості комунальних послуг).

Чинники макроекономічного середовища характеризують ситуацію в державі та регіоні. Природний монополіст не може безпосередньо впливати на ці чинники, однак повинен враховувати їх у своїй діяльності. Чинники мікроекономічного середовища відображають діяльність самого природного монополіста.

Численні дослідження на предмет визначення економічного змісту прибутку призвели до розмежування таких понять, як „бухгалтерський" і „економічний" прибуток, кожен з яких має свою мету і методику визначення. Економічний прибуток являє собою різницю між рентабельністю вкладеного капіталу і середньозваженою вартістю капіталу, помноженого на величину вкладеного капіталу. Таким чином, він дозволяє порівняти рентабельність вкладеного капіталу з мінімальною необхідною доходністю і виразити отриману різницю у грошових одиницях. Від бухгалтерського прибутку економічний відрізняється на величину альтернативних витрат. Саме економічний прибуток може більшою мірою слугувати критерієм ефективності використання ресурсів. Донедавна у суспільстві панувала думка, що вже саме існування монополії в тій або іншій формі є гарантом отримання економічного прибутку. Однак це не так. Монополіст може отримувати економічний прибуток лише за умови, що попит тісно пов'язаний з витратами. Тобто доходність таких монополістичних структур, як муніципальні підприємства може існувати лише в прогресивній економіці, оскільки нові успішні інновації та енергозберігаючі технології змінюють застарілі моделі, прибуток від яких мінімальний.

В управлінні прибутком природного монополіста використовують кілька його видів:

- загальний – це весь прибуток від усіх видів фінансово-економічної діяльності до розподілу та оподаткування;
- прибуток після оподаткування – це прибуток, що залишається в розпорядженні природної монополії (чистий прибуток);
- валовий прибуток – це різниця між виручкою та виробничими витратами;
- операційний прибуток – це різниця між валовим прибутком та невиробничими витратами;
- маржинальний прибуток – обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат.

Важливе місце у фінансовій політиці природного монополіста займає питання розподілу і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів). Адже, як стверджує Т. Калайтан, „аналіз різноманітних концепцій прибутку дозволяє вказати напрямок, в якому відбувається пошук ефективних економічних механізмів управління суспільним розвитком і, зокрема, мікрорівневих утворень. Порівняльний аналіз концепцій і сьогоднішніх економічних умов формування нової соціально-економічної системи дозволяє оцінити правильність вибраного напрямку" [3]. На наш погляд, відповідно до напрямів використання, прибуток можна розділити на дві частини:

1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи, на соціальну підтримку тощо;

2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку. Він спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів.

З економічної та технічної точок зору, ефективно використаний прибуток гарантуватиме монополісту зростання його майбутніх грошових надходжень. Вибір оптимальних форм фінансування, оптимальної структури капіталу підприємства і напрямів його використання, балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів, підтримання належної ліквідності та своєчасності розрахунків дасть змогу досягнути поставленої мети.

Висновки. Природна монополія є відособленою структурою ринкового середовища, існування якої економічно доцільне. Галузь, у якій діє природний монополіст наділена специфічними особливостями: на ринку функціонує лише один виробник певної продукції, тому поняття „під-

приємство" та „галузь" можна розглядати як синоніми; товар, який виробляє монополіст не має близьких замінників; вступ у галузь інших виробників заблоковано; виробник сам встановлює ціну на свою продукцію.

Галузям із статусом природної монополії держава надає особливі привілеї в обмін на право уряду жорстко контролювати їх діяльність. Головна мета державного регулювання природних монополій полягає у збалансуванні інтересів держави, підприємств, працівників, гарантуванні здатності природного монополіста забезпечити зростання власного капіталу, виконати зобов'язання перед бюджетом, профінансувати інвестиції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основна

1. Україна. Закон. Про природні монополії №1682-III від 20.04.2000, зі змінами і доповненнями.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 560.
3. Калайтан Т. Інтерпретація прибутку в обліково-аналітичному забезпечені управління на макрорівні / Т. Калайтан // Формування ринкової економіки в Україні. – Львів, Інтереко, 2003. – Спецвип. 8: Формування нової парадигми економічної теорії в Україні. – С. 447-450.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / [редкол.: відп. ред. С. В. Мочерний та ін.] – К.: Видавничий центр „Академія", 2000 – 847 с.

Додаткова

5. Базилевич В. Роздержавлення природних монопольних структур в Україні / В. Базидевич // Економіка України. – 2001. – №6. – С. 35-42.
6. Борисенко І. Регіональні проблеми організаційно-економічного забезпечення ефективності функціонування житлово-комунального комплексу / І. Борисенко // Регіональна економіка. – 2002. – №4 (26). – С. 58-64.
7. Головченко О.О. Вдосконалення класифікації витрат на виробництво на підприємствах житлово-комунального господарства / О.О. Головченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2002. – Вип. 144. – С. 43-51.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / [редкол.: відп. ред. С. В. Мочерний та ін.] – К.: Видавничий центр „Академія", 2000 – 847 с.
9. Україна. Закон. Про природні монополії №1682-III від 20.04.2000, зі змінами і доповненнями.
10. Кампо В.М. Проблеми становлення і розвитку комунального права України / В.М. Кампов // Концепція розвитку законодавства України. – К., 1996. – С. 153-156.
11. Кампо В.М. Роль Конституції України у розвитку муніципального (комунального) права / В. М. Кампо // Матеріали наук.-практ. конф., Київ, 25 черв. 1997 р. – Х., 1998. – С. 20-22.
12. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 560.
13. Крупський А. Соціалізація економіки на тлі надання житлово-комунальних послуг мешканцям великого міста / А. Крупський // Актуальні проблеми державного управління. – Дніпропетровськ, 2001. – Вип. 1(4). – С. 201-209.
14. Лисенко Н. Проблеми обліку та відшкодування в тарифах на комунальні послуги деяких витрат / Н. Лисенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – №6. – С. 31-36.
15. Макаренко М. Моделі регулювання цін на продукцію природних монополій / М. Макаренко // Ефективність реформування української економіки //Зб. наук. пр. / НАН України. Інститут економіки. – Київ, 1999. – С. 144-149.
16. Нікова В.Л. Житлово-комунальна реформа: час дій вже настав / В.Л. Нікова // Вдосконалення системи державного управління соціально-економічними та політичними процесами в регіоні. – Одеса, 1998. – С. 370-374.
17. Строкань Т. Соціально-економічна оцінка територіальної організації житлово-комунального господарства в регіонах / Т. Строкань // Економіст. – 2002. – №3. – С. 70-72.
18. Строкань Т. Управління житлово-комунальним господарством: досвід Кракова / Т. Строкань // Економіка України. – 2000. – №11. – С. 74-77.
19. Строкань Т. М. Концептуальні проблеми і напрямки демонополізації і децентралізації в житлово-комунальній сфері / Т.М. Строкань // Теорія і практика перебудови економіки. – Черкаси, – 2001. – С. 103-104.

20. Яремко І.Й. Вартісна оцінка комунальних послуг / І.Й. Яремко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2000. – Вип. 11: Інвестиції і реструктуризація економіки регіону. – С. 573-587.

УДК 335.3: 331.56 /. 57

Томашик Л. С.

ЗРОСТАННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УМОВАХ КРИЗИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОЇ ПЕРЕБУДОВИ РИНКУ ПРАЦІ

Досліджуються основні тенденції на ринку праці України та світу в умовах економічної кризи, а також пропонуються напрямки реформування та перебудови ринку трудових ресурсів. Визначено чинники, що діють в напрямі зростання безробіття та запропоновано систему заходів щодо регулювання безробіття в Україні.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, природне безробіття, молодіжне безробіття, робоча сила, світова фінансова криза.

Tomashyk L. S.

UNEMPLOYMENT IN THE CRISIS AND THE NEED FOR STRATEGIC RESTRUCTURING OF THE LABOR MARKET

In paper some trends of the labor market of Ukraine and the world in general are investigated, as well as strategic reforms and restructuring labor market. We propose some measures to regulate the system of unemployment in Ukraine

Keywords: labor market, unemployment, natural unemployment, youth unemployment, labor force, global financial crisis.

Вступ. Український ринок праці склався під впливом як інерції розпаду планово-централізованої системи організації праці та трансформаційної кризи, так і позитивних процесів соціально-економічних перетворень. Стан ринку праці визначається як становищем економіки в цілому та діями у сфері макроекономічного регулювання, так і ефективністю дій у різних сферах соціальної політики, зокрема в галузях загальної та професійної освіти, пенсійного забезпечення, житлової політики тощо. На ринок трудових ресурсів впливає функціонування усіх без винятку сфер економіки, зокрема світова фінансова криза призвела до різкого зростання безробіття. Саме тому необхідним є аналіз основних тенденцій на ринку праці та розробка стратегічних рішень щодо реформування ринку трудових ресурсів.

Проблема безробіття займає чільне місце в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Основна увага більшості дослідників зосереджена на проблемах зростання безробіття в умовах глобалізації, створення ефективного механізму управління трудовими ресурсами, проблеми молодіжного безробіття та реформування системи освіти. Однак, останнім часом науковці все більше пишуть про зростання безробіття у зв'язку з кризою, що охопила практично всі сфери економіки. Так, Пищуліна О. зазначає, що з одного боку, ринок праці – елемент економічної системи, від якого залежать вектор і темпи макроекономічної динаміки, з іншого – він опосередкує вплив макроекономічного розвитку на добробут населення та на стан багатьох соціальних процесів [4]. Ткаченко Л. стверджує, що оцінюючи вплив фінансово-економічної кризи на рівень безробіття, необхідно зважати на те, що динаміка ринку праці має більш інерційний характер порівняно з ВВП унаслідок наявності певного запізнення в реагуванні попиту та пропозиції робочої сили [7, с. 4]. Томаш Фіала вважає, що криза різко змінила ситуацію на ринку праці і те що від-

бувається можна назвати процесом природного добору [5]. Проблема зростання безробіття в умовах кризи знайшла відображення у наукових дослідженнях Г. Беккера, Я. Мінсера та Т. Шульца.

Метою дослідження є систематизація основних тенденцій на світовому ринку праці та України. Виокремлення заходів щодо оптимізації ринку праці з урахуванням світової фінансової кризи.

З поглибленням соціально-економічних перетворень у нашій країні фундаментальне значення людської праці в розвитку суспільства набуває дедалі більшої ваги. Ускладнюються уявлення щодо особистості сучасного працівника, глибинних основ прояву його мотивації до трудової діяльності.

На початку третього тисячоліття однією з основних залишається проблема безробіття, що є третьою формою відхилення від ринкової рівноваги або неповне використання ресурсу „праця". Безробіття пов'язують з ринком праці, на якому товаром виступає робоча сила, трудові ресурси. Попит на робочу силу пред'являють роботодавці, підприємства, які мають вільні робочі місця. Часто безробіття є наслідком не конкурентоспроможності територій і, передусім, неспроможності робочої сили конкурувати на ринку праці.

Досвід показує, що певний відсоток безробіття існує завжди у будь-якому суспільстві. Оскільки ринкова економіка ґрунтується на вільному виборі діяльності, то наявність людей, що самі залишають роботу у пошуках іншої є цілком природною. Так само природною є поява на ринку праці людей, що досягли працездатного віку і вперше шукають собі робочі місця. Не менш природним є й те, що свого часу частина людей добровільно зробила вибір залишити роботу, а згодом знову виступає претендентами на ринку праці. Таким чином, закономірно вважати наявність в економіці природного безробіття, частка якого у загальній кількості працездатних для кожного періоду є величиною сталою.

Процеси, що відбуваються на ринку праці і в сфері зайнятості, тісно пов'язані з процесами у підприємницькій, кредитно-грошовій і зовнішньоекономічній сферах, в оподаткуванні та інвестиційній діяльності, освіті та організації профнавчання. Від того, наскільки успішно функціонує економіка, у якій фазі економічного циклу вона перебуває, як сполучаються ринкові засади функціонування і державне регулювання, чим характеризується поведінка головних суб'єктів ринку залежить попит на робочу силу та її пропозиція, обсяг зайнятості й рівень безробіття.

Сучасна економічна наука довела, що на стан зайнятості безпосередньо впливають процентні ставки по кредитах та депозитах, інвестиційна активність суб'єктів підприємництва, система оподаткування, структура державного бюджету й державних витрат, співвідношення фондів нагромадження і споживання в домогосподарствах тощо.

Внаслідок скорочення світового попиту на українську продукцію та обвальне падіння цін на сировинних ринках у 2007 році основні українські експортери практично втратили зовнішні ринки збуту. Як наслідок, у серпні-жовтні вперше, починаючи з жовтня 2007 року, відбулося різке скорочення обсягів виробництва в експортоорієнтованих галузях. Саме зі спадом виробництва розпочались масові скорочення персоналу на підприємствах. Таким чином, світова економічна криза, що розпочалась у 2007 році, негативно вплинула на економіку України і зокрема ринок праці, що призвело до значних диспропорцій та необхідності стратегічної перебудови ринку праці.

Процеси, які розпочалися на ринку праці в жовтні 2008 року можна класифікувати як перехід від ринку „здобувача роботи" до „ринку роботодавця". Від початку кризи ринок праці пережив дві хвилі скорочень. Восени 2008-го та взимку 2009-го роботу втратили півмільйона українців.

У макропоказниках бюджету на 2009 рік було закладено рівень безробіття 8,5-9%. Згідно з даними Державної служби зайнятості сьогодні на обліку стоять 930 тисяч осіб. Необхідно розуміти, що до служби зайнятості звертаються не всі. Як показує статистика, до центру зайнятості звертаються лише 60% тих людей, що мають потребу в роботі. Отже, існує ще близько 372 тисяч людей, які шукають роботу самостійно. Якщо додати до них тих працівників, які зараз перебувають у неоплачуваних відпустках або працюють за скороченим робочим днем, а це ще 1 мільйон 700 тисяч осіб, разом отримуємо 3 мільйони безробітних, що становить 13% [2].

Цілком зрозуміло, що існуючі проблеми в реальному секторі економіки та у сфері фінансових послуг матимуть і надалі вплив на ринок праці. Зокрема, сезонне зростання чисельності безробітних, яке відбувалося в листопаді-грудні 2008 р. і зберігалось до лютого 2009 р. Упродовж трьох осінніх місяців чисельність незайнятих громадян на обліку в державній службі зайнятості зросла на 169,1 тисячу осіб. На початку лютого поточного року було лише 86,5 тисяч вільних робочих місць, тобто на кожну вакансію претендувало 11 осіб (на початку лютого 2008 р. – 4 людини). У низці областей ця цифра набагато вища: у Вінницькій області – 39, в Івано-Фран-

ківській і Хмельницькій областях – 48, у Черкаській – 77 осіб на одну вільну вакансію. Складна ситуація склалася на Сході України. Найбільша кількість зареєстрованих спостерігається у Донецькій області. Зросла кількість звернень до центрів зайнятості в Полтавській та Дніпропетровській областях [3].

Щодо рівня безробіття у світі, то за даними міжнародної організації праці Україна займає чинне 25 місце, з рівнем безробіття 6,5%. Лідерами даного рейтингу є Македонія – 33,8%, Іспанія – 14,4%, Колумбія – 10,8%, Китай – 9 %, Росія – 7,7%, США – 7,2%. Рівень безробіття в Ірландії, яка на думку експертів постраждала від кризи найбільше, становить 8,2% [7].

За даними Організації економічного співробітництва і розвитку, до кінця 2009 року очікується, що кількість безробітних у світі зросте до 210 мільйонів осіб, що стане новим світовим „рекордом" безробіття за останні 30 років. Понеділок, 26 січня 2009 року став яскравим підтвердженням того, що криза лише набирає обертів. За цей день, що вже охрестили „чорним понеділком", у США і Європі найбільші світові компанії звільнили понад 85 тисяч осіб. З початку кризи американська економіка втратила більше робочих місць, ніж за всі роки після закінчення Другої світової війни. Лише за грудень 2008 року кількість робочих місць у Штатах скоротилася на півмільйона, а за річним виміром зростання безробіття становить 2,4 мільйона робочих місць. У Китаї, за офіційними даними, з моменту початку кризи понад 10 мільйонів китайців залишилися без роботи. Президент Світового банку Роберт Зеллік заявив, що „у 2009 році армія людей, які живуть на один долар і 25 центів, збільшиться на 46 мільйонів, а тих хто живуть на два долари – на 53 мільйони" [3].

Попри фінансову кризу, яка призвела до масових скорочень з робочих місць працездатного населення, попит на низку спеціальностей в Україні залишається. Адже кризові менеджери чи то менеджери з продажів зараз, як ніколи, заангажовані.

Експерти зазначають, що у даній ситуації найбільш уразливими є працівники металургійної, будівельної, фінансової галузей, а також сфери послуг. У безпеці перебувають бюджетники. Через подорожчання паперу та зменшення надходжень від реклами, скорочують персонал та відмовляються від позаштатників друковані видання. Така ж ситуація спостерігається на радіостанціях та телевізійних ЗМІ.

Зараз здебільшого роботодавці шукають таких спеціалістів:

- менеджери з продажів;
- кризові менеджери;
- мас-медіа спеціалісти вищої ланки: директори, топ-менеджери, керівники видань;
- менеджери з реклами;
- спеціалісти колекторських компаній;
- аграрії;
- юристи з господарського права;
- бухгалтери;
- ІТ – спеціалісти;
- секретарі.

Натомість у зону ризику з перспективами скорочень потрапили такі професії:

- спеціалісти інвестиційних компаній;
- аналітики ринку цінних паперів;
- спеціалісти з оформлення кредитів;
- спеціалісти, які займаються навчанням персоналу;
- брокери з нерухомості;
- інженери будівельної сфери;
- робітничі спеціальності у промисловості;
- працівники страхових компаній;
- спеціалісти із внутрішніх комунікацій.

Державна служба зайнятості переконує, що робочі місця є майже в усіх галузях, активний пошук працівників ведуть державні та комунальні підприємства. Експерти зазначають, що грамотний, думаючий, кваліфікований фахівець завжди знайде застосування своїм силам і здібностям, навіть, якщо доведеться прийняти рішення змінити сферу діяльності. Адже криза не означає повний параліч усієї економіки, тому на ринку праці попитом користуються ті професії, що забезпечують функціонування житлових об'єктів, життєдіяльність суспільства загалом і окремого жителя країни.

Роботодавці в умовах невизначеності надають перевагу таким заходам мінімізації витрат на робочу силу: як переведення працівників у режим робочого дня та відправлення працівників у неоплачувані відпустки. Згідно з даними державного комітету статистики з 12 мільйонів зайнятого населення у режимі неповного робочого дня працюють 900 тисяч осіб, а ще близько 800 тисяч знаходяться в неоплачуваних адміністративних відпустках. Вдаються також до згортання ряду статей соціального пакету, затримання виплати або зниження розміру заробітної плати, часткових скорочень персоналу. На даний момент підприємства здійснюють „оптимізацію" чисельності та структури персоналу, звільняючись від баласту, накопиченого за минулі роки, та відмовляючись від раніше запланованих перспектив зростання.

У зв'язку з фінансовою кризою на ринку праці з'явились й етнічні проблеми у відносинах роботодавець-найманий працівник. Зараз роботодавець почуває себе дуже впевнено стосовно своїх працівників, тому може використовувати

кризу у своїх інтересах, наприклад, щоб не виконувати раніше взяті на себе зобов'язання.

Особливу тривогу під час кризи викликає проблема молодіжного безробіття. Безробітна молодь – це особлива соціальна група, яка в певний час не має такої цінності, як робота, пов'язаного з нею престижу, матеріального добробуту та загального визнання. Це відчутно впливає на загальну мотивацію поведінки молодих людей, мотиви вибору й опанування професії та перенавчання. На превеликий жаль, під час кризи фахівцями початкового рівня, до яких належать випускники ВНЗ, майже перестали цікавитися потенційні роботодавці. В Україні свої послуги молоді пропонують орієнтовно 920 ВНЗ: 350 університетів і академій, а також 570 технікумів і коледжів. Торік було зареєстровано 931 тис. 642 випускники, з яких тільки 19,5% отримали скерування на роботу з допомогою навчальних закладів [6]. Таким чином, четверо осіб із п'яти були змушені працевлаштовуватися самостійно, що під час кризи дуже проблематично. Особливо складні справи із працевлаштуванням у юристів, економістів та менеджерів, оскільки ринок праці перенасичений такого роду спеціалістами. У результаті більшість їх після закінчення ВНЗ приходять у центри зайнятості. Щоб усунути такі кваліфікаційні диспропорції, державі необхідно визначити, скільки конкретно країні потрібно юристів, економістів, інженерів-будівельників, конструкторів. Наприклад, на наступний рік або протягом трьох-п'яти років. Адже зараз в Україні бракує інженерів, хіміків, представників інших технічних спеціальностей.

Також до причин високого безробіття в Україні можна віднести:

- значні масштаби „тіньової" зайнятості. Поширена виплата зарплати „в конвертах" - без оподаткування і сплати платежів до соціальних фондів, що стало згубною практикою, яка загрожує безпеці економіки та суспільній моралі.
- зростання безробіття на селі;
- депрофесіоналізація раніше зайнятого населення, частина якого перебуває на заробітках за кордоном, а частина втратила кваліфікацію.

Серед чинників, які в подальшому можуть діяти в напрямі зростання безробіття в Україні можна назвати: потреба структурної реорганізації неефективної економіки, зняття штучних обмежень щодо зростання циклічного безробіття, дефіцитність інвестицій для створення нових робочих місць, відсутність досвіду роботи служб зайнятості, дисципліни і відповідальності органів державної влади. Однак, можуть діяти і чинники, спрямовані на зменшення рівня безробіття. Серед них – безмежність незадоволеного попиту і можливість створення нових робочих місць у багатьох сферах, особливо у сфері послуг, дотепершня нерозвиненість приватного сектора і наявність тіньової економіки, які в разі зняття адміністративних пут зможуть залучити значну частину непрацюючих, традиційно низький рівень зарплати і слабкість профспілок, які не можуть домогтися підвищення загального рівня зарплати і пов'язане з цим обмеження попиту на працю.

Система заходів щодо регулювання безробіття в Україні повинна включати такі етапи:

- удосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення;
- удосконалення системи моніторингу та прогнозування ситуації на ринку праці;
- забезпечення збалансованості професійної освіти та попиту на робочу силу для забезпечення відповідності структури професійної освіти потребам ринку;
- підвищення територіальної мобільності робочої сили;
- розвиток кадрового потенціалу;
- оптимізація залучення іноземної робочої сили;
- стимулювання економічної активності населення;
- підвищення якості робочих місць;
- упровадження довгострокової політики перерозподілу робочої сили;
- перегляд системи державного управління у сфері зайнятості населення;
- регулювання можливості працевлаштування за кордоном, приєднання України до міжнародного ринку праці;
- заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці;
- розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості, професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів;
- організацію регіональними або місцевими органами влади у кооперації з окремими підприємствами або закладами соціальних (громадських) робіт тощо.

Однак, для вирішення проблем на ринку праці необхідно реалізувати ще й цілий комплекс структурних реформ, багато з яких вже давно на часі. Аналіз ситуації на ринку праці України дозволяє виділити такі реформи:

1. Реформа пенсійної системи. В умовах старіння населення для збільшення пропозиції робочої сили на ринку потрібно поступово збільшити пенсійний вік, а також вирівняти пенсійний вік для чоловіків та жінок. Необхідно розширити базу сплати внесків до солідарної пенсійної сис-

теми. В середньостроковій перспективі важливим є запровадження другого рівня пенсійної системи.

2. Реформа освіти. Все більшої значущості набуває освітня міграція, про що говорить велика частка молоді в міграційному потоці. А також „перевиробництво" фахівців у вищих навчальних закладах, наприклад таких спеціальностей, як економісти,бухгалтери, юристи.

3. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу**.** Інший шлях забезпечення зниження рівня безробіття або попередження його збільшення є створення відповідних регуляторних передумов для розвитку малого та середнього бізнесу.

4. Реформа регіональної політики**.** В умовах нерівномірності розвитку областей, що знаходить своє відображення в різній інтенсивності міграційних потоків, має бути створена програма розбудови інфраструктури населених пунктів, забезпечення однакових стандартів життя в містах та сільській місцевості. Задля цього мають бути розроблені новий показник депресивності територій, який би охоплював ще й соціальні та екологічні показники, та показник потенціалу області.

5. Підвищення значення активної політики на ринку праці. Для підвищення адаптації населення до вимог ринку праці треба проводити активніше інформування населення щодо наявних пропозицій, узгодити підготовку та перепідготовку з реальним попитом на регіональних ринках праці, підтримувати систему професійної технічної освіти, проводити систематичний аналіз потреб у робочій силі підприємств різних галузей для формування відповідного державного замовлення на освіту.

Висновки. Процес системних змін в економіці та її пристосування до якісних і дорогих європейських стандартів вимагає глибоких змін з боку трудящих і капіталу. Держава повинна створювати умови та підтримувати взаємодію головних учасників ринку зайнятості а особливо в умовах кризи. Суспільне значення праці будуть визначати юридичні, економічні та суспільні зв'язки між трьома суб'єктами: працівник, роботодавець і держава. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на пошук шляхів компенсації чи обмеження негативних соціальних наслідків кризових явищ, зважаючи як на важливість цього процесу для підтримання соціальної та політичної стабільності, так і на необхідність збереження трудового потенціалу та соціального капіталу нації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бріт О. Сучасний зареєстрований ринок праці як інструмент державного регулювання забезпечення роботою фахівців з вищою освітою / О. Бріт // Економіка та держава. – 2009. - № 1. – С. 106-108.
2. Валєтов Д.М. Проблеми молодіжного безробіття в сучасній Україні / Д.М. Валєтов, С.Е. Саржан // Вісник ДонДУЕТ. – 2007. - № 2 (34). – С. 138-143.
3. Жила О. Виживають сильніші: нові закони ринку праці: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://novynar.com.ua / analytics/life/43100.
4. Пищуліна О. Основні напрями реформування політики держави щодо регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
5. Ринок праці обвалився?// Контракти. – 2009. - № 11. – С. 43.
6. Тимощук О. З вузівським дипломом на вулицю, або Кому потрібні молоді спеціалісти / О. Тимощук // Дзеркало тижня.- 2009. – № 22 (750).
7. Ткаченко Л. Фінансово-економічна криза і ринок праці України / Л. Ткаченко // Праця і зарплата. – 2009. - № 4 (632).- С. 4-5.
8. Амоша О. Тенденції та основні напрями розвитку соціально трудових відносин в Україні / О. Амоша, О. Новикова // Вісник Тернопільської академії народного господарства. - 2001. - №18. - С. 22-27.
9. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості : навч. посіб / В.С. Васильченко – К.: КНЕУ, 2003.- 252с.
10. Сай А.І. Особливості формування трудових ресурсів в економіці / А.І. Сай // Економіка та держава. - 2008 .- №2. - С. 103-104.

УДК 332.72:33+318.42

Савчин О. Я.

РИНОК ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ: СУТЬ, СТРУКТУРА, ФУНКЦІЇ

Розглянуто сутність землі як фактора виробництва, що дало змогу запропонувати визначення категорії „ринок земельних ресурсів", виокремити його типи і функції. Обґрунтовано основні шляхи покращення функціонування ринку землі.

Ключові слова: ринок земельних ресурсів, типи ринку землі, функції ринку земельних ресурсів.

Savchyn O.

MARKET OF THE LAND RESOURCES: ESSENCE, STRUCTURE, FUNKCTIONS

The essence of the land as a factor of production was considered that gave possibility to offer definition of category „market of the land resources", to differentiate its types and functions. The basic ways of improvement of the functioning land market were proved.

Keywords: market of the land resources, types of land market, functions of market of the land resources.

Вступ. Формування повноцінного земельного ринку та створення прошарку ефективних землевласників є одним із найактуальніших питань економічної реформи нашої держави. Роздержавлення та приватизація земель, які відбулися в незалежній Україні створили широкий спектр власників. Однак зміна форм власності не призвела до підвищення ефективності землекористування, а навпаки, спричинила кризовий стан агропромислового комплексу. В першу чергу це пов'язано із значним подрібненням земельних угідь, порушенням порядку здійснення земельних угод, відсутністю належної нормативно-правової бази, недостатністю обігових коштів у сільськогосподарських товаровиробників тощо. У зв'язку з тим виникає нагальна необхідність глибокого вивчення та узагальнення передового світового досвіду функціонування ринку землі та розробки на його основі економічного механізму формування цього ринку в Україні.

Теоретичним аспектам земельних відносин, а також проблемам їх удосконалення присвячені наукові праці таких відомих вітчизняних учених, як А. Даниленко [1], С. Добряк [2], А. Колесник [3], Є. Майовець [4], І. Михасюк [4], В. Новаковський [5], А. Третяк [6], М. Федоров [7] та ін. Проте багато аспектів проблеми функціонування та розвитку ринку землі залишаються невирішеними і потребують подальших наукових розробок.

Метою статті є дослідження сутності ринку земельних ресурсів, виокремлення і обґрунтування його основних складових і функцій з урахуванням існуючих напрацювань учених щодо землі, її місця і ролі в економічному зростанні та підвищенні добробуту населення.

Виклад основного матеріалу. Земля – специфічний фактор виробництва, що суттєво відрізняється від усіх інших економічних ресурсів. Особливість землі, як фактора виробництва полягає в тому, що:

1) земля є особливим продуктом природи, а не результатом людської праці;
2) землю не можливо перемістити в просторі;
3) кількість землі обмежена;
4) землю не можливо створити штучно;
5) якість землі постійно змінюється в процесі її використання;
6) земля є місцем для життя людей та джерелом усіх засобів, які людина споживає або використовує у процесі виробництва;
7) землю не можливо замінити будь-яким іншим ресурсом;
8) земля одночасно слугує і предметом і засобом праці;
9) земля є основою для товарного сільськогосподарського виробництва;
10) якість сільськогосподарської продукції в значній мірі залежить від якості землі, на якій вона вирощується;
11) земля, включена в ринковий оборот стає товаром, що здатен задовольняти усі ієрархічні потреби людей піраміди Маслоу (рис. 1.).

Виходячи з того, що Україна є аграрною державою, ефективність функціонування національної економіки, розвиток продуктивних сил і масштаби виробництва, добробут та здоров'я

усієї нації та кожної людини зокрема тісно пов'язані із землею. Саме тому у 14 статті Конституції України зазначено, що „земля – основне національне багатство, яке перебуває під особливою охороною держави".

Над ученням про землю працювали найвідоміші представники різноманітних напрямів економічної науки. Вагомий внесок у висвітленні цього питання зробили такі зарубіжні та вітчизняні учені, як А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петі, А. Тюрго, К. Маркс, Дж. Міль, Ф. Кене, Т. Мальтус, Н.Г. Менк'ю, Ф. Тюнен, Д. Менделєєв, М. Туган-Барановський, С. Подолинський та ін.

Фізіократи вважали землю єдиним джерелом багатства нації. Вони стверджували, що "постійно відтворюване багатство сільського господарства … служить основою для всієї економіки держави" [8, с. 57]. Цієї ж доктрини у своїх працях дотримувалися класики політичної економії. Так, відомий представник класичної школи Вільям Петті називає землю матеріальною основою багатства. Він пише, що „праця – це батько й активний принцип багатства, а земля – його мати" [9, с. 317]. А. Сміт вважає вкладання капіталу у землеробство найкращим для усього суспільства.

К. Маркс називає землю „… великою лабораторією, арсеналом" який одночасно „ постачає і засоби праці і матеріали праці", і є місцем для поселення людей [10, с. 201].

Земля й сьогодні залишається одним з найважливіших факторів виробництва, від ефективності використання якого залежить рівень економічного зростання. Саме тому ученню про землю, її роль і місце в системі економічних відносин присвячені праці багатьох сучасних науковців. Надзвичайної актуальності набуло питання про включення землі в ринковий оборот, оскільки неврахування вартості землі в економічному обороті, на нашу думку, є головною причиною збитковості сільськогосподарського виробництва. Відсутність у ринковому середовищі такого надзвичайно важливого виробничого ресурсу в кінцевому результаті неодмінно призведе до розбалансування економіки. Однак, успішність розв'язання питання становлення та розвитку ринку земельних ресурсів залежить від правильного розуміння його сутності, усвідомлення ролі та значення ринку землі в сучасних умовах господарювання.

В сучасній економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення категорії „ринок земельних ресурсів". Одні науковці трактують значення цієї категорії окремо з юридичної та економічної точки зору, інші зводять суть ринку землі лише до купівлі – продажу. Так, наприклад, І.А. Колесник вважає, що ринок землі являє собою „перехід у рамках діючого законодавства, за допомогою ринкової інфраструктури права володіння, користування та розпорядження землею шляхом здійснення різного роду цивільно-правових угод" [3, с. 49-50]. Н.В. Шарафутдінова стверджує, що „з правової точки зору ринок землі являє собою сукупність суспільних відносин, що регулюються нормами чинного законодавства під час здійснення органами державної влади й місцевого самоврядування перерозподілу земель між їхніми власниками економічними методами" [11, с. 95].

На наш погляд, найбільш повно сутність ринку землі розкривається у визначеннях Є. Янушевича та А. Даниленка. Так, Є. Янушевич у своєму трактуванні цієї категорії враховує такий важливий компонент ринку, як ефективне господарювання. Він стверджує, що „ринок землі як сфера товарного обігу – це обмін землі, при якому виникають і реалізуються відносини, пов'язані з купівлею-продажем, заставою, формуванням попиту та пропозиції, ціни, здійсненням ефективної господарської діяльності" [12, с. 108]. Ми повністю поділяємо таку думку, оскільки вважаємо, що ринок заохочує сільськогоподарських

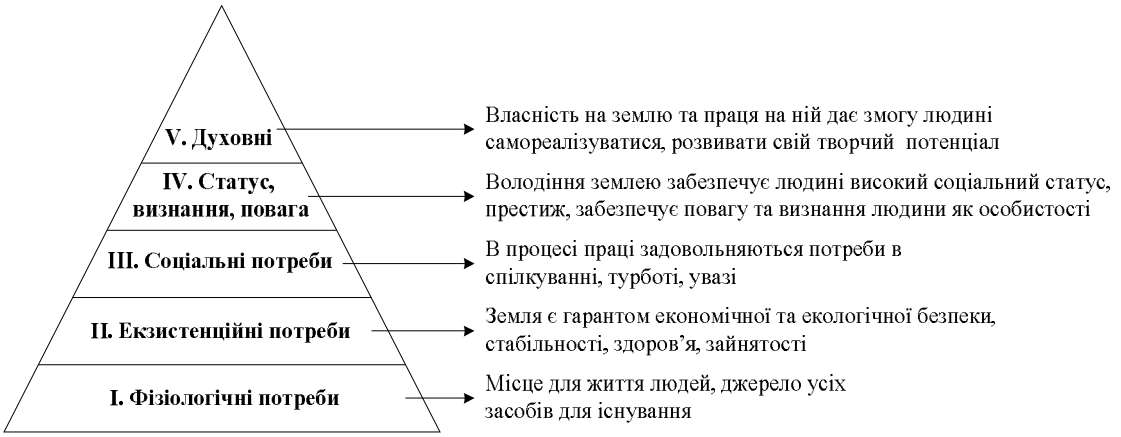


Рис. 1. Роль землі в задоволенні людських потреб

товаровиробників до найбільш ефективного господарювання, адже це гарантуватиме їм одержання максимального ефекту від використання земельної ділянки.

А.С. Даниленко стверджує, що ринок землі є „засобом перерозподілу земель між їхніми власниками економічними методами на основі конкурентного попиту і пропозиції, що забезпечує купівлю-продаж земельних ділянок або прав на них, визначення вартості землі та визнання її капіталом і товаром, встановлення рівноваги цін на неї в різних регіонах країни, розподіл між конкуруючими варіантами використання земель та суб'єктів ринку" [1, с. 270]. Ми погоджуємося з цим твердженням, оскільки вважаємо, що усі процеси, які відбуваються в ринковій економіці ґрунтуються на взаємодії конкурентного попиту та пропозиції.

Деякі науковці зводять сутність ринку лише до купівлі продажу. Ми ж вважаємо, що не менш важливими його складовими є оренда, обмін та іпотека. Тому пропонуємо розглядати ринок землі як систему юридичних та економічних відносин між фізичними, юридичними особами, державою, а також між державами і наддержавними органами з приводу організації, купівлі-продажу, оренди, обміну та іпотеки землі з метою здійснення ефективної господарської діяльності.

Об'єктами ринку землі є земельні ділянки, а суб'єктами – продавці (власники і орендарі земельних ділянок), покупці (фізичні та юридичні особи і держава) та посередники, діяльність яких пов'язана з наданням професійних послуг продавцям і покупцям земельних ділянок при здійсненні операцій купівлі-продажу, оренди, обміну й застави земель та прав на них.

Аналіз структури ринку земельних ресурсів дозволив нам виділити основні типи ринку землі, що вказані у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні типи ринку землі

РИНОК ЗЕМЛІ	
1	2
Залежно від об'єкта ринкових операцій	• ринок земель сільськогосподарського призначення • ринок земель несільськогосподарського призначення
Залежно від умов, в яких діють економічні суб'єкти	• вільний • монополізований • монополістичної конкуренції • регульований
За способом організації	• стихійний • організований
За територіальною ознакою	• місцевий • регіональний • національний • світовий

Продовження табл. 1

1	2
Залежно від законності здійснення операцій із землею	• легальний • тіньовий
За галузевою приналежністю	• для ведення сільськогосподарського виробництва • для промислового будівництва • для житлового будівництва • для інших потреб
За видами угод	• купівлі-продажу • оренди • обміну • застави
За рівнем організації	• первинний • вторинний • третинний і т. д.

Потрібно зазначити, що об'єктом ринкових операцій на ринку земель сільськогосподарського призначення є земельні ділянки, призначені для виробництва сільськогосподарської продукції – орні землі, багаторічні сільськогосподарські насадження, сіножаті, вигони і пасовища. Щодо ринку земель несільськогосподарського призначення, то об'єктом ринкових операцій на ньому є землі, не придатні для виробництва сільськогосподарської продукції, а саме: ліси, чагарники, землі під водою і забудовою, а також землі для інших потреб, не пов'язаних з веденням сільськогосподарського виробництва.

Найбільш повно сутність ринку земельних ресурсів розкривається у виконуваних ним функціях. Такими функціями, на нашу думку, є:

1. *Функція регулювання.* Її суть проявляється в тому, що ринок землі приводить у відповідність платоспроможний попит пропозиції землі за допомогою механізму цін, визначає напрями перерозподілу земель між аграрною сферою та іншими галузями економіки.

2. *Функція стимулювання.* Проявляється в тому, що ринок спонукає землекористувачів до зниження витрат виробництва продукції за рахунок здійснення додаткових капіталовкладень, спрямованих на покращення якості землі. Той виробник, який буде найбільш раціонально використовувати земельну ділянку зможе одержати найбільш високий рентний дохід.

3. *Функція розподілу*. Проявляється у тому, що доходи окремих землевласників по-різному розподіляються за допомогою механізму цін, що зумовлює соціальне розшарування суспільства за доходами.

4. *Функція контролю*. Суть цієї функції полягає у тому, що ринок здійснює постійний контроль над привласненням земель, скороченням витрат на придбання земельних ділянок, а

також співставляє грошові доходи населення із цінами на землю.

5. *Функція ціноутворення.* Ця функція проявляється в процесі здійснення ринкових операцій із землею тоді, коли на основі збалансування попиту і пропозиції землі здійснюється остаточне визначення ціни землі, відбувається перетворення її на товар.

6. *Функція інформування.* Проявляється в тому, що ринок інформує продавців і покупців земельних ділянок про попит, пропозицію та ціни на землю, дає змогу суб'єктам ринку порівняти своє становище з конкурентами, і у відповідному напрямку змінювати плани своєї господарської діяльності.

7. *Функція інтеграції*. Полягає в тому, що ринок землі об'єднує усіх його учасників в одне ціле, що сприяє формуванню єдиного економічного простору у сфері земельних ресурсів як на рівні окремої держави, так і на наддержавному рівні.

Проте, за умов неправильної його організації ринок землі призводить до виникнення негативних наслідків, зокрема: зростання рівня безробіття в сільській місцевості; зниження заробітної плати на селі; байдужості до екологічних проблем; нездатності позитивно впливати на освітньо-кваліфікаційний рівень розвитку сільського населення; високої ймовірності перстворення землі на об'єкт спекуляції; байдужості до фундаментальних наукових досліджень; посилення нерівномірності у розподілі земель, що викликає загострення соціальних відносин на селі; зниження платоспроможного попиту на землю внаслідок штучного завищення цін.

Для забезпечення умов ефективного функціонування і розвитку ринку земельних ресурсів, посилення покладених на нього функцій та нейтралізації негативних наслідків необхідні певні умови, а саме:

- ефективна система державного регулювання ринку землі на усіх рівнях;
- наявність землі як товару;
- платоспроможний попит на землю;
- розвинута ринкова інфраструктура;
- різноманіття форм власності на землю;
- науково-обгрунтований організаційно-економічний механізм оформлення угод;
- відповідна методика ціноутворення на землю;
- розвинута система іпотечного кредитування;
- правове закріплення вимог до покупців земельних ділянок сільськогосподарського призначення;
- дієва система державної підтримки виробників товарної сільськогосподарської продукції;
- законодавчо закріплені екологічні та технологічні умови здійснення господарської діяльності;
- єдина система державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень;
- соціально-економічна мотивація виходу на ринок продавців і покупців земельних ділянок.

Висновки. Отже, ефективність функціонування економіки України, розвиток продуктивних сил і масштаби виробництва, добробут та здоров'я усієї нації та кожної людини зокрема тісно пов'язані із землею, оскільки вона є одним з найважливіших факторів виробництва. На нашу думку, ринок землі – це система юридичних та економічних відносин між фізичними, юридичними особами, державою, а також між державами і наддержавними органами з приводу організації, купівлі-продажу, оренди, обміну та іпотеки землі з метою здійснення ефективної господарської діяльності. Найбільш повно сутність ринку земель розкривається у виконуваних ним функціях, а саме: регулювання, стимулювання, розподілу, контролю, ціноутворення, інформування та інтеграції. Забезпечення виконання цих функцій досягається в результаті формування дієвого механізму державного регулювання ринку земельних ресурсів як на місцевому, так і на загальнодержавному рівнях.

Запропоновані нами функції ринку землі на основі аналізу різних поглядів на сутність землі як фактора виробництва можуть бути використані під час удосконалення механізму функціонування ринку земель несільськогосподарського призначення, що є перспективним напрямом подальших економічних досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Даниленко А.С. Формування ринку землі в Україні / А.С. Даниленко, Ю.Д. Білик. – Київ.: УРОЖАЙ, 2006. – 277с.
2. Добряк Д.С. Пріоритети наукових досліджень з проблем земельних відносин, землеустрою, земельного кадастру / Д.С. Добряк // Землеустрій і кадастр. – 2004. – №1-2. – С. 7-12.
3. Колесник А. Формування ринку земель в Україні / А. Колесник // Економіка АПК. – 2003. – № 7. – С. 129-132.
4. Михасюк І. Аграрний сектор АПК: Проблеми і шляхи вирішення. / І. Михасюк, Є. Майовець. – Львів: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 230 с.
5. Новаковський Л.Я. Управління земельними ресурсами: навч. посібник / Л.Я. Новаковський, В.М. Другак. – К.: ТОВ „ЦЗРУ", 2006. – 462 с.

6. Третяк А.М. Економіка землекористування та землевпорядкування: навч. пос. / А.М. Третяк. – К.: ТОВ ЦЗРУ, 2004. – 524с.
7. Федоров М.М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 73-78.
8. Юхименко П.І. Історія економічних учень: навч. посібник / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко – [3-тє вид., випр.]. – К.: Знання – прес, 2002. – 514с.
9. Селезньов В.В. Основи ринкової економіки України: посібник / В.В. Селезньов. – К.: А.С.К., 2006. – 688 с.
10. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М.: Госполитиздат, 1961. – Т. 18. – 807 с.
11. Шарафутдінова Н.В. Стан розвитку ринку землі в Україні / Н.В. Шарафутдінова // Землеустрій і кадастр. – 2004. – № 1-2. – С. 95.
12. Янушевич Є. Формування ринку землі на регіональному рівні та стимулювання її використання (на прикладі Львівщини) / Є. Янушевич // Регіональні аспекти розвитку та розміщення продуктивних сил України. Збірник наук. праць ТАНГ. – Вип. 4. – Тернопіль. – 2000. – С. 108-109.

УДК 336.01:339.792:33(477)

Дубик В. Я.

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Розглядається фінансова глобалізація як взаємозалежність і взаємовплив національних економік, політичних і соціальних систем, культур, людини і довкілля під кутом зору залучення фінансів, а відтак розвитку світової фінансової системи. Проаналізовано основні джерела фінансової глобалізації та її вплив на вітчизняну економіку.

Ключові слова: глобалізація, фінансова глобалізація, інтеграція, світова економіка, вільна торгівля, світова фінансова система, фінансова політика

Dubyk V. Y.

FINANCIAL GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON CURRENT ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

In article is considered a financial globalization as interdependence and interaction of national economies, political and social systems, cultures, people and environment from the perspective of attracting finance, and hence of the global financial system. Is analyzed the main sources of financial globalization and its impact on the domestic economy.

Keywords: globalization, financial globalization, integration, global economy, free trade, the global financial system, financial policy

Вступ. Новий масштаб міжнародної діяльності є наслідком дії тенденції до глобалізації у планетарому вимірі. Глобалізаційні економічні та фінансові процеси займають домінантне місце в еволюції світових трансформацій з другої половини XX століття. Зазначимо, що термін "глобалізація" (всесвітній, загальний) донедавна практично не використовувався. А коли потрібно було дати оцінку загальнопланетарних економічних процесів, вживався термін "інтернаціоналлізація" – посилення взаємозв'язків і взаємозалежності економік окремих країн, вплив міжнародних економічних відносин на національні економіки, участь держав у світовому господарстві [3, с. 99]. Якщо тлумачити економічно-фінансову глобалізацію під таким кутом зору, то стає зрозуміло, що подібні зміни відбувалися в соціумі задовго до XX – XXI століть. У науковій літературі існує думка, що процес глобалізації розпочався ще в XVI столітті [2, с. 46].

Однак тотальна світова взаємозалежність припадає на останні десятиліття XX століття. Саме у цей період спостерігається різка інтенсифікація політичних, культурних, економічних, соціальних та фінансових зв'язків, домінування американської системи цінностей, поступ технологічної революції, неспроможність окремих держав подолати глобальні проблеми сучасності [4].

Під тиском глобалізації додаткового навантаження зазнають так звані „перехідні" суспільства, до яких наклежить Україна. У такому випадку надзвичайно актуальним є питання щодо усвідомлення того, яке місце має посісти за нових умов держава, щоб мати можливість скорегувати свій економічний розвиток з урахуванням своїх особливостей і використати глобалізаційні фінансові процеси для підвищення власного добробуту.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемам розвитку глобалізаційних процесів, особливостям фінансової системи в сучасних умовах присвятили свої роботи зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема Т. Левіт, К. Оме, Ян Недервін, А. Тейлор, Р. Родес, М. Кастельс, А. Тейлор, О. Білорус, С. Долгов, К. Воронов,О. Кардамонов, Д. Лук'яненко, В. Лукашевич, І. Хоминич. В їхніх наукових доробках розглядається сучасний стан розвитку світової економіки, фінансових взаємовідносин під впливом глобалізації. Однак і донині залишається багато питань щодо глобалізаційних процесів у розвитку світогосподарських та фінансових зв'язків, які потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення різноманітних тлумачень фінансової глобалізації як нового явища у світовій економіці, визначення її впливу на сучасний економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу. На даний час немає єдиного твердження, що таке глобалізація. Цей процес досліджується різними науками, кожна з яких пропонує своє визначення.

Термін „глобалізація" уперше введено у науковий обіг Т. Левітом у 1983 році. Він визначав „глобалізацію" як феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються ТНК. І хоча глобалізація є новітньою тенденцією у суспільному житті, дехто з науковців вважає, що наприкінці XX ст.розпочалась друга ера глобалізації, якій передувала еволюція глобальної економіки у XIX ст., котра зазнала краху у 1914 р.[9].

Ширше тлумачення терміну "глобалізація" дав К. Оме у своїй книзі "Мир без границ" (1990 р.). На його думку, сучасний стан світової економіки визначається тріадою, яка складається з Європейського Союзу, США і Японії. Завдяки розвитку глобального ринку економічний націоналізм окремих країн сьогодні втратив домінуюче значення. За словами Яна Недервина існує стільки визначень глобалізації, скільки різноманітних дисциплін. З погляду французького вченого Жана Бодрияра, поширення сучасної глобалізації передбачає свій розвиток у двох напрямах: інституціональному і соціально-епістомологічному [5, с. 50-51]. М. Кастельс (США) визначив глобалізацію як "нову капіталістичну економіку", характерними рисами якої є: інформація, знання й інформаційні технології, продуктивність праці і конкурентоспроможність національної економіки, що організовується через мережеву структуру менеджменту, виробництва і розподілу [6, с. 91].

У вітчизняній економічній науці також є спроби розібратися у явищі глобалізації. Зокрема, С. Долгов вважає, що глобалізація – по суті те ж саме, що раніше називалося інтернаціоналізацією господарського життя [1].

За твердженням О. Кардамонова, глобалізація – це світовий процес трансформації символів, під час якого фальсифікуються, верифікуються і перерозподіляються у суспільстві цінності, норми, культурна практика і категорії очевидності [5, с. 50-51].

Під глобалізацією також розуміють кардинальну зміну світового порядку. Йдеться про те, що відбувається процес "розмивання" національних кордонів. Вони позбавляються свого сервісного значення внаслідок популяризації високих технологій масової культури.

Глобалізацію низка фахівців уявляє як досить вузьке поняття: процес зближення споживчих переваг і універсалізація асортименту пропонованої продукції по усьому світі, під час якого світові продукти витісняють місцеві [3, с. 100].

На нашу думку, глобалізацію світової економіки можна охарактеризувати як посилення взаємозалежності і взаємовпливу різних сфер і процесів світової економіки, що виражається в поступовому перетворенні світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань. Цей процес неможливий без залучення фінансів, а отже без розвитку світової фінансової системи.

Упродовж останніх десятиріч зарубіжні і вітчизняні економісти проаналізували джерела фінансової глобалізації, серед яких можна виділити наступні: технологічні процеси; лібералізація торгівлі та економічна лібералізація; розширення сфери діяльності компаній; досягнення одностайності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі; особливості культурного розвитку.

Технологічні процеси. Вони призвели до різкого скорочення транспортних і комунікаційних витрат, значного зниження витрат на опрацювання, зберігання і використання інформації.

Лібералізація торгівлі та економічна лібералізація. Проявляється у обмеженні політики протекціонізму і розвитку вільної світову торгівлі. У результаті було істотно знижено тарифи, усунуто багато інших бар'єрів у торгівлі товарами і послугами.

Розширення сфери діяльності компаній. Це дозволило розширити горизонти управління технологічним прогресом, на основі нових засобів комунікації. Компанії, які орієнтувалися вийнятково на місцеві ринки, розширили свої виробничі та збутові можливості, вийшовши на національний та міжнародний рівні.

Досягнення одностайності в оцінці ринкової економіки і системи вільної торгівлі. Цей процес призвів до ідеологічної конвергенції, тобто на зміну суперечностям між ринковою економікою Заходу і соціалістичної економікою Сходу прийшла практично повна єдність поглядів на ринкову систему економіки.

Особливості культурного розвитку. Йдеться про тенденції формування „однорідних" засобів масової інформації, мистецтва, попкультури, використання англійської мови як засобу міжнародного спілкування.

Процес глобалізації охоплює різні сфери світової економіки, а саме: зовнішню, міжнародну, світову торгівлю товарами, послугами, технологіями; об'єкти інтелектуальної власності; міжнародний рух факторів виробництва (робочої сили, капіталу, інформації); міжнародні фінансово-кредитні і валютні операції (безплатне фінансування і допомога, кредити і позики суб'єктів міжнародних економічних відносин, операції з цінними паперами, спеціальні фінансові механізми й інструменти, операції з валютою); виробниче, науково-технічне, технологічне, інжинірингове й інформаційне співробітництво.

Глобалізація й інтеграція — це багаторівневі явища, що торкаються: регіональної, національної економіки (макрорівень); товарних, фінансових і валютних ринків, ринків праці (мезорівень); окремих компаній (мікрорівень).

На макроекономічному рівні глобалізація виявляється в прагненні держав і інтеграційних об'єднань до економічної активності поза своїми кордонами за рахунок лібералізації торгівлі, зняття торгових та інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі. Крім того процеси глобалізації й інтеграції охоплюють міждержавні погоджені заходи для цілеспрямованого формування світогосподарського ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного) простору у великих регіонах світу.

На мікроекономічному рівні глобалізація виявляється в розширенні діяльності компаній за межами внутрішнього ринку. Більшості найбільших транснаціональних корпорацій доводиться діяти в глобальних масштабах: їх ринком стає будь-який район з високим рівнем споживання, вони повинні бути здатні задовольнити попит споживачів скрізь, незалежно від кордонів і національної приналежності. Компанії мислять у глобальних категоріях покупців, технологій, витрат, постачань, стратегічних альянсів і конкурентів. Різні ланки і стадії проектування виробництва і збуту продукції розміщуються в різних країнах та уніфікуються в міжнародному масштабі. Створення і розвиток транснаціональних фірм дозволяє обійти безліч бар'єрів (за рахунок використання трансфертних постачань, цін, сприятливих умов відтворення, кращого знання ринкової ситуації, додавання прибутку).

Нагальною потребою стає формування єдиного глобального світового економічного, правового, інформаційного, культурного простору для вільної й ефективної підприємницької діяльності всіх суб'єктів господарювання, створення єдиного планетарного ринку товарів і послуг, капіталів, робочої сили, економічне зближення й об'єднання окремих країн в єдиний світовий господарський комплекс.

Фінансову глобалізацію розуміють як вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК і транснаціональних банків.

Фінансова глобалізація має подвійний вплив на економіку: з одного боку, скасування обмежень на приплив капіталу дає змогу повніше задовольнити потреби суб'єктів господарювання у фінансових коштах і стимулює інвестиційний процес, з другого – ускладнюється утримання стабільного обмінного курсу, підвищується вразливість економіки до негативного впливу зовнішніх факторів, обмежуються можливості центрального банку у здійсненні незалежної монетарної політики.

При формуванні фінансової політики України та реформуванні її фінансової системи варто брати до уваги той факт, що фінансова глобалізація – це суперечливий процес. З одного боку, вона сприяє розширенню обмінів товарами, технологіями, руху капіталів, інформації тощо, а з іншого – супроводжується гіпертрофією міжнародного фінансового сектору, що дедалі більше не відповідає потребам розвитку реальної економіки, надає переваги розвиненим державам, збільшує відстань між багатими й бідними країнами.

На макрофінансовому рівні діють дві суперечливі тенденції – тенденція до лібералізації фінансових ринків країн поряд із збереженням

протекціоністських заходів. До того ж, з одного боку, глобалізація дає можливість фінансовим структурам захистити себе від валютних та процентних ризиків шляхом використання інноваційних фінансових інструментів, з іншого – породжує міжнародну фінансову нестабільність, міжнародні фінансові кризи [7].

Сучасний розвиток глобалізаційних процесів перебуває під впливом економічних, політичних та психологічних факторів, які роблять непередбачуваними наслідки фінансової глобалізації для національних фінансових систем. Аналіз основних факторів розвитку фінансової глобалізації дає змогу передбачити та спрогнозувати її вплив на фінансові системи країн світу. Відтак, на нашу думку, за своєю природою глобалізація може як завдати значної шкоди людству, так і працювати на користь усіх.

Глобальні процеси не могли обійти стороною і Україну. Наша держава належать до країн, що розвиваються, тому у наукових дослідженнях і особливо в публіцистиці вже стало загальним правилом стверджувати необхідність повернення України, інших країн СНД і держав Центральної та Південно-Східної Європи в лоно загальнолюдської цивілізації, під якою часто розуміють західну, тобто індустріальну цивілізацію і вільну ринкову економіку [2, с. 49]. Однак об'єктивний аналіз показує, що створення ринкової економіки саме по собі не виведе Україну на рівень сучасної цивілізації, навпаки – це може навіть перемістити нас на далеку периферію світового господарства. Сучасний ринок з усіма його внутрішніми й зовнішніми атрибутами потрібний для того, щоб підсилити стимули до вільної праці. Ринковий механізм можна й необхідно використати на повну потужність не для наздоганяльної, наслідувальної модернізації, а для здійснення радикальних структурних перетворень, і зокрема у фінансовій системі, спроможних поставити Україну в один ряд із найрозвинутішими державами постіндустріального рівня.

Трансформація фінансової системи України відповідно до соціально-економічних параметрів XXI ст. має ґрунтуватися на трьох основних засадах: 1) загальноцивілізаційних умовах і чинниках, що формують систему координат сучасної світової фінансової системи; 2) національних пріоритетах і особливостях, що мають глибокі, невичерпні історико-генетичні і ментально-етнічні джерела; 3) реальному стані економіки і фінансів України, що є головним вихідним матеріалом, першоосновою, фундаментом, на якому будується нова політико-економічно-фінансова система.

Саме взаємодія цих трьох складників вбереже Україну від різких коливань і відхилень, сприятиме пом'якшенню ударів перехідного періоду, гармонізації нашого приєднання до світових процесів і структур.

На думку багатьох економістів, в Україні є достатні стартові умови для того, щоб поступово інтегруватися в загальносвітові процеси. Вона має потужний науково-технічний, інтелектуальний потенціал, висококваліфіковану робочу силу, що є визначальним у системі сучасного виробництва. Адміністративно-командні механізми значною мірою підірвані, що створює можливість остаточного й швидкого скасування тоталітарної системи і побудови сучасних економічних форм та управлінських механізмів, не обтяжених минулим.

Висновки. Україна поступово інтегрується до міжнародних фінансових ринків і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для української фінансової системи. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни. Зважаючи на той факт, що чим могутніша фінансова система країни, тим більше позитивних результатів вона може отримати від процесу глобалізації, в Україні варто виробити політику, здатну протистояти викликам фінансової глобалізації, запобігти негативним наслідкам цього процесу. Передусім з метою збереження стабільності на національних фінансових ринках необхідна чітка система впливу держави на рух фінансових потоків у країні та приплив іноземного капіталу.

Україна не може уникнути втягнення у глобалізаційні процеси, тому фінансову політику держави потрібно формувати відповідно до факторів розвитку глобалізації, аби знешкодити можливі негативні наслідки та максимізувати вигоди від процесу фінансової глобалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Долгов С. И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? / С. И. Долгов. – М.: Экономика, 1998. – 357 с. 2.
2. Україна та світове господарство: взаємодія на межі тисячоліття / [Філіпенко А. С., Будкін В. С., Гальчинський А. С. та ін.]. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
3. Владимирова И. Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И. Г. Владимирова // Менеджмент в Росии и за рубежом.. – 2001. – №3. – С. 97-111.
4. Воронов К. Глобальная интерсистема: эволюция, структура, перспективы / К. Воронов // МЭ и МО. – 2007. – №1. – С. 18-28.

5. Кардамонов О. В. Глобализация и символическая власть / О. В. Кардамонов // Вопросы философии. – 2005. – №5. – С. 47-56.
6. Малышева Д. Постиндустриальный мир и процессы глобализации / Д. Малышева // МЭ и МО. – 2000. – №3. – С.90-97.
7. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – №5. – С. 29-35.
8. Хоминич И.П. Финансовая глобализация / И. П. Хоминич // Банковские услуги. – 2002. – №8. – С. 2-13.
9. Taylor A. M. Policymarkets in two eras of globalization faced the same of “trilemma” difficult policy trade-offs / A. M. Taylor / Finance and Development, March 2004. – P. 28-31.

УДК 338.23:330.131.5(477)

Мельник М. І.

ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО БІЗНЕСУ

Проаналізовано основні тенденції, проблеми та фактори впливу на розвиток соціально відповідальної поведінки вітчизняного бізнесу в умовах становлення інституту соціально орієнтованого бізнес-середовища.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціально відповідальна поведінка, соціальні інвестиції, інститут соціально орієнтованого бізнес-середовища

Melnyk M. I.

PROBLEMS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF DOMESTIC BUSINESS

The basic tendencies, problems and factors of influence on development of socially responsible behavior of domestic business in the conditions of formation of institute of socially focused environment of business are analyzed.

Keywords: social responsibility of the business, socially responsible behavior, social investments, institute of socially focused environment of business

Вступ. Входження України в світовий глобалізований економічний простір вимагає концептуального обґрунтування моделі інституційної трансформації, в т.ч. соціально відповідальної поведінки з врахуванням нових історичних, геополітичних, науково-технологічних, ментальних, національно-культурних умов цивілізаційного поступу. Це, поряд з вирішенням проблеми завоювання та утримання місця на ринку збуту, детермінує зміну позиціонування бізнесу у суспільстві з прибутково орієнтованого на соціально орієнтований, визначає економічні імперативи соціалізації бізнесу.

При вивченні різних аспектів та перспектив розвитку підприємництва в Україні, такі вітчизняні вчені як Ващенко К.О., Варналій З.С., Геєць В.М., Кужель О. В., Лібанова Е.М., Жаліло Я.А., Полунєєв Ю., Акімова І.М., Ляпін Д.В., Мельник С.В. і інші неодноразово наголошували на важливості соціальної відповідальності бізнесу та соціального партнерства, пропонували окремі стимулюючі інструменти активізації цих процесів в економіці країни.

Постановка завдання. Нами ставиться завдання проаналізувати основні тенденції, проблеми та фактори впливу на розвиток соціальновідповідальної поведінки вітчизняного бізнесу в умовах становлення інституту соціально орієнтованого бізнес-середовища задля обґрунтування організаційно-економічних механізмів стимулювання цих процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Формування соціально відповідальної поведінки економічних

суб'єктів в умовах пріоритетності становлення інституту соціально орієнтованого бізнес-середовища в Україні відбувається в умовах, які мають як сприятливий, так і стримуючий характер. Зокрема, позитивними умовами, з однієї сторони, є присутність потужних корпорацій, які володіють значними ресурсами та потенціалом конкурентоспроможності, необхідними для реалізації соціальних інвестицій, а з іншої, – інтеграція вітчизняної економіки в глобальне середовище, зумовлює посилення інституціалізації соціальної відповідальності бізнесу та соціального партнерства за міжнародними стандартами.

В Україні реалізуються загальнонаціональні ініціативи, такі як Меморандум про соціальну відповідальність бізнесу й Форум соціальної відповідальності бізнесу в Україні, видається довідник соціально відповідальних компаній, які працюють на вітчизняному ринку.

Лідери українських ділових кіл (34 українських та міжнародних компаній, асоціацій та громадських організацій) у 2006 році вперше приєдналися до підписання Глобального договору ООН, який є ініціативою, спрямованою на сприяння соціальній відповідальності бізнесу та підтримку вирішення підприємницькими колами проблем глобалізації та створення більш стабільної та всеохоплюючої економіки. Глобальний договір пропонує компаніям забезпечити, в межах своєї діяльності, дотримання, підтримку і запровадження основних цінностей у сфері захисту прав людини, стандарти праці, охорони навколишнього середовища і боротьби з корупцією. Сьогодні до Глобального договору долучилося більше, ніж 6500 компаній та організацій з більш як 130 країн світу.

На кінець 2009 Глобальний договір підписали вже 142 українських підприємства [1], взявши на себе серйозні зобов'язання дотримуватись принципів соціальної відповідальності бізнесу, формування ефективної соціальної інфраструктури та охорони навколишнього середовища. Це дозволяє наблизити діяльність українських підприємств до вимог ООН і надає їм перспективу інтеграції у світову економіку.

Крім того, у межах численних глобальних тарифних угод, вітчизняні підприємства зобов'язуються дотримуватись міжнародних норм і принципів у сфері прав працівників та корпоративної соціальної відповідальності, зокрема щодо умов та безпеки праці, охорони навколишнього середовища та ін.).

Розвиток соціальної відповідальності вітчизняних суб'єктів бізнесу за траєкторією в цілому відповідає, проте за темпами дещо відстає загальносвітовій тенденції поступової інтеграції принципів соціально відповідальної поведінки в корпоративну стратегію, переходу до ідеології соціальних інвестицій, які б відповідали довготерміновим інтересам як суспільства, так і бізнесу.

Протягом останніх восьми років вітчизняні компанії активно опановували світовий і накопичували власний досвід ведення корпоративної соціальної діяльності, визначали для себе доцільні напрями й оптимальні розміри соціальних вкладень.

Формування соціально орієнтованого бізнес-середовища та розробка ефективних механізмів стимулювання корпоративних соціальних інвестицій також ще й стримуються відсутністю єдиного розуміння сутності соціальної відповідальності та соціальної згуртованості бізнесу, браком усвідомлення соціальної діяльності як інноваційної та конкурентної переваги.

Дослідження розуміння суті та складових соціальної відповідальності вітчизняними компаніями у 2005 році [2] показало, що більшість з них до СВБ відносять впровадження соціальних програм поліпшення умов праці персоналу (65,5%), розвиток персоналу і його навчання (63,2%), благодійну допомогу громадськості (56%), етичне відношення до покупців (49,5%). Лише близько третини опитаних компаній відносять до СВБ участь у регіональних програмах розвитку і здійснення екологічних проектів. Відповідальне ставлення до навколишнього середовища також не стало добре усвідомленою необхідністю у системі соціальної політики компаній. Менше третини всіх компаній (29,8%) назвали реалізацію екологічних проектів, як форму соціальної відповідальності. Побічно це показує те, що у своїй більшості компанії не почувають себе соціально відповідальними за рішення екологічних проблем.

За результатами дослідження, проведеного вже у 2008 році під соціальною відповідальністю представники опитаних бізнес організацій розуміють: соціальну захищеність та дотримання прав працівників (43%); відповідальність перед споживачами (36%); дотримання законодавства, і в, передусім, законодавства про працю (22%); раціональне використання ресурсів і турбота про екологію (14%); дотримання прав людини (14%); благодійну діяльність (14%); відповідальність перед партнерами (7%); відповідальність перед суспільством (22%) [3].

Для вітчизняної моделі соціально орієнтованого бізнес-середовища характерним є переважаюча орієнтація соціальних інвестицій підприємств на внутрішніх стейкхолдерів та програми внутрішнього характеру, тобто на власний персонал та акціонерів. Натомість рідко враховуються потреби зовнішніх зацікавлених сторін, необхідність задоволення потреб регіону чи міс-

цевої громади. Крім того, обсяг соціальних витрат нерівномірно розподілений між галузями і лягає, в основному, на „важкі" галузі економіки, транспортні компанії, підприємства хімічної промисловості і чорної металургії.

Вітчизняний бізнес не готовий ще повною мірою перебирати на себе функції щодо вирішення низки важливих соціальних проблем. Майже половина українських компаній (48,8%) вважає, що рішення соціальних проблем – це функція державних структур, а бізнес повинен тільки забезпечувати власникам (акціонерам) одержання прибутку і сплачувати податки державі.

На практиці вітчизняні бізнес організації впроваджують такі компоненти соціальної відповідальності [3]:

– організаційне управління (36% опитаних) через систему управління, надання широких повноважень працівникам, дотримання законодавства та організацію соціальних заходів;

– права людини (64%) через надання працівникам гарантій щодо соціального пакета, підписання колективних договорів, дотримання законодавства про працю, підтримку діяльності профспілкової організації, створення „гарячих" телефонних ліній та надання послуг із захисту прав людини;

– екологічні питання (64%) через запровадження новітніх технологій, що забезпечують чистоту екології, використання екологічної сировини, впровадження екологічних програм та виконання всіх вимог стосовно екологічної безпеки;

– трудові практики (43%) шляхом працевлаштування інвалідів, створення сприятливих умов праці, дотриманням законодавства про працю, виплатою преміальних, створенням демократичних взаємовідносин у робочому колективі;

– питання споживачів (50%) шляхом встановлення контролю над якістю продукції та послуг, якістю обслуговування споживачів і на основі партнерських відносин та угод;

– практика чесного ведення бізнесу (64%) шляхом провадження політики чесної конкуренції, відкритості, обов'язкової сплати всіх податків, боротьби з корупцією та підписанням Меморандуму соціальної відповідальності;

– соціальне залучення і соціальний розвиток (64%) шляхом упровадження великого пакета соціальних пільг і гарантій працівникам, стимулювання працівників за якісне виконання обов'язків, реалізацію благодійних програм.

Цікаво, що жоден із представників бізнесу не виділив сферу професійного здоров'я і безпеки своїх співробітників як один із головних компонентів, у той час, як в інших країнах розглядають ці питання як головні в політиці соціальної відповідальності. Жоден із респондентів не висловив думку про необхідність розробки і дотримання кодексу етики, що є ключовим для застосування практики чесного ведення бізнесу. Цікавим є і той факт, що сплата всіх податків є одним із питань соціальної відповідальності за визначенням цієї групи стейкхолдерів. На відміну від світових тенденцій респонденти бізнес організацій форматом допомоги громаді назвали „реалізацію благодійних програм", а не розвиток громади (один із головних компонентів ISO 26000) [3].

Проте, як показує практика, соціальні інвестиції внутрішнього і зовнішнього соціального спрямування поступово займають належне місце в корпоративних стратегіях і стають частиною управлінської практики вітчизняних підприємств. Бізнес усвідомлює, що соціальні програми сприяють створенню іміджу і підвищенню його репутації, тому залежно від фінансового потенціалу намагається реалізовувати соціальні інвестиції.

За даними дослідження [2], стратегічні плани з соціально відповідальними заходами мають лише 36,9% опитаних компаній. У двох третинах українських компаній, що розташовані в індустріально розвинутих регіонах, соціально відповідальні заходи не мають планомірного характеру і не є частиною їх бізнес-стратегій. Лише 49,7% опитаних вітчизняних підприємств мають затверджений кодекс поведінки (місію, кодекс етичної поведінки та проголошені цінності). Тобто концепція соціальної відповідальності ще не отримала інтенсивного поширення в Україні.

Серед найбільших перешкод проведення соціально відповідальної діяльності, компанії називають нестачу коштів (55% опитаних), недостатнє законодавче забезпечення стимулювання СВБ (45,9%), важкість контролю цільового використання грошей (21,5%), брак досвіду (18,1%) і ін.

До бізнес-компаній, які демонструють найбільшу соціальну відповідальність і системно впроваджують основні її компоненти в політику своїх компаній, активно реалізують соціальні проекти, підтримують і популяризують розвиток соціальної відповідальності в країні відносять Київстар, МакДональдз® в Україні, Група компаній „НІКО", „Kraft foods Україна", Благодійний фонд „Розвиток України", Кока-Кола Беверіджиз Україна, ТНК-ВР, Фонд Віктора Пінчука, „МЕТРО Кеш енд Кері Україна", Група компаній „Фокстрот", Майкрософт Україна, Intel, Львівська пивоварня, Лайф, МТС, Nokia, Siemens та інші.

Проблеми формування інституційних засад соціально орієнтованого бізнес-середовища у вітчизняному економічному просторі усвідомлюються провідними вітчизняними підприємствами,

що показує постійний попит на обговорення на національному рівні питань щодо розвитку соціальної відповідальності, розвитку ринку відповідних освітніх і консалтингових послуг, вивчення й впровадження кращих світових практик.

Можна виділити низку факторів системного характеру, які ускладнюють та стримують реалізацію принципів соціальної відповідальності в Україні. Зокрема, це:

- невирішені негативні проблеми та наслідки переходу до ринку, які пов'язані зі згортанням соціальних програм та занедбанням об'єктів соціальної інфраструктури;

- недооцінка менеджментом підприємств потенціалу поліпшення ринкового позиційнування, підвищення конкурентоспроможності та економічних вигод у результаті реалізації соціальних інвестицій і проведення соціальної політики;

- переплетення формальних норм і неформальних правил при визначальній ролі останніх, які мають нелегальний характер без прямого порушення норм закону;

- широке розповсюдження неформальних тіньових економічних відносин і низький рівень дотримання законодавства. Це супроводжується недоотриманням податків, необхідних для виконання державою своїх соціальних функцій, різними порушеннями трудового законодавства (несправедлива, несвоєчасна та тіньова (в конверті) заробітна плата). В цих умовах деформується розуміння принципів і обов'язків соціально відповідальних суб'єктів бізнесу, які набагато ширші, ніж виконання своїх зобов'язань щодо оплати праці та податків;

- недостатньо високий рівень організаційної культури та ділової етики;

- неефективність діяльності профспілок, адже як і раніше вони здебільшого матеріально й психологічно залежать від адміністрації, не прагнуть набути статусу незалежного реального учасника переговорного процесу та розширити сфери своєї компетенції, не пристосовані для відстоювання інтересів працівників;

- слабкість громадянського суспільства й соціального партнерства. Ще з радянських часів склалися традиції патерналістського відношення до працівників і відповідні очікування з їх боку. Таке середовище вкрай несприятливе для розвитку партнерських відносин, що становлять внутрішню основу корпоративного громадянства. Як відзначають західні ідеологи корпоративної соціальної відповідальності, модель „компанії учасників" повністю відкидає відносини патронажу, заступництва, які, даючи певні й інколи вагомі преференції найманому персоналу, створює категорію залежного працівника, нездатного протистояти авторитаризму й сваволі власників і керуючих [4];

- відсутність науково-обґрунтованої державної політики формування соціально орієнтованого бізнес-середовища, у тому числі стимулювання соціально відповідальних суб'єктів бізнесу. На відміну від України, в розвинених західноєвропейських країнах державне стимулювання соціально відповідального бізнесу включає систематичний порядок стимулів і пільг, що забезпечує відповідний рівень соціальних інвестицій;

- неефективність вітчизняної системи макроекономічного регулювання, яка проявляється в розбалансованості прямих і зворотних зв'язків у національній економіці, підсилюється опором соціальних груп (чиновників, бізнес-структур і громадських об'єднань), які мають лише ренто-орієнтовану поведінку.

Висновки. Отже, з метою формування соціально орієнтованого бізнес-середовища, суб'єктам підприємництва необхідно: включити соціальну відповідальність та соціальні інвестиції в стратегію розвитку бізнесу як передумову формування його інноваційних і тривалих конкурентних переваг; запроваджувати принципи і норми корпоративної соціальної відповідальності в філософію корпоративного менеджменту та підготовку соціальних звітів; перейти від затратних форм корпоративної благодійності до обґрунтованої соціальної політики та витрат на соціальні потреби, від традиційної допомоги бідним до соціальних інвестицій та підвищення рівня соціального капіталу; поширювати соціально відповідальну позицію в суспільному діалозі; підтримувати процес обміну позитивним досвідом та популяризувати кращі традиції в сфері соціальної відповідальності й згуртованості в суспільних, професійних і експертних аудиторіях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Українська мережа Глобального договору ООН: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalcompact.org.ua/ua/how2join/participants?page=8
2. Соціальна відповідальність українського бізнесу. Результати опитування. Київ, – 2005: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.un.org.ua/files/ SURVEY_ UKR.pdf
3. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А.Г.Зінченко, М.А.Саприкіна. – К., 2008. - 60 с.
4. Hutton W. The State We`re In. London, Jonathan Cape, 1996.

УДК 339.137.22

Барна М. Ю.

ВПЛИВ СИЛ КОНКУРЕНЦІЇ НА ІНТЕНСИВНІСТЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Проаналізовано фактори сил конкуренції в контексті їх впливу на інтенсивність конкурентного середовища в роздрібній торгівлі.

Ключові слова: сили конкуренції, конкурентне середовище, інтенсивність, роздрібна торгівля, конкурентоспроможність, підприємство.

Barna M.

EFFECT OF COMPETITION ON ENVIRONMENT INTENSIFY COMPETITION IN RETAIL

The factors forces of competition in the context of their impact on the intensity of competition in retail trade.

Keywords: competitive forces, competitive environment, intensity, retail trade, competitiveness, enterprise.

В економічній літературі проблема оцінювання конкурентного середовища в основному розглядається з позицій виробничої сфери. Щодо торгівлі загалом і зокрема роздрібної торгівлі, то такі дослідження практично не проводилися. Внаслідок цього вплив факторів, які розкривають сутність кожної з сил та ознаки їх прояву у сфері роздрібної торгівлі, практично не розкриті. Крім того, вони є необхідними для визначення ступеня впливу кожної з п'яти сил конкуренції на інтенсивність конкурентного середовища.

У зв'язку з цим нами були виділені фактори, що характеризують основні сили конкуренції та адаптовані до конкурентного середовища роздрібної торгівлі в Україні (табл. 1).

Набір факторів для кожної конкурентної сили визначений нами на основі аналізу вторинної інформації стосовно конкурентного середовища на ринку роздрібної торгівлі. Кожний фактор, який зумовлює інтенсивність конкурентного середовища в сфері роздрібної торгівлі, може по-різному впливати на ситуацію в галузі, як за напрямом, так і за вагомістю впливу. Їх сумарна дія зрештою визначає характеристику конкурентної боротьби в галузі, її прибутковість, місце підприємства роздрібної торгівлі на ринку та успішність його діяльності.

Оцінку ступеня впливу зазначених в табл. 1 факторів доцільно проводити за допомогою опитування експертів. При цьому ексери оцінюють ступінь впливу на інтенсивність конкурентного середовища в торгівлі кожного фактора за кожною з п'яти сил конкуренції за допомогою балового методу з використанням балової шкали. Оскільки фактори по-різному впливають на інтенсивність конкуентого середовища, то експерти, крім того, оцінють і вагомість кожного фактору.

На основі результатів проведених експертами ранжирувань та балової оцінки, розраховують середньозважений бал оцінок експертів, який характеризує ступінь впливу сили конкуренції на інтенсивність конкурентного середовища в роздрібній торгівлі, за наступною формулою:

$$Б_{сер} = \left(\sum m_i \cdot \overline{b}_i\right),$$

де m – коефіцієнт вагомості і-го фактора;

$\overline{b}_i$ – середній бал і-го фактора.

Вплив сили конкуренції на інтенсивність конкурентного середовища в роздрібній торгівлі можна виразити у вигляді графічно-словесної градуйованої шкали, на якій визначені чотири можливі ступені. Слід зазначити, що характеритика ступеня впливу залежить від того, в який діапазон (інтервал) потрапить розрахований показник.

Характеристика шкали представлена у табл. 2.

Сьогодні день на інтенсивність конкурентного середовища в роздрібній торгівлі найбільшою мірою впливають сила тиску постачальників та покупців. Сили конкуренції всередині галузі (ситуація в торгівлі) та потенційні конкуренти мають високий вплив. Але тут слід зауважити, що вплив конкуренції всередині галузі наближений до помірного. Крім того, можна констатувати, що в роздрібній торгівлі визначити нових конкурентів важко, оскільки труднощі входу на ринок достатньо низькі.

Таблиця 1

Фактори конкурентних сил на ринку роздрібної торгівлі

Фактор	Ознаки прояву
Ситуація в галузі	
Кількість та потужність підприємств роздрібної торгівлі, які конкурують	Є велика кількість підприємств, які рівні між собою
Ступінь стандартизації форматів магазинів	Підприємства-конкуренти пропонують однакові формати магазинів
Витрати переходу споживачів з одного роздрібного підприємства в інше	Якщо витрати невисокі, то ймовірність такого переходу надзвичайно висока
Уніфікованість послуг торговельного обслуговування	Набір послуг торговельного обслуговування, що пропонуються покупцям, ідентичний
Бар'єри виходу з ринку	Вартість витрат виходу торговельного підприємства з ринку (ліквідація бізнесу) дуже висока
Поведінка конкурентів	Окремі торговельні підприємства здійснюють або готові використовувати агресивні методи для зміцнення своїх позицій за рахунок інших конкурентів
Вплив потенційних конкурентів	
Труднощі входу на ринок	Включають: потреби в інвестиціях, знання ринку, наявність досвіду та знань технологій, що застосовуються в торгівлі, наявність репутації на ринку
Доступ до постачальників	Наскільки конкуренти мають легкий доступ до постачальників, враховуючи і доступ до виробників, головних дистриб'юторів, гуртових підприємств
Сила протидії підприємств торгівлі, які працюють на ринку	Враховує наявність досвіду, репутації на ринку у вже існуючих підприємств; сила протидії буде тим сильнішою, чим ступінь важливості ринку вища для працюючого на ньому підприємства
Вплив постачальників	
Можливості постачальників	Економічні та виробничі можливості встановлювати свої якість, ціну, а також умови та терміни поставок
Значущість покупців – підприємств роздрібної торгівлі	Роздрібне торговельне підприємство не є важливим (основним) клієнтом для підприємства-постачальника
Вагомість обсягів закупок з боку підприємств роздрібної торгівлі	Постачальники можуть не надавати знижок підприємствам торгівлі з малими обсягами закупок, а також розривати угоди
Вплив покупців	
Чутливість покупців до рівня обслуговування	Ріст культури споживання спричиняє тиск покупців на ринок за рахунок цього фактора
Чутливість покупців до рівня роздрібних цін	Чим вища чутливість покупців до рівня роздрібних цін на товари, тим менше привабливий даний ринок для продавця
Ступінь інформованості покупців про підприємства роздрібної торгівлі, ціни на товари, знижки	Чим вища інформованість покупців про продавців, їх ціни, тим кращі можливості для зниження ціни ці покупці мають
Вплив товарів-субститутів	
Наявність товарів-субститутів	Чим їх більше, тим ширший асортимент товарів
Співвідношення ціна-якість для товару-оригіналу та товару-субституту	Чим подібніші ці характеристики, тим більша схильність покупця до переходу на товар-субститут
Схильність споживачів до переходу на товари-субститути	Чим більша прихильність споживачів до товарів-субститутів, тим більша ймовірність зниження ціни та покращення якості товарів-оригіналів

Таблиця 2

Характеристика графічно-словесної градуйованої шкали

Точки шкали			Діапазон		
Умовне позначення	**Цифровий вираз**	**Характеристика**	**Цифрове значення діапазону**	**Словесний вираз**	**Характеристика**
b_{min}	1	мінімальний бал	1 – 1,5	низький	Ступінь впливу конкурентної сили низький
$\frac{b_{min} + b_{сер}}{2}$	1,5	проміжна точка			
$b_{сер}$	2	середній бал	1,5 – 2	помірний	Ступінь впливу на інтенсивність конкуренції помірний
$\frac{b_{сер} + b_{max}}{2}$	2,5	проміжна точка	2 – 2,5	високий	Ступінь впливу високий
b_{max}	3	максимальний бал	2,5 – 3	дуже високий	Ступінь впливу дуже високий, якщо

Сила впливу товарів-субститутів є помірною. Це пов'язано з особливостями застосування моделі М. Портера до роздрібної торгівлі. Адже товари-субститути будуть так само реалізовуватися через роздрібну торговельну мережу, як і товари-оригінали. Таким чином, поява товарів-субститутів може впливати на інтенсивність конкурентного середовища тільки з точки зору розширення асортименту в магазинах роздрібної торговельної мережі, що призведе до розширених можливостей споживачів обирати товари.

Вирішуючи питання підвищення інтенсивності конкурентного середовища в цілому в Україні, слід розуміти, що вирішення його полягає в господарській діяльності підприємств. Це дає можливість зробити висновок, про те, що рівень конкуренції в економіці України – це рівень конкурентоспроожності її підприємств, в тому числі і підприємств торгівлі. З цієї позиції слід зазначии, що першочерговим завданням є підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств торгівлі, що повинно розглядатися як основний принцип формування та розвитку конкурентного середоища.

Чим вищий рівень конкурентоспроожності роздрібних торговельних підприємств, тим напруженішою стає боротьба між ними, що змушує їх застосовувати новітні та нетрадиційні методи конкурентної боротьби. Таким чином, забезпечується широта конкуренції (форми конкурентної боротьби) та її глибина (методи конкуренції), що сприяє підвищенню інтенсивноті конкурентного середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / Портер М. Е.; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 390 с.

2. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э Портер.; [пер. с англ.]. — СПб. : Издательский дом „Вільямс”, 2003. — 495 с.
3. Портер М. Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
4. Праневич А. А. Конкурентная среда: институциональные основы формирования и развития / А. А. Праневич– Мн. : БГЭУ, 2004. – 215 с.

УДК 657.1:622.012

Озеран В. О., Літвинчук А. С.

АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДОХОДІВ ВІД ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті висвітлено особливості класифікації доходів гірничодобувних підприємств та методику обліку доходів від експортних операцій.

Ключові слова: доходи, гірничодобувна промисловість, реалізація, гірничодобувне підприємство, експорт, супровідні документи.

Ozeran V. O., Litvynchuk A. S.

ASPECTS ACCOUNTING OF INCOME FROM EXPORT OPERATION FOR MINING ENTERPRISE

The article highlights the features of the classification of income and mining method of accounting of income from export

Keywords: income, mining industry, sale, mining enterprises, export, supporting documents.

Вступ. Діяльність кожного підприємства зосереджена на отриманні максимального прибутку, який, у свою чергу, залежить від доходів та витрат підприємства. Значні відмінності у методиці обліку витрат, визначенні доходів і результатів основної діяльності та відображення їх у звітності для використання різними групами користувачів спричинені розвитком нормативної та методичної бази за різними напрямами без відповідної узгодженості. У зв’язку з цим, належить приділити увагу класифікації та обліку доходів у залежності від специфіки виробництва продукції. Особливості технологічних процесів, що відбуваються на видобувних підприємствах, ускладнюють бухгалтерський облік та зумовлюють застосування особливих методик під час визначення доходів та рентабельності підприємства.

Реалізація продукції та отримання доходів в умовах конкуренції стають центральними проблемами функціонування підприємства. На реалізацію продукції впливають такі ключові фактори економічної ситуації як міжнародні, політичні, соціальні, технічні, юридичні, галузеві, структура, зв’язки між рівнями підприємства та інші внутрішні фактори управління.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання правильної методології обліку операцій основної діяльності, а зокрема управління доходами є досить актуальними, їх досліджують як науковці, так і практики (бухгалтери, аналітики, менеджери). Дослідженнями питань визначення та класифікації доходів і їх обліком займалися різні науковці, зокрема Бутинець Ф. Ф.; Словінська Л. Г., Нападовська Л. В.; Пушкар М. С.; Мних Є. В.; Гура Н., Харитончук М., Денисенко О. та інші [1, 5, 6, 9, 4, 2]. Проте, методика обліку доходів на гірничодобувних підприємствах залишається маловивченою і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою написання статті є теоретичне та практичне висвітлення аспектів обліку доходів від експортних операцій та особливості класифікації доходів із врахуванням особливостей гірничодобувної галузі.

Викладення основного матеріалу. При досліджені доходів від реалізації продукції слід приділити увагу їх класифікації, оскільки від її правильності залежить достовірність формування результатів діяльності підприємства.

Аналіз літературних джерел свідчить, що існує велика кількість підходів до класифікації

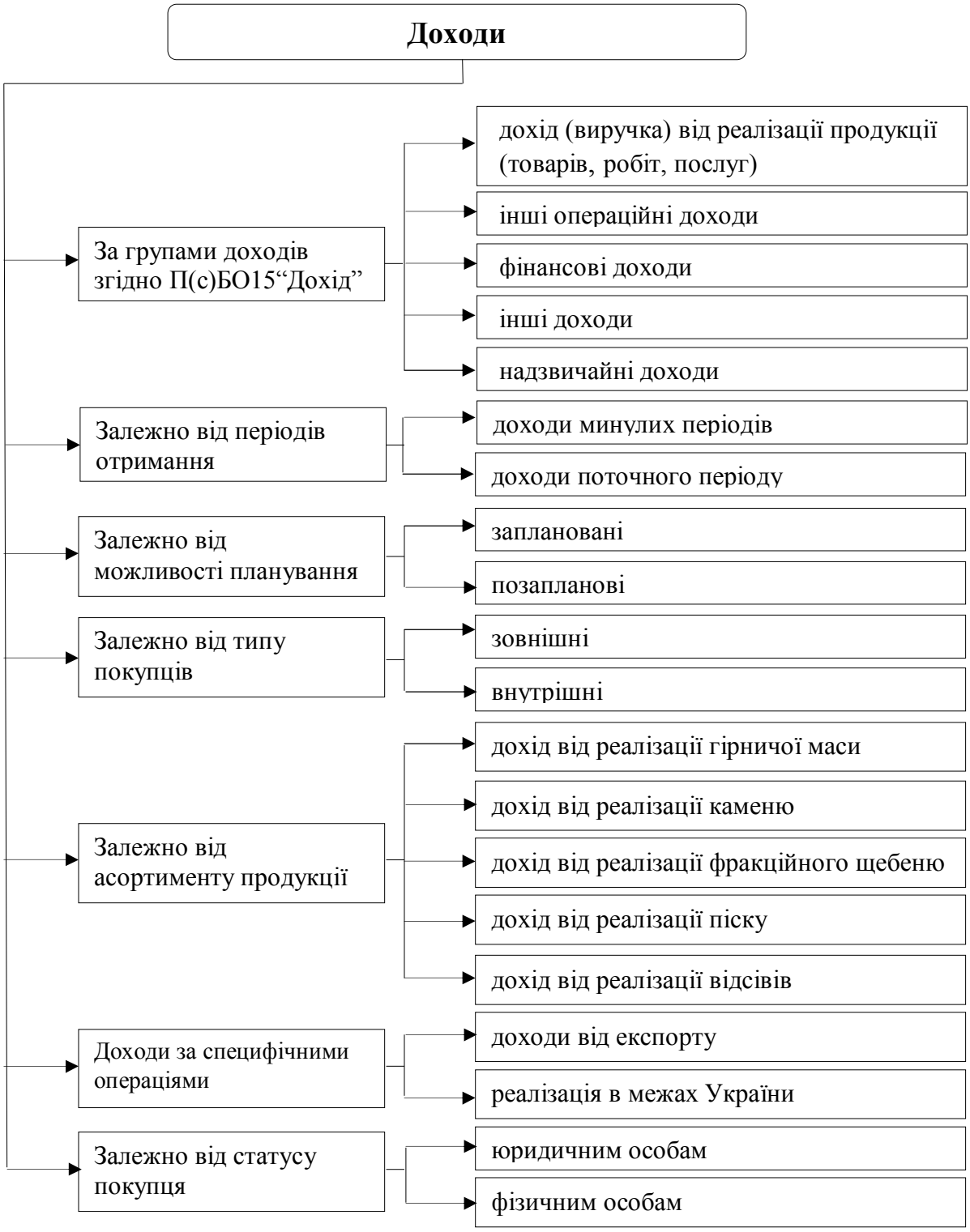


Рис. 1. Класифікація доходів гірничодобувного підприємства

доходів. Так, проф. Бутинець Ф. Ф. у своїх працях виділяє такі ознаки класифікації доходів: залежно від виду діяльності - дохід звичайної і надзвичайної діяльності; залежно від місця виникнення - доходи центрів інвестицій, центрів доходів, центрів прибутку, загальний дохід підприємства [1].

Проф. Нападовська Л. В. доходи класифікує за видами діяльності; за галузями діяльності виділяється дохід у промисловості, торгівлі, сфери послуг тощо; за періодом формування – дохід звітного та минулого періоду, за видами – фактично отриманий та плановий; за характером оподаткування – дохід, який підлягає і не підлягає оподаткуванню [5, 6].

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” наведена класифікація доходів за групами, а саме: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні

доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи [7].

Враховуючи організаційно-технологічні особливості підприємств досліджуваної галузі, а також їх вплив на організацію і методику обліку доходів, на нашу думку, найбільш доцільно класифікувати доходи гірничодобувних підприємств за ознаками приведеними на рис. 1.

Однак, використання запропонованої класифікації у практичній діяльності підприємств досліджуваної галузі стане можливим через запровадження робочого плану рахунків. Відповідно, у робочому плані рахунків необхідно створити аналітичні рахунки, обороти за якими після закінчення звітного періоду надаватимуть необхідну інформацію користувачам.

Така класифікація також дозволить проводити операційний та стратегічний фінансовий аналіз показників за видами економічної діяльності та гірничодобувного підприємства в цілому. За визначеними класифікаційними ознаками, можна провести експрес-аналіз і факторний аналіз показників рентабельності готової продукції. Застосувавши методику маржинального аналізу, можна здійснити аналіз валового прибутку та визначити вплив факторів на дохід від реалізації готової продукції. На підставі аналізу фінансових показників звітного періоду досліджують відсоток виконання плану отриманих доходів та, відповідно, понесених витрат і визначають нові планові показники.

Проведені дослідження особливостей діяльності гірничодобувної галузі свідчать, що підприємства даної галузі отримують доходи від реалізації готової продукції споживачам у межах України та за кордоном. Оскільки операції з реалізації продукції вітчизняним покупцям не мають особливостей, то розглянемо специфіку експортних операцій.

Як і будь-яка операція, реалізація готової продукції за кордон має бути також документально оформлена. Однак, крім типових супровідних документів (рахунок-фактура, накладна відправника (копія), залізнична накладна), обов'язково мають бути оригінали таких документів, як: паспорт якості; експортна ВМД; радіаційний сертифікат; екологічна декларація; висновок експертизи.

Доставка продукції здійснюється згідно договорів на умовах DAF (ІНКОТЕРМС 2000) залізничним транспортом, піввагонами. Особливістю реалізації продукції є те, що готова продукція завантажується насипами і маркуванню та упаковці не підлягає. Передача продукції підтверджується Актом прийому-передачі, який складається на основі даних про якість і кількість товару та підписується в установленому порядку уповноваженими представниками сторін. При перетині експортною готовою продукцією митного кордону, митний орган звіряє відповідність даних представленим документам і, при відсутності розбіжностей, ставить на вивізній вантажній митній декларації (ВМД) особисту номерну печатку. ВМД фіксується в реєстрі ВМД, перший примірник – передається в уповноважений банк експортера. Уповноваженим банком фіксуються експортні операції резидентів після одержання реєстрів вантажних митних декларацій в аналогічному журналі з одночасною вимогою від резидента копій контрактів і копій товарно-супровідних документів, що підтверджують момент фактичного перетинання митного кордону України.

Отримані (нараховані) в іноземній валюті доходи, у зв'язку з продажем готової продукції у звітному періоді, перераховуються в гривні за офіційним курсом НБУ, що діє на дату одержання таких доходів і не підлягають перерахуванню на протязі цього звітного періоду [3]. Таким чином, балансова вартість отриманої іноземної валюти з експорту визначається відповідно до обмінного курсу НБУ, на дату її здійснення. Але, оскільки гірничодобувні підприємства здійснюють експорт готової продукції переважно на умовах передоплати, тобто одержання авансу від нерезидента, то сума авансу в іноземній валюті, отримана від інших осіб за рахунок платежів для постачання готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, при включенні до складу звітного періоду, перераховується у валюту звітності з використанням валютного курсу на дату одержання авансу [8].

Також слід зазначити, що у зв'язку з організаційно-технологічними особливостями гірничодобувних підприємств, реалізація щебеневої продукції або гірничої маси відображається на рахунку 26 «Готова продукція». Тож розглянемо особливості формування доходів від експорту готової продукції гірничодобувних підприємства, що представлено рис. 2.

При визначенні договірної вартості враховуються облікова вартість і базисні умови поставки. ПДВ з експорту готової продукції в договірні ціни не включаються. Додатковими елементами договірної вартості експортної продукції є мито, митні збори і транспортні витрати залежно від базисних умов поставки. Експортуючи готову продукцію, гірничодобувне підприємство, яке згідно зовнішньоекономічного договору називається експортером, виступає як платник податків. Об'єктом оподаткування при цьому є вивіз продукції за межі митної території України і надання послуг для їхнього використання за межами України, а базою оподаткування ПДВ при експорті продукції є договірна вартість, виз-

начена за вільними або регульованими цінами. Згідно п. 6.2. Закону України „Про податок на додану вартість" ПДВ щодо операції з експорту нараховується за нульовою ставкою, тобто в підприємства виникає податкове зобов'язання в сумі, яка дорівнює нулю, а це означає виникнення податкового кредиту. При цьому, бухгалтерія разом із відділом збуту і фінансовим відділом контролює терміни та об'єми поставок, своєчасність та повноту оплати рахунків покупців тим самим сприяє виконанню планів відвантажень та реалізації готової продукції.

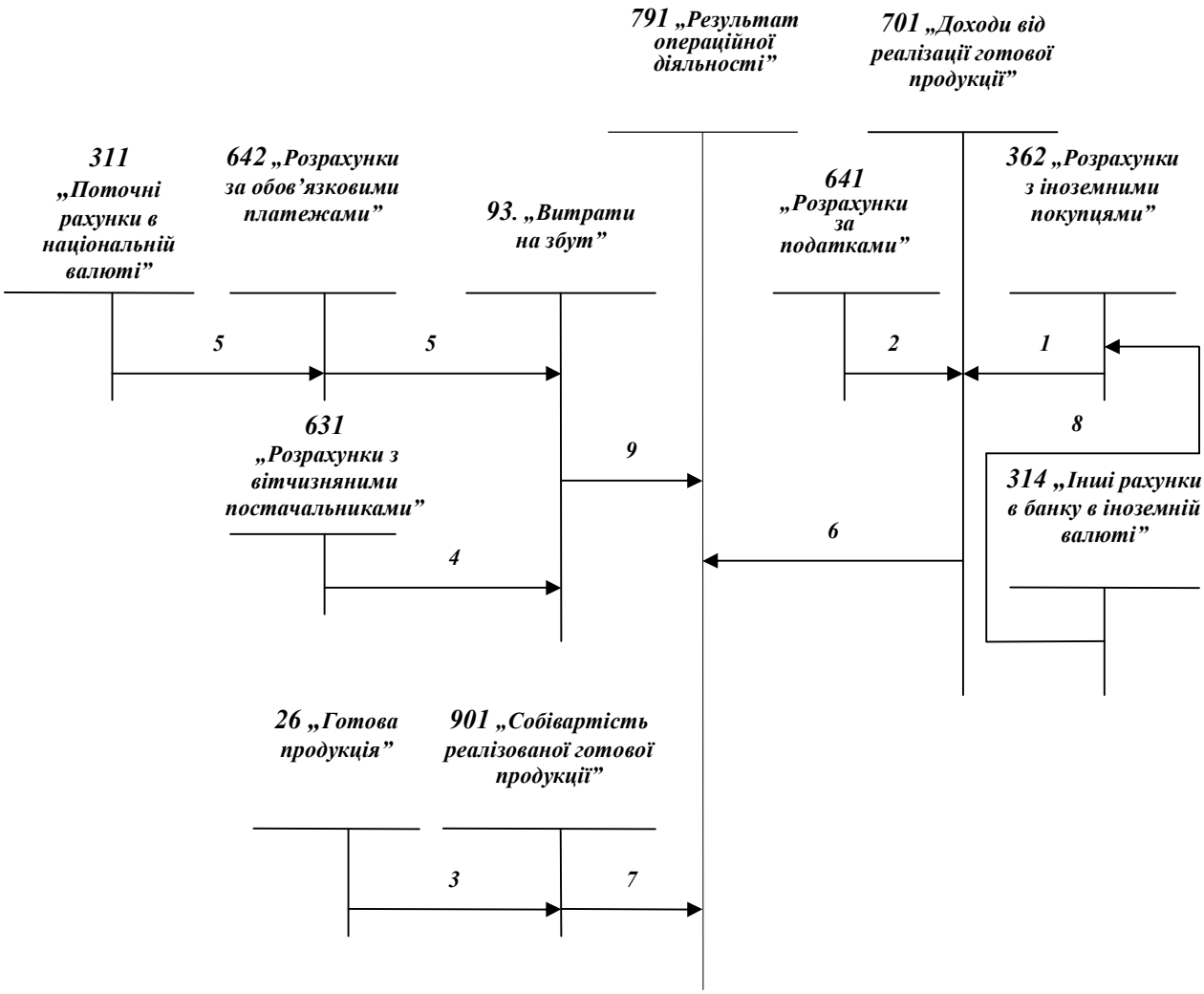


Рис. 2. Схема обліку експортних операцій на гірничодобувному підприємстві

* Умовні позначення:

1. Відвантажено продукцію на експорт
2. Нараховано ПДВ (за нульовою ставкою)
3. Списано купівельну вартість реалізованої готової продукції
4. Акцептовано рахунок транспортній організації за перевезення продукції, що експортується
5. Нараховано та сплачено мито та митні збори
6. Сума чистого доходу списана на фінансовий результат
7. Купівельна вартість списана на фінансовий результат
8. На транзитний валютний рахунок надійшла виручка від нерезидента
9. Витрати на збут списані на фінансовий результат

Висновки. Запропонована нами класифікація сприятиме покращенню організації обліку не лише доходів, але й діяльності підприємства в цілому. Оскільки, детальна класифікація доходів із врахуванням галузевих особливостей дасть можливість здійснення безпомилкового обліку доходів як основної діяльності, так і доходів підприємства в цілому, штатними працівниками бухгалтерії (особливо при заміні персоналу). А також, дозволить здійснити детальний аналіз показників результатів діяльності підприємства з метою надання достовірної та об'єктивної інформації користувачам (інвесторам, власникам, директорам, банківським установам тощо). При використанні запропонованої класифікації можна дослідити ефективність виробництва та реалізації готової продукції за асортиментом та ринками збуту.

У зв'язку з наявністю специфічних технологічних особливостей на підприємствах гірничо-

добувної промисловості пропонується створити робочий план рахунків із детальною аналітикою, а також запровадити систему внутрішньої звітності з метою контролю планових та фактичних відвантажень, що дасть можливість оперативно приймати управлінські рішення, запобігти додаткових витрат та відповідно максимізувати доходи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – [6-те вид., доп. і перероб.] – Житомир: ПП "Рута", 2005. – 756 с.
2. Гура Н. Особливості обліку та оподаткування в гірничій промисловості / Н. Гура, М. Харитончук, О. Денисенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. - № 5.
3. Кадуріна Л.О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / Л.О. Кадуріна – К.: Видавничий Дім "Слово", 2004. - 288с.
4. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
5. Нападовська Л. В. Управлінський облік: монографія / Л.В. Нападовська – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – 450 с.
6. Нападовська Л. В. Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Нападовська – К.: Книга, 2004. – 544 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11. 99 р. № 290 // Все про бухгалтерський облік. – 2007. - № 18.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 "Вплив зміни валютних курсів". Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 10. 08. 2000 р. № 193 // Все про бухгалтерський облік. – 2007. - № 18.
9. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник / М.С. Пушкар – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 628с.

УДК 658.511:622.012

Літвинчук А. С.

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ

У статті висвітлено методику проведення аналізу показників операційної діяльності та практичне її застосування на прикладі підприємства гірничодобувної галузі.

Ключові слова: аналіз, маржинальний аналіз, факторний аналіз, дохід.

Litvynchuk A. S.

METHOD ANALYSIS MINING ENTERPRISES OPERATING UNDER MARKET CONDITIONS

The article describes methods to analyze operating performance and practical use of the example company's mining industry.

Keywords: analysis, margin analysis, factor analysis, revenue.

Вступ. Основою ефективної роботи підприємства є облікові, аналітичні та контрольні процеси, які взаємопов'язані між собою. Так, чітко налагоджений облік дозволяє безпомилково відображати господарські операції. Проте, сам бухгалтерський облік не може надати керівництву необхідну інформацію для оперативного управління. В умовах становлення ринкової економіки в Україні управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому і всебічному факторному аналізі [1, с. 4]. З метою контролю за виробничими процесами та

оперативності реагування на економічну ситуацію в країні на підприємствах проводиться аналіз фінансових показників.

Аналіз основних досліджень і публікацій. У загальному розумінні, методика аналізу являє собою узагальнення досвіду, результатів використання конкретних способів, прийомів відображення й оброблення економічної інформації, та прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Питанням методики аналізу фінансових результатів підприємства займалися такі вчені, як Мних Є. В., Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородні А. Г., Багров В. П., Багрова І. В., Чернеелевський Л. М., Ковальов В. В. та інші. Але методика проведення на практиці аналізу операційної діяльності гірничодобувних підприємств у працях вчених майже не висвітлена.

Постановка завдання. Метою написання статті є теоретичне представлення методики та застосування аналізу операційної діяльності з врахуванням особливостей гірничодобувної галузі на практиці.

Викладення основного матеріалу. Не можливо не погодитися з думкою вченого Ковальова В.В., що аналіз – це "…одна из общих функций управления экономическими системами, значимость которой не подвержена влиянию времени и вряд ли может быть переоценена" [2, с. 7].

Для проведення аналізу операційної діяльності підприємств гірничодобувної галузі, на нашу думку, найбільш доцільно використовувати прийоми факторного аналізу. Фактор – причина, яка визначає його характер чи окремі риси [2, с. 27]. Оскільки, виробництво та отримання доходів від реалізації продукції є основною метою підприємства, то найбільшу увагу слід звернути на результати операційної діяльності та визначити вплив факторів на цей результат. Прибуток від операційної діяльності займає основну частку питомої ваги у загальному доході підприємства.

Формування прибутку від операційної діяльності можна представити у вигляді такої залежності:

$$По = Р – СВ + Іод – АВ – ВЗ – Іов, \quad (1)$$

де: *Р – реалізація в оптових цінах підприємства (чистий дохід (виручка) від реалізації продукції);*

СВ – собівартість реалізованої продукції;

Іод – інші операційні доходи;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

Іов – інші операційні витрати.

За наведеною моделлю (залежністю) вважається, що всі фактори здійснюють свій вплив на прибуток незалежно один від одного. Але, при зростанні обсягу виробництва і реалізації продукції, собівартість одиниці продукції знижується за рахунок зменшення частки постійних витрат, що припадає на одиницю продукції. Це – так званий "ефект масштабу" [5, с. 68]. Слід зазначити, що зміна прибутку від операційної діяльності залежить від таких суб'єктивних факторів: зміни обсягу реалізації, зміни цін на продукцію, зміни асортименту продукції, зміни витрат на собівартість продукції, зміни рівня витрат на збут продукції, зміни рівня адміністративних витрат, величини інших операційних доходів та витрат підприємства. Актуальним буде дослідити вплив факторів на зміну прибутку від операційної діяльності гірничодобувного підприємства за 2009 рік, застосувавши прийоми факторного аналізу (табл. 1).

Результати показників впливу факторів представлені нижче наведеним розрахунком. Щоб порівняти планові та фактичні показники, слід планові показники скоригувати на фактичний обсяг реалізації шляхом ділення обсягу реалізації в діючих цінах на індекс цін. Так, на гірничодобувному підприємстві плановий обсяг реалізації продукції в оптових цінах скоригований на фактичний обсяг реалізації становить 26769,17 тис. грн. (32123/1,2, де 1,2 – індекс цін у 2009 році).

Таблиця 1

Розрахунок впливу факторів на прибуток від операційної діяльності гірничодобувного підприємства за 2009 рік*

(тис. грн.)

Показники	План	За планом скоригованим на фактичний обсяг реалізації	Фактично	Величина впливу факторів
1	2	3	4	5
Реалізація продукції в оптових цінах підприємства	25650,70	26769,17	32123,00	ΔР=+880,64 ΔЦ=+5353,83 ΔАс=+102,85

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Собівартість всього: в тому числі	2548,80	2613,26	21131,00	18517,74
- змінні витрати	1478,30	1542,76	12256,00	10713,24
- постійні витрати	1070,50	1070,50	8875,00	7804,50
Адміністративні витрати	1470,50	1470,50	3153,00	1682,50
Витрати на збут	1433,30	1503,82	8585,00	7081,18
Інші операційні доходи	-	-	2382,00	2382,00
Інші операційні витрати	-	-	2904,00	2904,00
Прибуток від операційної діяльності	20198,10	21181,59	-1268,00	-21466,10
Маржинальний дохід	22739,10	23722,59	11282,00	-

Визначимо вплив факторів на прибуток від операційної діяльності:

1) вплив зміни обсягу реалізації (ΔP) на зміну прибутку від операційної діяльності визначається наступною залежністю:

$$(\Delta P) \to \Delta П_о = \frac{П_{о_{пл}} \times \Delta\%Приросту}{100}, \quad (2)$$

$$(\Delta P) = \frac{20198{,}10 \times 4{,}36}{100} = +880{,}64 тис.грн.,$$

де: $\Delta\%приросту$ - відсоток приросту/спаду виконання плану, який визначається за формулою:

$$\Delta\%Приросту = \%виконанняплану - 100 =$$

$$= \left(\frac{P_{ск}}{P_{пл}} \times 100\right) - 100 \quad (3)$$

Для цього визначимо відсоток виконання плану реалізації продукції:

$$\%виконанняплану = \frac{P_{ск}}{P_{пл}} \times 100 =$$

$$= \frac{26769{,}17}{25650{,}7} \times 100 = 104{,}36\%$$

$$\Delta\%Приросту = 104{,}36 - 1000 = 4{,}36\%$$

2) вплив зміни цін $(\Delta Ц)$ на зміну прибутку від операційної діяльності представлений залежністю:

$$\Delta Ц \to \Delta П_{о_{пл}} = P_ф - P_{ск}, \quad (4)$$

$$\Delta Ц = 32123 - 26769{,}17 = +5383{,}83 тис.грн.$$

де: $P_ф$, $P_{ск}$ - обсяг реалізації фактичний, плановий скоригований на фактичний обсяг реалізації

3) вплив зміни асортименту (Ас) продукції на зміну прибутку від операційної діяльності вираховується на основі формули:

$$\Delta Ас \to \Delta По = По_{ск} - По_{пл} - \Delta Р, \quad (5)$$

$$\Delta А_с = 2118{,}159 - 2098{,}1 - 880{,}64 = 102{,}85$$

де: *$По_{ск}$, $По_{пл.}$ – прибуток від операційної діяльності скоригований та плановий відповідно.*

Вплив інших операційних доходів та інших операційних витрат – прямих, тобто розрахунок здійснюється за відхиленням із врахуванням знака у формулі.

4) вплив зміни змінних витрат собівартості продукції: визначимо скориговані змінні витрати собівартості продукції:

$$СВзм_{ск} = \frac{1478{,}30 \times 104{,}36}{100} = 1542{,}75 тис. грн.,$$

$$\Delta СВзм = 12256 - 1542{,}75 = +10713{,}25 тис. грн.,$$

5) Вплив зміни витрат на збут:

$$ВЗ_{ск} = \frac{1433{,}3 \times 104{,}36}{100} = 1495{,}79 тис. грн.,$$

$$\Delta ВЗ = 8617{,}9 - 1495{,}79 = +7122{,}11 тис. грн.$$

$$\Delta ВЗ = 8617{,}9 - 1495{,}79 = +7122{,}11 тис. грн$$

Аналіз прибутку показує, що прибуток зменшився на 21466,1 тис. грн. порівняно з планом. На це вплинули: збільшення обсягу реалізації продукції - прибуток зріс на 880,64 тис. грн., за рахунок збільшення цін - прибуток збільшився на 5353,83 тис. грн., а за рахунок збільшення асортименту продукції – на 102,85 тис. грн.; отримання інших операційних доходів - +2382 тис. грн. - це можуть бути доходи від реалізації іноземної валюти; від реалізації виробничих запасів, які не потрібні для виробництва; від курсових різниць тощо. Всі ці фактори позитивно впливають на прибуток від операційної діяльності. Але разом з отриманням прибутків підприємство понесло витрати, розмір яких призвів до збитковості операційної діяльності. На гірничодобувному підприємстві зменшився прибуток за рахунок перевитрат: собівартості за змінними статтями на 17794,42 тис. грн., а за постійними статтями – на 7804,50 тис. грн.;

адміністративних витрат – 1682,5 тис. грн.; інших операційних витрат – 2904 тис. грн.

Таким чином, із проведених розрахунків можна зробити висновок, що результат операційної діяльності зменшився лише за рахунок значного збільшення собівартості, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. Це стало наслідком впливу кризового становища економіки країни. Тому підприємству слід звернути велику увагу на оперативність управління витратами, на собівартість продукції і розробити нові стратегічні плани щодо виходу підприємства із кризового (збиткового) стану на новий прибутковий рівень. Дана методика розрахунку впливу факторів має як позитивні так і негативні сторони. Серед позитивних виділяють простоту та зручність для використання, а негативними є те, що вона не враховує відмінностей характеру різних статей витрат, саме тому в практиці використовується маржинальний аналіз. Маржинальний аналіз ґрунтується на розподілі витрат на змінні та постійні в залежності від зміни обсягу реалізації продукції. При проведенні аналізу доходів основної діяльності гірничодобувного підприємства використовують показники маржинального доходу. Загальний маржинальний дохід, який визначається як різниця між реалізацією продукції та змінними витратами:

$$МД = Р - СВ_{зм} = Р - СВ_{зм} - ВЗ_{зм} = Р - Р \times СВ_{зм} - Р \times ВЗ_{зм} = Р(Р - СВ_{зм} - ВЗ_{зм}) \quad (6)$$

де: *МД – маржинальний дохід;*

Р – обсяг реалізації продукції;

$СВ_{зм}$ – витрати на собівартість продукції змінні;

$ВЗ_{зм}$ - витрати на збут змінні.

$$МД = 25630,7 - 1478,3 - 1433,3 = 22739,1 \text{ тис. грн.},$$

$$МД = 32123 - 12256 - 8585 = 1282 \text{ тис. грн.}$$

Маржинальний дохід відображає внесок сегмента (продукту, підрозділу тощо) у покриття постійних витрат та формування прибутку. З урахуванням цього можна виразити цей показник ще й таким способом:

$$МД = Постійні\ витрати + Прибуток. \quad (7)$$

Розраховуючи цей показник, на практиці використовують таку формулу:

$$(Ц \times Р) = (В_{зм} \times Р) + В_{пост}, \quad (8)$$

де: *Ц – ціна реалізованої продукції;*

$В_{зм}$ – сума змінних витрат;

$В_{пост}$ – сума постійних витрат.

Однак, з метою здійснення аналізу доходів основної діяльності підприємства, доцільно визначити коефіцієнт маржинального доходу, який розраховується наступним чином:

$$МД = 1 - СВ_{зм} - ВЗ \quad (9)$$

де: *$СВ_{зм}$, $ВЗ$ – частка змінних витрат на собівартість продукції та витрат на збут відповідно*

Згідно представленої формули, розрахуємо плановий та фактичний коефіцієнт маржинального доходу:

$$Кмд = 1 - 0,058 - 0,056 = 0,886,$$

$$Кмд = 1 - 0,382 - 0267 = 0,351.$$

З представленої формули ми провели розрахунок і визначили, що маржинальний дохід за планом на гірничодобувному підприємстві становив 222739,1 тис. грн, а фактичний – 1282 тис. грн., тоді як коефіцієнт цього показника становить: за планом - 0,886; фактично – 0,351.

Важливим завданням при формуванні стратегії розвитку підприємства є обґрунтоване планування та прогнозування оптимального розміру прибутку. У методиці прогнозування прибутку виділяють два етапи [4, с. 72]:

- визначення порогу рентабельності (досягнення беззбитковості виробництва продукції);
- визначення прогнозного значення прибутку, який здійснюється через розрахунок планового прибутку та через мінімальний рівень рентабельності.

Щоб ефективно працювати, кожне підприємство має визначити такий обсяг випуску і реалізації продукції, який необхідний для забезпечення виконання договорів постачання з мінімальними затратами. Здійснимо розрахунок визначення беззбиткового або критичного обсягу реалізації продукції (поріг рентабельності) при якому виручка гірничодобувного підприємства покриватиме усі понесені підприємством витрати за наступною формулою:

$$Р_{кр} = \frac{СВ_{пост} + АВ}{1 - СВ_{зм} - ВЗ}, \quad (10)$$

де: *$Р_{кр}$ – критичний обсяг реалізації продукції;*

$СВ_{пост}$ – постійні витрати на собівартість продукції;

$ВЗ$ – частка витрат на збут;

$АВ$ – адміністративні витрати;

$СВ_{зм}$ – частка змінних витрат собівартості продукції.

$$Р_{кр} = \frac{8875 + 3153}{0,351} = 34267,8 \text{ тис. грн.}$$

Проведений розрахунок дозволяє зробити висновок, що критичний обсяг реалізації у гірничодобувному підприємстві становить 34267,8 тис. грн. Для того, щоб гірничодобувне підприємство не було збитковим у 2009 році йому було б необхідно реалізувати щебеневої продукції на 34267,8 тис. грн., що дозволило б відшкодувати лише витрати понесені на виробництво цієї про-

дукції. При реалізації продукції більше ніж на 34267,8 тис. грн. Гірничодобувне підприємство отримало б прибуток. У цілому, в звітному році, готової продукції було реалізовано на 32123,0 тис. грн., що призвело до збитків.

Наступним кроком аналізу беззбитковості є визначення прогнозного значення прибутку, який здійснюється через розрахунок планового прибутку та через мінімальний рівень рентабельності при якому підприємство отримає мінімальні прибутки (ту величину прибутку, яка після сплати податків буде задовольняти власників), тобто визначається зона безпеки (Зб).

$$З_б = В - Р_{кр}, \qquad (11)$$

де: *В – мінімальна рентабельність підприємства.*

$$B = \frac{СВпост + АВ + (П + Інв)}{Кмб}, \qquad (12)$$

$$B = \frac{8875 + 3151 + (-1268 + 2904)}{0,351} = 38923,08 \text{ тис.грн.},$$

$$З_б = 38923,08 - 34267,8 = 4655,28 \text{ тис. грн.}$$

Гірничодобувне підприємство при отриманні доходів від реалізації продукції на 38923,08 тис. грн. досягнуло б мінімальної рентабельності. При цьому зона безпеки становить 4655,28 тис. грн., або 51,89% (20198,7/ 38923,08×100). Такий розрахунок дає змогу стверджувати, що гірничодобувне підприємство має перевиконувати свої планові показники на 48,11% для тощо, щоб досягнути беззбитковості. Оскільки показник зони безпеки свідчить про досить низьку рентабельність досліджуваного гірничодобувного підприємства, то можна сказати, що продукція, яка виробляється на підприємстві гірничодобувної галузі, реалізовується не в повних обсягах, а тому досліджуваному підприємству слід переглянути канали збуту продукції та умови договорів поставок з врахуванням стану ринкової економіки країни.

Висновок. Серед науково визначених прийомів та способів проведення аналізу операційної діяльності гірничодобувного підприємства, на практиці доцільно застосовувати факторний анналіз, оскільки він, на нашу думку, дозволяє найбільш точно відобразити явища, які відбуваються і є характерними для досліджуваної галузі. Вплив факторів на формування прибутку (збитку) від операційної діяльності може бути як позитивним (збільшує прибуток), так і негативним (зменшує прибуток). Найбільший вплив на результат операційної діяльності має собівартість готової продукції, тому ми здійснили маржинальний аналіз і визначили, що цей показник формується під впливом постійних і змінних витрат. За допомогою результатів маржинального аналізу було визначено точку беззбитковості гірничодобувного підприємства та визначено зони ризику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Атамас П. Й. Управлінський облік: навчальний посібник / Атамас П. Й. – Д. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / Ковалев В. В. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.: ил.
3. Мних Є. В. Економічний аналіз: [підручник] / Мних Є. В. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
4. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: навчальний посібник / В.Г. Швець– К: Знання - Прес,2003.- 444с. – (Вища освіта XXI століття)
5. Штепа Н. П. Економічний аналіз. Ч. ІІ. Аналіз господарсько-фінансової діяльності: навчальний посібник / Н. П. Штепа, Н. С. Приходько, О. С. Думинець – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2005. – 200 с.

УДК 657.1

Легенчук С. Ф.

ПІДХОДИ ДО РОЗУМІННЯ СУТНОСТІ ТЕОРІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: НА ШЛЯХУ ДО ТЕОРЕТИЧНОГО ПЛЮРАЛІЗМУ

Проведено аналіз існуючих підходів до розгляду теорії бухгалтерського обліку. Запропоновано розглядати теорію бухгалтерського обліку як систему наукових теорій.

Ключові слова: теорія бухгалтерського обліку.

Lehenchuk S.

APPROACHES TO ACCOUNTING THEORY FORMULATION: ON WAYS TO THEORETICAL PLURALISM

The analyses of current approaches to accounting theory formulation have been carried out. The consideration of accounting theory as a system of scientific theories have been suggested.

Keywords: accounting theory.

Вступ. Сучасний етап розвитку бухгалтерського обліку в Україні характеризується широким розмаїттям напрямів наукових досліджень, що, з одного боку, свідчить про прогресивність розвитку бухгалтерського обліку як науки. Однак, з іншого боку, ці всі напрями не базуються на єдиній теоретичній основі, а навпаки, піддають значній критиці принципи і концепції, які формувались протягом багатьох років не одним поколінням вчених-обліковців. Як наслідок, на сьогодні в Україні в сфері теорії бухгалтерського обліку панує хаос. Значна кількість дослідників змішують окремі складові теоретичного рівня наукового знання в сфері бухгалтерського обліку з теоріями обліку, обліковими теоріями, науковими гіпотезами, моделями, теоретичними конструкціями і теоретичними схемами. В Україні майже відсутні монографічні дослідження в сфері теорії обліку, окрім деяких винятків [1; 7], що свідчить про те, що обліково-теоретична криза набуває системного характеру. Проаналізувавши на основі даних інформаційної бази кафедри бухгалтерського обліку і контролю ЖДТУ близько 1000 авторефератів на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук зі спеціальності "Бухгалтерський облік, аналіз і аудит" за 1999-2009 рр., захищених в Україні та Росії, встановлено, що в назві роботи слово "теорія" вживалось 48 раз, що становить лише близько 5 % від усіх робіт. А 14 із виявлених авторефератів є дослідженнями, виконаними в Житомирській науковій бухгалтерській школі. Вищенаведене зумовлює необхідність пошуку шляхів виходу із існуючої кризи, одним із яких є визначення сутності теорії бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теорії бухгалтерського обліку в Україні внесли Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, А.М. Кузьмінський, Н.М. Малюга, В.В. Сопко, однак в умовах сучасних економічних змін виникає необхідність розробки нових підходів до розуміння сутності та структури теорії бухгалтерського обліку.

Постановка цілей статті. Необхідність проведення аналізу підходів до розуміння сутності теорії бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сутність теорії обліку, передусім слід визначити, що розуміють під цим поняттям, оскільки аналіз праць вітчизняних та зарубіжних дослідників дозволив встановити, що їх погляди стосовно розуміння сутності теорії обліку значно відрізняються. Так, проф. М.В. Глаутьє та Б. Андердоун [18, с. 19] зазначають, що слово "теорія" використовується в обліковій літературі в якості різних рівнів, а згадування про "теорію обліку" може означати лише спекулятивні інтерпретації чи емпіричні пояснення без зазначення конкретного рівня теорії. Проф. Р.Дж. Чемберс зазначає, що досить важко встановити, що слід розуміти під теорією в такій сфері як бухгалтерський облік. Слово „теорія" може використовуватись для пояснення систематичного розкриття правил, чи системи ідей і тверджень, що пояснюють групу фактів і явищ чи суб'єкта знання стосовно мистецтва, на відміну від його практики [15, с. 590]. Існування такої тенденції також підкреслює проф. В. Кам [19, с. 41], який зазначає, що існує дуже багато поглядів стосовно терміну "теорія", і всі вони є правильними, однак слід враховувати контекст, в якому термін використовується. Проф. Г.І. Уолк, Дж.Л. Додд та М.Дж. Терні також зазначають, що термін "теорія

бухгалтерського обліку" є досить таємничим, а в літературі наявна значна кількість визначень цього "невловимого" терміну [25, с. 3].

В науковій літературі відсутні чіткі межі поняття "теорія бухгалтерського обліку", відсутнє й закріплення цього терміну в нормативних актах. Однак всі існуючі визначення теорії бухгалтерського обліку можна згрупувати за трьома підходами.

І. Теорія обліку як єдина загальна теорія. За першим підходом під теорією обліку розуміють теоретичний рівень (стадію) досліджень у науці „бухгалтерський облік". Таке розуміння передбачає існування у складі, теоретичної стадії науки „бухгалтерський облік", окрім самих наукових теорій, також й інших елементів, таких як мета теорії, гіпотези, поняття, ідеї, принципи, ідеальні моделі, закони, аксіоми, постулати тощо.

Можна виділити два варіанти розуміння єдиної загальної теорії обліку – в англомовних країнах і радянський варіант. Серед *англомовних дослідників* такий підхід чітко ілюструє визначення, надане К. Мостом, за яким "теорія бухгалтерського обліку – це галузь бухгалтерського обліку, яка складається з систематично проголошених принципів і методології, на відміну від практики" [20, с. 55]. На думку Р.Дж. Рейді, таке розуміння теорії обліку є загальновизнаним [21, с. 1].

Одним із трактувань теорії бухгалтерського обліку, що широко використовується в зарубіжних виданнях, є визначення, надане Е.С. Хендріксеном та М.Ф. Ван Бредою. Вони визначають теорію бухгалтерського обліку як взаємопов'язаний набір логічних принципів, які: 1) забезпечують краще розуміння існуючої практики інвесторами, менеджерами, студентами і спеціалістами-практикантами; 2) дають концептуальну основу для оцінки існуючої облікової практики; 3) спрямовують розвиток нових практичних методів і процедур [12, с. 25]. Автори сформулювали це визначення виходячи із одного із визначень теорії, наведеного в "Третьому новому міжнародному нескороченому словнику англійської мови Уебстера", за яким теорія – це послідовний набір гіпотетичних, концептуальних і прагматичних принципів, що формують загальну структуру рекомендацій для сфери запиту (що стосується виведення принципів, формулювання гіпотез, здійснення дій) [24]. На думку проф. А. Ріаї-Белькаоя [22, с. 109], це визначення дозволяє нам розуміти теорію бухгалтерського обліку як забезпечення послідовного набору логічно одержаних принципів, що слугують як структура рекомендацій для оцінки і розвитку методів бухгалтерського обліку. Як зазначає проф. К. Діган [17, с. 2], визначення, запропоноване авторами, є дуже подібним до визначення, наданого FASB в проекті до концептуальної основи, який є нормативною теорією бухгалтерського обліку.

Проф. Р.Дж. Чемберс таким чином пояснює, що може бути віднесено до теорії бухгалтерського обліку: "в бухгалтерському обліку, як і в інших сферах, деякі автори заінтересовані забезпечити єдине трактування предмету, з чи без врахування інших пояснень, чи за допомогою пояснень, що охоплюють тільки частину сфери обліку; їх робота може бути описана як "теорія бухгалтерського обліку". Колективна робота всіх таких авторів, чиї роботи, призначені для представлення декількох Альтернативних пояснень чи системи ідей, може бути описана як "теорія бухгалтерського обліку" [15, с. 590]. Таке розуміння теорії в англомовних країнах було типовим на ранніх етапах теоретизації науки „бухгалтерський облік", характеризується протиставленням з обліковою практикою. Прикладом чого є розуміння теорії бухгалтерського обліку класиками нормативної теорії бухгалтерського обліку в США – Р. Маттессічем, Р. Чемберсом, Р. Стерлінгом, Ю. Ідзірі, Е. Едвардсом та П. Беллом, К. Дівайном, Н. Бедфордом.

Однак в США цей підхід до розвитку теорії було піддано значній критиці, а на його заміну було запропоновано використовувати мультиплікативний підхід, який передбачає, що розвиток обліку як науки має відбуватися на основі розвитку системи взаємопов'язаних теорій. Так, у 1977 р. Комітетом по розробці при ААА було опубліковано Положення з теорії бухгалтерського обліку і теорії допущень, в якому вперше було документально задекларовано, що розвиток теорії обліку має розглядатись на основі врахування усіх підходів, оскільки навіть існуючі набори підходів не можуть вважатись істиною в останній інстанції та можуть мати власне розуміння правди.

Як наслідок, розуміння загальної теорії обліку в працях зарубіжних дослідників зазнало певних змін. На сьогодні під загальною теорією бухгалтерського обліку розуміють спектр всіх обліково-теоретичних досліджень, що стосуються методології бухгалтерського обліку, які не обов'язково мають співвідноситись з практикою. Так, проф. А. Ріаї-Белькаой виділяє структуру теорії обліку, яка складається з наступних елементів: 1) цілі фінансової звітності; 2) облікові постулати та теоретичні концепції; 3) принципи бухгалтерського обліку; 4) облікові техніки, що виходять з бухгалтерських принципів [22, с. 210-211]. Проф. Г.І. Уолк, Дж.Л. Додд та М.Дж. Терні також розуміють теорію обліку як основні припущення, визначення, принципи і концепції, способи їх одержання, які покладені в основу ство-

рення правил бухгалтерського обліку законодавчими органами, а також звітність щодо облікової і фінансової інформації. В доповнення до вищенаведених складових теорії обліку автори також включають концепції, моделі оцінки, гіпотези і теорії [26, с. 35]. За свідченням Г.І. Уолка, Дж.Л. Додда та М.Дж. Терні такий підхід до теорії бухгалтерського обліку є розширеним, а така теорія – теорією в широкому розумінні. Пропонуємо таку теорію ведення обліку (в широкому розумінні) називати змістовною теорією бухгалтерського обліку.

Радянський варіант розуміння єдиної загальної теорії обліку був охарактеризований проф. К.Ю. Циганковим [13, с. 5], за яким теорія обліку, що розвивалась в СРСР з 30-х рр. ХХ ст., зводиться до двох основних понять – предмета і метода бухгалтерського обліку. Це також підтверджує проведене дослідження праць А.Ф. Галкіна, Н.Н. Грабової, Б.І. Гаврілова, І.А. Єфремова, А.М. Кузьмінського, В.Г. Макарова, І.В. Малишева, І.В. Мельникова, Ф.А. Міхєєва, Г.І. Моісеєнко, Я.В. Соколова, А.І. Сумцова, В.Ф. Палія. Вищенаведена характеристика дозволяє зрозуміти специфіку радянського варіанту теорії обліку та визначень, які надавались радянськими вченими і які надаються сучасними вченими на основі неявних знань (за концепцією М. Полані).

Так, проф. В.Ф. Палій та проф. Я.В. Соколов розглядають теорію обліку як наукову сторону бухгалтерського обліку, на їхню думку, вона має зміст і форму. До змісту теорії обліку автори відносять вивчення предмету, методу і цілей обліку, а також галузеві особливості обліку. До форми обліку відносяться особливості практичної реалізації методів бухгалтерського обліку (теорія форм обліку) [8, с. 28].

Проф. Ф.Ф. Бутинець зазначає, що під теорією обліку слід розуміти вчення про узагальнений досвід (практику), що формулює наукові принципи і методи, які дозволяють узагальнити і пізнати названі процеси та явища, проаналізувати вплив на них різних факторів і запропонувати заходи з використання їх в практичній діяльності людей [1, с. 61]. На думку проф. Л.М. Кіндрацької, теорія бухгалтерського обліку є логічним продовженням практичних досліджень облікових проблем господарюючих суб'єктів різних форм власності, способів узагальнення великого масиву інформації [4, с. 33]. Проф. С.В. Свірко розуміє під теорією бухгалтерського обліку вчення про базові основи – предмет, метод, об'єкти, функції і завдання – та сукупність узагальнених положень бухгалтерського обліку, що відображають напрацьований практичний досвід і основні закономірності в межах цієї системи [9, с. 293]. Проф. Н.М. Малюга зазначає, що "теорія бухгалтерського обліку є вченням про узагальнений досвід (практику), що дає можливість формулювати наукові принципи та методи узагальнення й пізнання господарських процесів та явищ, проаналізувати вплив різних факторів на них з метою розробки заходів з використання їх у практичній діяльності через створення інформації для зацікавлених осіб" [7, с. 87].

Узагальнення існуючих підходів дозволило встановити: вітчизняні вчені розуміють підтеорією обліку певне вчення, що не є практикою і певним чином взаємодіє через предмет обліку з реальною картиною світу, спирається на емпіричний матеріал, формулює різноманітні теоретичні категорії (принципи, методи, функції та ін.). На сьогодні такий підхід є переважаючим в поглядах пострадянських вчених. Однак це не означає, що оскільки цей підхід є достатньо поширеним, він є найкращим для розвитку бухгалтерського обліку. Наприклад, проф. Я.В. Соколов та В.Я. Соколов пояснюють існування такого підходу до розуміння теорії бухгалтерського обліку тим, що використання слова "теорія" відбувається заради спрощення, а насправді йдеться про множину теорій [10, с. 223]. Застосування вищеокресленого підходу, на нашу думку, не збігається з розумінням теорії як поняття, яке використовується в філософії науки в якості основної структурної складової аналізу знання, що не дозволяє застосувати існуючі напрацювання в цій сфері для розвитку теорії бухгалтерського обліку.

II. Теорія обліку як підручник (набір теорій, закладений в основу бухгалтерської доктрини). Також достатньо часто дослідники асоціюють теорію обліку з навчальним курсом "теорія бухгалтерського обліку" або із матеріалом, викладеним в окремому навчальному посібнику чи підручнику з такою ж назвою. Такий підхід передбачає розгляд в якості теорії бухгалтерського обліку певних теоретичних основ (якщо вони виділяються) або набору теорій, закладених у національну бухгалтерську доктрину. Наприклад, автори Н.П. Любушин, В.В. Жарінов та Н.В. Бородіна зазначають, що викладена в їх підручнику теорія бухгалтерського обліку ґрунтується на сучасних поглядах і напрямах реформування бухгалтерського обліку в Російській Федерації [6, с. 5].

Такий підхід існував ще у 60-х рр. ХХ ст. в англомовних країнах, і деякі автори дотримуються його і до сьогодні. Наприклад, проф. Р.Дж. Чемберс зазначав, що відсутні бар'єри щодо використання теорії стосовно будь-якого матеріалу чи книги, що описує обліковий процес, і фактично зміст будь-якого підручника, що описує техніку обліку, може називатись теорією

[15, с. 590]. Однак, на думку автора, слід розрізняти технічну сторону обліку, яка дає відповідь на питання „знаю як", а також теоретичну – яка присвячена припущенням та поясненню. Робити це не тільки зручно, а й необхідно. Потрібно шукати інший підхід до розуміння теорії бухгалтерського обліку.

Враховуючи результати досліджень Дж. Р. Класкі та ін., можна говорити, що на сьогодні ситуація з цього питання в США майже не змінилась. Автори зазначають, що навіть в докторських програмах, де має вивчатись теорія бухгалтерського обліку, очевидним є той факт, що вивчення теорії обліку складається з огляду поточних документів FASB чи економічних трансакцій і ринкової вартості фірми [16, с. 24], що якраз і свідчить про розуміння теорії обліку в якості набору теорій, покладених в основу національної бухгалтерської доктрини.

Про хибність такого підходу зазначають проф. Ф.Ф. Бутинець, проф. Н.М. Малюга. Так, Ф.Ф. Бутинець пише: "у нас є підручники з теорії обліку, але ця теорія цілком зводиться до викладення внутрішніх, формальних правил про порядок відкриття і ведення рахунків, про складання балансу й звітності. Всі ці правила, безперечно, мають значну практичну важливість і причому дійсно ґрунтуються на теоретичних засадах подвійного запису, але це зовсім не теорія, а тільки її застосування" [2, с. 12]. Курс теорії обліку покликаний відіграти роль своєрідного теоретичного підґрунтя, з якого розпочинається всебічне та систематичне оволодіння науковими знаннями в сфері бухгалтерського обліку [3, с. 7].

Такий підхід має право на існування, однак із застереженням, що до складу посібників чи підручників включені лише ті теорії, що реалізовані в бухгалтерській доктрині та подані не в формі окремих теорій бухгалтерського обліку, а вже шляхом їх методологічної інтерпретації на рівні облікової практики. Тому в такій теорії обліку (підручнику чи посібнику) не можна зустріти авторських теорій, нових теорій, які перебувають в стадії розробки, нестандартних та нетипових підходів, що не прийняті на рівні бухгалтерського законодавства. Наприклад, Теорію тривимірного обліку "Ю. Ідзірі", "REA accounting" В.Е. МакКарті, теорію ситуаційно-матричного моделювання О.І. Кольваха, трансдисциплінарну трансцендентну теорію Д. Гоувса та А. Ревінкеля, індивідуальні підходи до розвитку теорії обліку В.Е. Петона, А.Ч. Літтлтона, Е.О. Едвардса та Ф.В. Белла, Р.Дж. Чемберса, Р. Маттессіча, Р. Стерлінга, Л. Голдберга, Р. Уотса та Дж. Циммермана, теорію екологічного обліку, соціального обліку, креативного обліку та ін.

Таким чином, теорія, викладена в сучасних посібниках і підручниках з теорії бухгалтерського обліку, є певним набором теорій, що складають бухгалтерську доктрину. На нашу думку, підручник з теорії бухгалтерського обліку (а не її основ) повинен містити аналіз та оцінку існуючих теорій в бухгалтерському обліку, що має бути покладено в основу побудови відповідного курсу.

Серед існуючих підручників та посібників у країнах пострадянського простору з назвою "теорія бухгалтерського обліку", які в переважній більшості випадків присвячені опису класичної облікової процедури та певних теоретичних основ бухгалтерської доктрини, є спроби створення подібного, принципово нового підручника, присвяченого теоріям бухгалтерського обліку. Це підручник проф. М.І. Кутера [5], в якому розглядаються значна кількість дискусійних і проблемних питань теорії обліку, їх історичні аспекти, актуальні напрями розвитку теорії бухгалтерського обліку, а також діалектика становлення професії і науки – її базові елементи, основоположні принципи і облікова процедура.

ІІІ. Теорія обліку як система взаємопов'язаних теорій. Цей плюралістичний підхід передбачає розгляд науки „бухгалтерський облік" як системи взаємопов'язаних наукових теорій і означає неможливість побудови єдиної теорії бухгалтерського обліку. За даним підходом теорія обліку – це сукупність певних абстракцій, яка характеризується багаторівневою структурою та моделює реальну картину світу. Залежно від виду

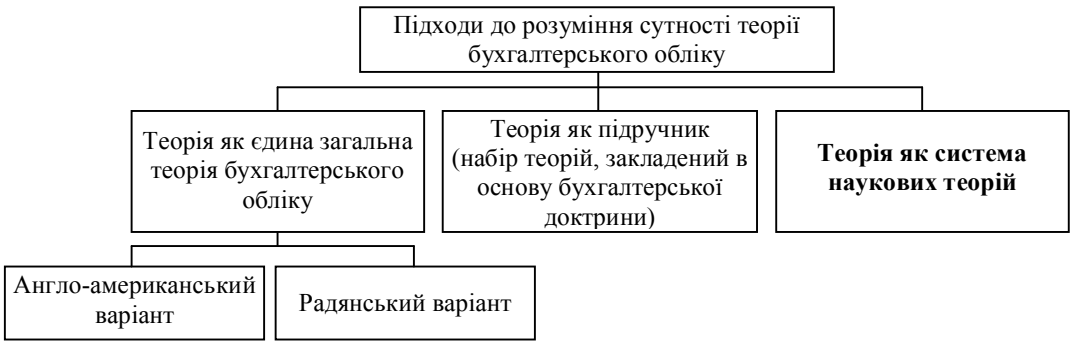


Рис. 1. Підходи до розуміння сутності теорії бухгалтерського обліку

і рівня теорії обліку різні теорії моделюють реальну картину світу в різних площинах і в різному обсязі.

Лише деякі вчені дотримуються цього підходу. Одним із перших, хто обґрунтував такий підхід, був проф. Р.Дж. Чемберс, який ще у 1956 р. зазначав, що загальний смисл структури теорії бухгалтерського обліку полягає в демонстрації доцільності традиційних методів бухгалтерського обліку. Таким чином, теорія обліку не є єдино можливою теорією обліку і не є дисертацією, що охоплює декілька можливих теорій [15, с. 590]. Серед сучасних дослідників-обліковців лише деякі, зважаючи на існування Альтернатив у розвитку теорії обліку, дотримуються плюралістичного підходу. Так, проф. Є.А. Мізіковський пише про існування теорій обліку, під якими він розуміє науково обґрунтовані теорії, узагальнені в декілька історичних парадигм [11, с. 13], а проф. Л.А. Чайковська зазначає про існування альтернативних облікових теорій, які відносяться до одного базису, але мають різнотипні предметні поля [14, с. 16].

Хоча такого підходу дотримуються лише деякі вчені, при цьому не розкриваючи його сутності і не наводячи загальної класифікації теорій бухгалтерського обліку, значна кількість праць дослідників присвячені окремим "локальним" теоріям бухгалтерського обліку, які охоплюють лише певну сукупність об'єктів обліку, стосуються окремих його напрямів чи площин.

Висновки.

1. Щодо розуміння сутності теорії обліку можна виділити три основні підходи (рис. 1).

2. Вважаємо, що для розвитку науки „бухгалтерський облік" доцільним є застосування третього підходу, за яким теорія бухгалтерського обліку – це система наукових теорій. Його обрання викликано наступними причинами: 1) жодна наукова теорія в бухгалтерському обліку не може охопити всю багатоманітність способів пізнання, стилів мислення, що на сьогодні існують у бухгалтерській науці, для цього має бути використана ціла система наукових теорій; 2) застосування цього підходу дозволяє використовувати існуючі напрацювання в сфері філософії науки для розвитку теорії бухгалтерського обліку; 3) створюються умови для виділення нових теорій, які дозволяють успішно пояснювати всі факти, що пояснювали попередні теорії, і які, разом з тим, охоплюють більшу емпіричну область, ніж попередні теорії, що при виконанні свідчитиме про прогресивність бухгалтерського обліку як науки.

3. Перспективними напрямами досліджень у сфері теорії бухгалтерського обліку є: 1) побудова узагальнюючої структури теоретичного (в широкому розумінні) рівня бухгалтерського обліку; 2) пошук шляхів побудови метатеорії обліку; 3) визначення структури змістовної теорії бухгалтерського обліку; 4) визначення сутності та структури наукової теорії в бухгалтерському обліку; 5) побудова класифікації та встановлення рівнів теорії бухгалтерського обліку; 6) виділення та аналіз існуючих теорій бухгалтерського обліку; 7) виділення структури наукових теорій, закладених у сучасну бухгалтерську доктрину.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: роздуми вченого / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП "Рута", 2001. – 100 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Теоретичні надбання попередників: їх роль і значення для розвитку науки / Ф. Ф. Бутинець // Вісник ЖДТУ / Економічні науки. – 2003. – № 25. – С. 3-14.
3. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підручник для студентів вузів спеціальності 7.00106 "Облік і аудит" / Ф.Ф. Бутинець. – [вид. 2-е, доп. і перероб.]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
4. Кіндрацька Л. М. Теорія бухгалтерського обліку: сучасні реалії оновлення / Л. М. Кіндрацька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 12. – С. 30-33.
5. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебник. / М. И. Кутер. – [3-е изд., перераб. и доп]. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 592 с.
6. Любушин Н. П. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие для вузов / Н. П. Любушин, В. В.Жаринов, Н. В. Бородина ; [под ред. проф. Н. П. Любушина]. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 312 с.
7. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: монографія. / Н. М. Малюга – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
8. Палій В. Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета. / В. Ф. Палій, Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 224 с.
9. Свірко С. В. Проблеми ідентифікації змістовного наповнення відправних положень бухгалтерського обліку в дисертаційних роботах учених України / С. В. Свірко // Фінанси, облік і аудит: збірник наукових праць. – 2009. – Випуск 13. – С. 289-297.
10. Соколов Я. В. История бухгалтерского учета: учебник / Я. В. Соколов, В. Я. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 272 с.

11. Теория бухгалтерского учета: учебник / [под ред. Е. А. Мизиковского]. – М.: Юристъ, 2003. – 400 с.
12. Хендриксен Е. С. Теория бухгалтерского учета / Е. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда. – [пер. с англ. ; под ред. проф. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
13. Цыганков К. Ю. Теория и методология бухгалтерского учёта капитала. Диссертация на соискание учёной степени доктора экономиических наук. Специальность 08.00.12 – "Бухгалтерский учёт, статистика". / К. Ю. Цыганков. – Новосибирск, 2009. – 304 с.
14. Чайковская Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): автореф. диссертации на соискание ученой степени доктора эконом. наук: спец. 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Л.А. Чайковская. – Москва, 2007. – 57 с.
15. Chambers R.J. Some observations on "Structure of accounting theory" / R.J. Chambers // The Accounting Review. – 1956. – (October). – С. 584-592.
16. Cluskey G.R. Accounting Theory: Missing in Action? / G.R. Cluskey, C.R. Ehlen, R. Rivers // Management accounting quarterly. – 2007. – Vol. 8, no. 2. – P. 24-31.
17. Deegan C. Financial accounting theory. / C. Deegan – McGraw Hill Australia, 2004. – 441 p.
18. Glautier M.W.E. Accounting. Theory and Practice. / M.W.E. Glautier, B. Underdown. – London: Pitman Publishing, 1997. – 744 p.
19. Kam V. Accounting theory. 2nd edition. / V. Kam. 1990. – 581 p.
20. Most K. Accounting theory. / K. Most. – Columbus: Grid Publishings, 1982. – 385 p.
21. Reddy R.J. Advanced Accounting. / R.J. Reddy. – New Dehli: APH Publishing, 2005. – 168 p.
22. Riahi-Belkaoui A. Accounting theory. 5th edition. 2004. – 598 p.
23. Statement on Accounting Theory and Theory Acceptance. Committee on Concepts and Standards for External Financial Reports (American Accounting Association, 1977. – 61 p.
24. Webster's Third New International Dictionary of the English Language Unabridged (Springfield, Mass.: Merriam) // [Електронний ресурс] – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**.
25. Wolk H.I. Accounting Theory: Conceptual Issues in a Political and Economic Environment. Sixth edition / Harry I. Wolk, James L. Dodd, Michael G. Tearney. – Mason: South-Western, 2004. – 721 p.

УДК 657.6:65.014.1

Воронко Р. М.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА І ОБҐРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ РЕВІЗІЇ ТА АУДИТУ

Розглядаються теоретичні і методологічні засади функціонування та організаційної взаємодії двох форм економічного контролю – ревізії та аудиту. Подана їх порівняльна характеристика та досліджено тенденції розвитку.

Ключові слова: контроль, ревізія, аудит, тематична перевірка, форма контролю.

Voronko R. M.

COMPARATIVE ANALYSIS AND JUSTIFICATION ORGANIZATIONAL COOPERATION REVISION AND AUDIT

Theoretical and methodological principles of functioning and organizational cooperation of two forms of economic control – revision and audit are examined. Given them comparative description and progress trends are investigational.

Keywords: control, revision, audit, thematic verification, control form.

Вступ. Сучасні тенденції розвитку економічних відносин в Україні характеризуються активною її інтеграцією у світовий економічний простір, запровадженням ринкових демократичних принципів ведення бізнесу на господарюючих суб'єктах різних форм власності та сфер діяльності. При цьому спостерігається загострення конкуренції, і це вимагає підвищення ефективності діяльності підприємств, що значною мірою, можливе завдяки існуванню якісно нового і дієвого механізму системи фінансово-економічного контролю. Контроль як одна з основних функцій системи управління дає можливість виявити якість і ефективність прийнятих управлінських рішень та заходів, вжитих для забезпечення їх виконання.

Постановка завдання, мета статті. За часи існування незалежної України поряд з традиційними виникли нові форми економічного контролю, які в сукупності покликані задовольняти теперішні інформаційні потреби управління господарюючих суб'єктів, їх власників та інших зацікавлених сторін. При цьому виникли окремі проблеми щодо розмежування функцій між різними видами контролю, визначення принципів і суб'єктів їх здійснення, вдосконалення теоретичних і законодавчих норм у цій сфері. На вирішенні цих проблем зосередили свою увагу багато вітчизняних і зарубіжних вчених, проте окремі питання на сьогодні ще залишаються невирішеними і дискусійними.

Метою нашого дослідження є визначення та обґрунтування теоретичних і методологічних засад функціонування, порівняльних характеристик і організаційної взаємодії двох основних форм економічного контролю – ревізії та аудиту. Ці форми економічного контролю мають багато спільного і, в той же час, суттєві відмінності, пов'язані із законодавчим регулюванням, метою та завданнями, які вони вирішують, об'єктами, суб'єктами і принципами здійснення, документуванням результатів тощо.

Результати проведених досліджень. У Законі України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" визначено, що фінансовий контроль реалізується цією службою через проведення державного фінансового аудиту, перевірки державних закупівель та інспектування [2]. При цьому державний фінансовий аудит розглядається як різновид державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю.

А інспектування здійснюється у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних посадових і матеріально відповідальних осіб.

Таким чином, виходячи з норм цього закону, поняття "аудит" вживається по відношенню до державного фінансового контролю як його різновид, що, на нашу думку, може бути доцільним лише з позиції форми власності аудиторського органу. У цьому випадку ми поділяємо думку В. С. Рудницького, який вважає, що виділення державного аудиту за організаційною ознакою є неправомірним, бо тоді випадає з поля зору функціонування незалежних аудиторів (аудиторських фірм) [5, с. 22]. Крім цього, передбачене здійснення інспектування у формі ревізії нівелює ревізію та інспектування як окремі форми економічного контролю.

Збільшення обсягів і ускладнення методів бізнесу підприємств вимагало створення особливої категорії кваліфікованих фахівців, які діяли з дотриманням професійних принципів і етичних критеріїв і думка яких могла б ґарантувати достовірність інформації про фінансове і майнове становище підприємства, відображеної у фінансовій звітності. Такими фахівцями стали аудитори. Враховуючи тривалий історичний період становлення аудиту в зарубіжних країнах, слід констатувати тверді його позиції і широке суспільне визнання в багатьох із цих країн. Нетривала історія розвитку аудиту в Україні (з початку 90-х років XX ст.) спричинила ситуацію, коли дуже часто термін "аудит" у нашій країні ототожнюється з терміном "ревізія".

У новій редакції Закону України "Про аудиторську діяльність" від 14.09.2006 р. наведено визначення: „аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою вислов-

лення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів" [3]. Враховуючи спрямування аудиторської перевірки на задоволення інформаційних вимог користувачів, на нашу думку, доцільно було б подати у даному визначенні мети проведення аудиту позицію про висловлення думки аудитора щодо відповідності фінансової звітності у всіх суттєвих аспектах концептуальній основі фінансових звітів.

Одним із важливих принципів, на яких базується система споживчої кооперації України, є демократичний контроль за діяльністю кооперативних організацій та їх посадових осіб з боку членів кооперативних організацій [4]. Статути кооперативних організацій визначають склад і компетенцію органів контролю за їх фінансово-господарською діяльністю. Загальні збори членів споживчого товариства, які є вищим його органом управління, обирають керівні та контрольні органи товариства. Вищим органом управління спілки є з'їзд (конференція), який також обирає її виконавчі та контрольні органи, а взаємодія і підпорядкованість розпорядчих, виконавчих і контрольних органів спілки визначається статутом.

Внутрішньогосподарський контроль у споживчій кооперації України здійснюється, як правило, у формі ревізії і тематичних перевірок. Стаття 15 Закону України "Про споживчу кооперацію" визначає, що ревізії фінансово-господарської діяльності споживчих товариств, спілок та підпорядкованих їм підприємств проводяться їх ревізійними комісіями (ревізорами) або контрольно-ревізійним апаратом відповідних спілок чи аудиторськими організаціями [4]. Крім цього, зовнішній контроль за діяльністю кооперативних організацій здійснюють відповідні органи державної влади в межах своєї компетенції.

Після появи в Україні незалежного аудиторського контролю в окремих великих і середніх кооперативних організаціях були створені також служби внутрішнього аудиту, завданнями яких стало вирішення нових економічних завдань та надання допомоги керівництву у виборі найефективніших варіантів прийняття управлінських рішень з питань господарювання і визначення перспектив розвитку підприємства. Проте ми погоджуємося з думкою В. С. Рудницького щодо недоцільності створення в умовах обмежених фінансових ресурсів служб внутрішнього аудиту на рівні споживчих товариств, а доцільності безпосереднього виконання функцій внутрішнього аудиту такими службами, які створюються на рівні районних і обласних споживчих спілок. Запровадження у споживчій кооперації інституту внутрішнього аудиту, на думку цього вченого, дозволить існуючим контрольним службам здійснювати контроль за ефективним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, сприяти поліпшенню фінансового стану підприємств (організацій) і бути одним із засобів подолання кризових явищ в економічній сфері системи кооперації України [6, с. 64-66].

Також, на нашу думку, є недоречним паралельне функціонування у системі споживчої кооперації служб внутрішнього аудиту і контрольно-ревізійних служб, оскільки це, здебільшого призводить до дублювання функцій, які вони виконують, і вимагає кардинального перегляду функціональних обов'язків ревізорів та узгодження їх з діями внутрішніх аудиторів. Висококваліфікований персонал служб внутрішнього аудиту повинен володіти глибокими знаннями з різних сфер наукової і практичної діяльності (обліку, аудиту, оподаткування, менеджменту, маркетингу, права, фінансів, стратегічного планування і аналізу, організації та ведення бізнесу в різних галузях економіки тощо) та мати чітко визначені як права, так і обов'язки у відповідних посадових інструкціях.

Розглядаючи питання організаційної взаємодії ревізії та аудиту, доцільно дослідити порівняльну характеристику цих форм контролю. Найбільш повно, на нашу думку, відмінності між аудитом і ревізією фінансово-господарської діяльності розглянули у своїй роботі вчені Я. А. Гончарук та В. С. Рудницький, подавши їх за чотирнадцятьма ознаками [1, с. 35-37]. Так само аргументовано до визначення відмінностей між аудитом і ревізією підходять Б. Ф. Усач [8, с. 20-22] та В. Я. Савченко [7, с. 13-14]. Узагальнюючи ці позиції, подамо найбільш характерні ознаки відмінностей між даними формами контролю, які полягають у наступному.

Аудит і ревізія різняться між собою насамперед своєю сутністю, метою і завданнями, підходами до перевірки, правовим регулюванням, об'єктами, ставленням до клієнта (підконтрольних суб'єктів), документуванням результатів контролю та прийняттям відповідних заходів за підсумками його проведення.

Система нормативно-правового регулювання аудиту і ревізії включає різні закони та інші нормативні акти, які ідентифікують їх як окремі форми контролю. Так методологічною основою аудиту є Закон України "Про аудиторську діяльність" [3], а ревізії – Закон України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" [2].

Маючи на меті виявлення і локалізацію недоліків, аудит і ревізія відзначаються різними підходами до їх усунення. Ревізія проводиться на

підставі наказів державних органів управління з метою контролю за витрачанням коштів і матеріальних цінностей, їх збереженням, станом і достовірністю бухгалтерського обліку. Завданнями ревізії є пошук та фіксація зловживань з подальшою ліквідацією їх наслідків і розробкою профілактичних заходів та обов'язковим повідомленням про виявлені порушення вищої організації й правоохоронних органів.

Завдання аудиту як незалежної форми контролю формулюються, виходячи з мети його проведення, визначеної договором між замовником і аудиторською фірмою. Замовники аудиту формулюють питання перевірки і зацікавлені у максимальному виявленні недоліків фінансово-господарської діяльності, а у випадку виникнення конфліктних ситуацій з податковими та іншими контрольними органами – у захисті інтересів у суді. Виявляючи випадки зловживань і шахрайства, аудитор керується принципами професійної етики і не зобов'язаний повідомляти про ці факти правоохоронні органи.

На відміну від ревізії, аудит може здійснюватися до здійснення господарських операцій, у процесі фінансово-господарської діяльності або після закінчення звітного періоду, і йому також притаманні прогнозування перспектив розвитку підприємства та розробка пропозицій з метою покращення його фінансового становища у майбутньому. Ревізія здебільшого здійснюється після закінчення звітного періоду і в процесі її проведення фіксуються тільки документально підтверджені факти безгосподарності і зловживань, порушень фінансової дисципліни та чинного законодавства, аналізуються причини їх виникнення та наслідки, що вони спричинили, виявляються невикористані резерви підвищення ефективності господарювання.

Аудиторська перевірка здійснюється відповідно до складеної програми з включенням до неї питань, які, на думку аудитора, є важливими і вимагають належного вивчення і оцінки. Аудит спрямований на зниження інформаційного ризику, тобто ймовірності того, що у фінансових звітах користувачам подаються неточні відомості. Аудитор самостійно вирішує щодо яких об'єктів контролю використовувати суцільну чи вибіркову перевірку, проводити інвентаризацію, спостерігати за ходом її проведення чи скористатися матеріалами тощо.

Оплата праці ревізора здійснюється органом, який призначив ревізію, з використанням бюджетних або відомчих коштів. Аудиторську перевірку згідно з договором оплачує підприємство-замовник або з його дозволу орган, якому потрібен аудиторський висновок.

Результати аудиторської перевірки оформляються аудиторським звітом або аудиторським висновком із наданням рекомендацій для клієнта. Аудиторський висновок підтверджує достовірність показників обліку і звітності, засвідчує фактичний фінансовий стан підприємства, реальну вартість його активів і пасивів та є обґрунтованим доказом під час вирішення суперечок із податковими та іншими державними органами, між власниками та підприємствами у суді. Результати ревізії фіксуються у відповідному акті, на основі якого робляться організаційні висновки, проводяться стягнення, розробляються заходи з метою недопущення виявлених порушень у майбутньому та контролюється їх виконання.

У той же час доцільно враховувати характерні відмінності, а предметом визначення досліджуваних форм контролю є здебільшого фінансово-господарська діяльність підприємства; для досягнення мети використовують спільні методичні прийоми і процедури контролю та інформаційну базу. Аудитор і ревізор свої висновки обґрунтовують документально перевіреними доказами. Як форми контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства аудит і ревізія встановлюють законність та економічну доцільність здійснених господарських операцій, відповідність ведення обліку чинним нормативно-законодавчим актам, а також достовірність показників, відображених в обліку і звітності.

Зазначимо також, що в організації контрольного процесу як під час проведення ревізії, так і здійснення аудиту виділяють окремі етапи, до яких загалом можна віднести: підготовчі дії до проведення перевірки та планування роботи; безпосереднє дослідження господарських операцій і процесів та відповідних підтверджуючих документів, реєстрів і звітів з метою збору необхідних доказів для формулювання висновків за результатами перевірки; узагальнення результатів перевірки; видача підсумкового документа та розробка необхідних заходів і пропозицій за результатами контрольних дій.

Зокрема, на початковій стадії аудиту відбуваються вибір суб'єкта аудиторської перевірки, вивчення особливостей бізнесу клієнта та його організаційно-правового забезпечення, визначення обсягу робіт, виходячи з надійності системи обліку і внутрішнього контролю, а також як підсумок розробка плану та програми аудиту. Дослідна стадія включає безпосередню перевірку господарських операцій і облікових записів з метою збору необхідних доказів для підтвердження показників фінансової звітності і формулювання аудиторського висновку. При цьому використовуються різні методичні прийоми і можливе коригування плану та робочої програми

аудиту. На завершальній стадії аудиту здійснюються оцінка й аналіз результатів перевірки, складання звіту та підготовка пропозицій із подальшим ознайомленням з ними замовника і написання аудиторського висновку й іншої підсумкової документації.

У процесі ревізії також виділяють окремі етапи контрольного процесу, здебільшого такі як: підготовча робота; планування роботи на об'єкті ревізії; проведення інвентаризації, перевірка господарських операцій, стану обліку і звітності; узагальнення результатів ревізії та складання акту; розробка пропозицій і вжиття заходів за результатами ревізії.

На початковій стадії тематичної перевірки визначаються з об'єктами контролю, здійснюють підготовчу роботу і складають план та робочу програму. Стадія дослідження передбачає здійснення контрольних процедур з метою перевірки тих об'єктів, які визначені у плані і програмі тематичної перевірки. На підсумковій стадії відбувається узагальнення результатів перевірки, складається акт і розробляються відповідні заходи для усунення виявлених недоліків.

Як бачимо, у кожній із розглянутих форм контролю виділяють окремі однотипні стадії (початкова, дослідна, завершальна), а також етапи, фази і процедури контролю (контрольні дії), які вже будуть залежати від конкретних завдань, що висуваються перед проведенням аудиту, ревізії чи тематичної перевірки.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження виявило, що організаційна взаємодія ревізії та аудиту на підприємствах і в організаціях системи споживчої кооперації України дає змогу забезпечити цілісну і ефективну систему контролю цих підприємств. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин доцільним є запровадження інституту внутрішнього аудиту, який би гарантував виконання широкого спектру аудиторських послуг, виходячи з конкретних потреб управління. На відміну від внутрішніх контрольно-ревізійних підрозділів, служби внутрішнього аудиту повинні забезпечити контроль не тільки за збереженням, а й за примноженням кооперативної власності та ефективним розвитком різних сфер діяльності підприємств споживчої кооперації в перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна. Закон. Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні: Закон України від 26.01.1993р. №2939-XII.
2. Україна. Закон. Про аудиторську діяльність: Закон України від 14.09.2006р. №140 –V.
3. Україна. Закон. Про споживчу кооперацію: Закон України від 10.04.1992р. №2265-II.
4. Гончарук Я. А. Аудит : навч. посібник / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – Львів: Світ, 2001. – 296 с.
5. Рудницький В. С. Методологія і організація аудиту. / В. С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 1998. - 192с.
6. Рудницький В.С. Внутрішній аудит: методологія, організація / В.С. Рудницький. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 104 с.
7. Савченко В. Я. Аудит : навч. посібник / В. Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2004. – 322 с.
8. Усач Б. Ф. Аудит : навч. посібник / Б. Ф. Усач. – К: Знання-Прес, 2002. – 223 с.

УДК 657

Жиглей І. В.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В СВІТЛІ ТЕОРІЙ УПРАВЛІННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Здійснено огляд теорій управління, зорієнтованих на різні групи зацікавлених у діяльності суб'єкта господарювання осіб, із зосередженням на теорії інтересів, відповідно до якої визначено завдання бухгалтерського обліку

Ключові слова: агентська теорія, теорія інтересів, контрактна теорія, завдання бухгалтерського обліку

Zhyhley I. V.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE LIGHT OF MANAGEMENT THEORY: ACCOUNTING ASPECT

The review of management theories oriented on different categories of the parties interested in the activity of a business entity with the emphasis put on stakeholders theory according to which accounting objectives have been determined.

Keywords: agency theory, stakeholders theory, contract theory, accounting objectives

Постановка проблеми. Розвиток будь-якого підприємства в першу чергу залежить від стратегії, обраної його власниками та найманими керівниками, на яких покладено відповідні обов'язки. Окрім того, суб'єкт господарювання перебуває під впливом інших груп зацікавлених осіб, адже він функціонує не сам по собі як набір об'єктів, а як результат взаємодії різних груп людей. Бухгалтерський облік, маючи свій предмет, об'єкти та метод, повинен вписуватись в обрану на підприємстві стратегію управління, що будується на базі відповідної теорії управління.

Дослідження проводяться в межах неоінституціональної економічної теорії, яка сформувалась в 60-70-ті рр. XX ст. на базі інституціональної економічної теорії. "Згідно з еволюційною теорією Д. Норта два рівні динаміки економіки – рівень організаційних структур і їхніх взаємин (організації і ринки) та рівень інституціональних правил (інститути власності, права, праці, управління) – обумовлюють два типи еволюції: еволюцію організаційних структур та еволюцію інституційних правил. Організаційні перетворення формують нові господарські відносини при незмінних "правилах гри". Інституціональні перетворення змінюють ці "правила", забезпечуючи надалі основу для організаційних перетворень.

Відповідно, природа трансформаційних змін може бути двох типів: зовнішньою, що обумовлена у базисних інститутах власності в країні, та внутрішньою, що пов'язана зі змістовними перетвореннями в політиці управління підприємством. Відповідно до означених типів еволюційних змін виділимо два типи факторів структурних трансформацій: інституціональні та організаційні. Специфіка структурних перетворень в умовах системної трансформації полягає в очевидній під порядкованості організаційних змін інституціональним перетворенням" [4, с. 44].

Лібман А.В. визначає, зокрема, що "агентська теорія є одним з напрямів неоінституціональної економічної теорії... Предметом дослідження стала інституціональна структура виробництва, що стало можливим завдяки проникненню в економічну теорію таких понять, як "трансакційні витрати", "права власності", "контрактні відносини". Неоінституціональна теорія протиставила себе неокласичній доктрині, якій, на думку О. Уільямсона, притаманна технологічна орієнтація (передбачається, що обмін здійснюється миттєво та без витрат, що укладені контракти суворо виконуються та межі економічних організацій визначаються характером технології, яка використовується). На відміну від цього, нова інституціональна теорія виходить із організаційно-контрактної перспективи – на перший план висуваються витрати, які супроводжують взаємодію економічних агентів" [2, с. 127-128]. Але агентська теорія управління є лише однією з тих, в яких розглядаються взаємовідносини між різними групами зацікавлених осіб з урахуванням функціонування формальних та неформальних інститутів.

Теорії управління розробляються для великих підприємств та їх об'єднань, що в світовій практиці одержали назву корпорацій та транснаціональних компаній. Корпоративне управління є свого роду соціальною інновацією, що потребує дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми корпоративного управління висвітлені в працях таких зарубіжних вчених, як Е. Адебайо, Х. Бордс, Х. Глен, Х. Гроув, П. Даріус, М. Дженсен, С. Захра, К. Кесей, В.Р. Ковальов, П. Козловски, Т. Касас, В. Меклінг, С.Б. Меллер, П. МкКей, Л. Спира, В. Стентон, І.М. Ткаченко, Е. Фама, Р. Фріман, М. Хилб, К. Хіммельберг, Г. Шорт тощо; а також у працях вітчизняних вчених О. Білокобилко, О. Білоруса, П. Бєлєнького, Є. Бойка, С. Вовканича, В. Геєця, А. Гальчинського, В. Голікова, В. Гриньової, С. Грудницької, В. Гуменюка, С. Давимуки, М. Долішнього, В. Євтушевського, І. Жадана, Д.В. Задихайло, С. Злупка, О. Кібенко, М. Козоріза, В. Корнєєва, Л. Лесечко, В. Міщенка, О. Мендрула, О. Могового, С. Мочерного, Г.В. Назарова, С. Науменкової, О. Пасхавера, В. Пономаренка, А. Пушкаря, Н. Рєзанова, А. Сірка, А. Слєпушкіної, Г. Скударя, І. Спасибо-Фатєєвої, А. Федоренка, М. Чечетова тощо.

Формулювання цілі статті. Метою написання статті є огляд теорій управління, зорієнтованих на різні групи зацікавлених у діяльності суб'єкта господарювання осіб, із зосередженням на

теорії інтересів, відповідно до якої визначено завдання бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукових робіт цих та інших вчених, які займаються проблемами корпоративного управління, дозволив виокремити наступні основні теорії управління, в яких розглядаються питання співвідношення рівня надання інформації про соціальну відповідальність бізнесу та специфічних характеристик суб'єктів господарювання:

1) *агентська теорія (agency theory).* В межах цієї теорії розглядаються агентські відносини як передача певних прав від однієї особи (принципала) до іншої (агента) з зазнанням відповідних агентських витрат. Початок дослідженням цієї теорії було покладено в 30-х рр. XX ст. в роботі А. Берлє та Дж. Viypf "Сучасна корпорація та приватна власність" (The Modern Corporation and Private Property? 1932 h/) (в якій автори констатували факт відокремлення функцій управляючих від функцій власників у компаніях з розпорошеною структурою акціонерного капіталу) та в дослідженні Р. Коуза "Природа фірми" [8], в якій він довів існування трансакційних витрат, витрат з укладання та виконання контрактів, а також висунув теорію про те, що будь-яка фірма існує з метою мінімізації трансакційних витрат, а розміри фірми залежать віт можливостей економії на цих витратах. Авторами цієї теорії вважаються М. Йенсен та У. Меклінг, які в 1976 р. опублікували працю "Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency costs and Ownership Structure". Агент, за укладеним ним контрактом, зобов'язаний діяти в інтересах принципала в обмін на винагороду. Принципали повинні заздалегідь враховувати ризик щодо використання їх капіталу в процесі управління при формуванні внутрішніх положень корпорації й визначенні умов укладання контрактів з агентами. Механізм корпоративного управління розглядається через інструментарій агентських затрат, під якими мають на увазі ті втрати інвесторів, які пов'язані з розподілом прав власності та управління;

2) *теорія зацікавлених осіб (стейкхолдерів), теорія інтересів (stakeholders theory).* Вперше поняття stakeholders theory застосував в 1965 р. американець російського походження І. Ансофф в процесі розробки моделі стратегічного планування. В 70-х рр. XX ст. стрімко почали розвиватись великі корпорації в цілому та транснаціональні корпорації зокрема. В 1975 р. Комітет з управління стандартами бухгалтерського обліку Великої Британії підготував проект документу, відповідно до якого всі корпорації зобов'язувались надавати регулярні звіти не лише власникам та державним органам, а всім зацікавленим особам (групам осіб), дотримання інтересів яких тією чи іншою мірою залежать від діяльності компанії. Цей документ так і не був введений в дію, але питання почало широко досліджуватись науковцями. В 1984 р. Р. Фріман видав працю "Стратегічне управління: концепція зацікавлених осіб" (Strategic Management: A stakeholder Approach), в якій автор розглядав суб'єкта господарювання, його зовнішнє та внутрішнє оточення як набір зацікавлених у його діяльності сторін, інтереси та вимоги яких повинні братися до уваги та задовольнятись менеджерами як офіційними представниками суб'єкта господарювання. Основною ідеєю цієї теорії було те, що успішний розвиток підприємства вимірюється ступенем задоволення інтересів всіх зацікавлених осіб (стейкхолдерів), а не лише акціонерів (власників). З 90-х рр. XX ст., з активним розвитком проблем соціальної відповідальності бізнесу, необхідність врахування інтересів різних зацікавлених осіб набула особливої актуальності, зокрема як вирішення проблеми вибору "прибутковість чи відповідальність", що висвітлено в працях А. Вікса, В. Евана, Е. Мітчела, Дж. МкВеа, Б. Пармара, Р. Фрімана.

3) *контрактна теорія (contract theory).* Авторами цієї теорії можна вважати Ч. Бернарда та Г. Сімона (1937 р.), хоча вперше таке словосполучення було використано К. Арроу в 1960 р. Активний розвиток ця теорія одержала з 80-хх рр. XX ст. в працях таких вчених, як Р. Барнет, П. Болтон, Дж. Вессел, М. Деватріпонт, К. Кларк, Р. Коас, Г. Луффман, Д. Мартіморт, Е. Морган, Дж. Мур, Г. Ньюбоулд, Ч. О'Келлі, Я. Річардсон, Б. Саланьє, Ш. Сундер, О. Уильямсон, Е. Фама, О. Харт, А. Шварц, П. Шмітhttp://papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=255338 тощо. Ця теорія є своєрідним синтезом двох вищезазначених, згідно з якою між агентом та принципалами повинен бути укладений контракт (у будь-якій формі), в якому якнайповніше обумовлюють всі умови щодо взаємовідносин сторін. Сторонами можуть бути як власники-принципали та менеджери-агенти (відповідно до агентської теорії), так і підприємство (в особі, як правило, менеджерів) та зацікавлені особи-принципали (власники, працівники, контрагенти, уряд, суспільство тощо) (відповідно до теорії зацікавлених осіб).

Але розмежувати ці теорії досить складно. Так, в 1992 р. Ч. Хілл та Т. Джонс сформулювали агентську теорію зацікавлених сторін (stakeholder-agency theory), яка є поєднанням агентської теорії та теорії зацікавлених сторін, тобто менеджер повинен керуватись як інтересами власників, так і інтересами інших зацікавлених сторін, з якими укладено контракт в тій чи іншій формі.

Дж. Хіт та В. Норман здійснили власну класифікацію теорій, основою яких є проти-

ставлення інтересів відповідних сторін та їх гармонізація (табл. 1).

Таким чином, дослідження ролі зацікавлених осіб у бізнесі здійснюється з використанням великої кількості тих чи інших наук. За словами Т. Джонса, А. Вікса та Р. Фрімана, їх навіть не можна назвати теорією, а лише "масивом досліджень, що виникли в останні 15 років[*] діяльності вчених, що вивчають менеджмент, бізнес та суспільство і ділову етику, в яких ідея "зацікавлених осіб" відіграє критичну роль" [13, с. 19].

Ґрунтуючись на контрактній теорії в інтерпретації вченого з бухгалтерського обліку Ш. Сундера та використовуючи еклектичний підхід до досліджень, розглядатимемо суб'єкта господарювання як організаційну одиницю, що являє собою набір контрактів між економічним агентом та принципалами, які мають право на одержання винагороди за здійснені в різних формах внески. Якщо брати до уваги класифікацію Дж. Хіта та В. Нормана, нами розглядається деонтологічна теорія. За словами К. Гібсона, "так само, як бізнес несе особливі та певні зобов'язання відносно своїх інвесторів, ... він несе й інші зобов'язання щодо різних груп зацікавлених осіб" [11, с. 247]http://www.libertarium.ru/2002 -sdfootnote1sym.

Стратегія управління суб'єктами господарювання повинна передбачати необхідність збалансування та врівноваження цих інтересів, а бухгалтерський облік при цьому виступає: 1) джерелом для прийняття відповідних управлінських рішень; 2) інструментом представлення об'єктивної неупередженої інформації всім зацікавленим групам осіб (стейкхолдерам) для підтвердження правильності прийнятих управлінських рішень.

Поняття „стейкхо́лдер" (від англ. *stakeholder*; *букв.* „власник частки (одержувач відсотка)", *споконвічно* – розпорядник (довірчий власник) спірного, закладеного або заопікуваного майна, пайо-

Таблиця 1

Різновиди теорії інтересів

№ з/п	*Різновид теорії*	*Характеристика теорії*
1	*Онтологічна*	Це теорія фундаментальної природи та призначення корпорації. Фірма по суті є організаційною одиницею, через яку багато різних індивідуумів та груп намагаються досягти своїх цілей. Мета фірми як такої – бути інструментом узгодження інтересів зацікавлених осіб. Це суперечить акціонероцентричному погляду на фірму як на господарську одиницю, що мобілізує ресурси з метою одержання прибутку її власниками
2	*Пояснювальна*	Ця теорія намагається описати та пояснити реальну поведінку корпорацій та їх менеджерів. менеджмент відносин з зацікавленими особами може являти собою більш адекватну модель того, що люди реально роблять у корпораціях, ніж модель управління входом та виходом
3	*Стратегічна*	Ця теорія пояснює, як виділення певних ресурсів та менеджеріальної уваги відносинам з зацікавленими особами призводить до позитивних наслідків (збільшення прибутку) для корпорації
4	*Просування торгових марок та корпоративної культури*	Є підвидом стратегічної теорії інтересів. Пояснює, чому приділення особливої уваги інтересам певних груп зацікавлених осіб (особливо клієнтам та/або співробітникам, але в деяких випадках також й населенню, стурбованому станом навколишнього середовища або правами людини) може бути фундаментальним аспектом створення торгових марок або корпоративної культури фірми
5	*Деонтологічна*	Ця теорія визначає правомірність інтересів та прав різних зацікавлених осіб (понад та за межами прав, що визнаються законом) та використовує її як спосіб визначення корпоративних і управлінських обов'язків
6	*Управлінська*	Об'єднує в собі теорії організаційної поведінки, менеджменту людських ресурсів, менеджменту відносин з клієнтами, лідерства, дослідження операцій, звітності і т. ін. Слугує для реалізації менеджерами стратегічних вигід з задоволенням деонтологічних вимог. Менеджмент зацікавлених осіб вимагає в якості ключового атрибуту одночасної уваги до правомірних інтересів всіх відповідних зацікавлених осіб як при розробці організаційної структури та загальної політики, так і при оперативному прийнятті рішень
7	*Теорія інтересів в управлінні*	Визначає, як конкретні групи зацікавлених осіб повинні спостерігати за менеджментом та контролювати його (наприклад, які з груп, окрім акціонерів, повинні бути представлені в Раді директорів та як ця Рада повинна функціонувати)
8	*Регуляторна*	Теорія того, які з інтересів та прав тих чи інших груп зацікавлених осіб повинні захищатись державним регулюванням ділової активності. В ринковій економіці диктат принципу «максимізації прибутку або дотримання закону» обов'язково спричиняє виконання великої кількості зобов'язань відносно постачальників, співробітників, клієнтів, населення і т.д., оскільки ці зобов'язання є юридично значимими
9	*Теорія інтересів в корпоративному законодавстві*	Теорія того, чим потрібно доповнити традиційне корпоративне законодавство для відображення принципів та практик, які схвалюються онтологічним, деонтологічним або управлінським підходами до теорії інтересів. Окрім всього, такий підхід до корпоративного законодавства повинен

[*] З урахуванням дати публікації статті можна говорити вже про 20-25 років

вик) згідно з енциклопедією Вікіпедії має два значення:

1) у вузькому значенні – те ж, що і shareholder (акціонер, учасник), тобто особа, що має частку в статутному (пайовому) капіталі підприємства;

2) в широкому значенні – одна з фізичних чи юридичних осіб, зацікавлених у фінансових та інших результатах діяльності компанії: акціонерів, кредиторів, власників облігацій, членів органів управління, співробітників компанії, клієнтів (контрагентів), суспільства в цілому, уряду тощо[*].

Як стверджує "батько" теорії зацікавлених осіб Р.Е. Фрімен, "поняття менеджеріального капіталізму можна відродити, замінивши поняття про відповідальність менеджера перед акціонерами поняттям про довірчі відносини менеджерів з зацікавленими особами. Особливо назву постачальників, клієнтів, співробітників, акціонерів та місцеве населення, а також менеджерів, коли вони виступають агентами цих груп… У кожної з цих груп є право не служити засобом для досягнення певної мети, а, відповідно, повинно бути право участі у визначенні майбутніх напрямів діяльності фірми, в яку вони роблять свій внесок" [10]. Адже стратегічне управління, в межах якого і отримала розвиток ця теорія, спрямоване на формування та підтримку стійких конкурентних переваг суб'єктів господарювання, які взаємодіють з численними групами та індивідами, оскільки їх підтримка є необхідною при реалізації стратегії. Одержані в результаті конкурентні переваги забезпечують суб'єкту господарювання довгострокову конкурентоздатність та в перспективі – прибутковість, що призведе в підсумку до дотримання підприємством одного з основних принципів бухгалтерського обліку – принципу безперервності.

Таким чином, теорія зацікавлених осіб ускладнюється тим, що агент повинен враховувати інтереси не якогось одного певного принципала, а цілого ряду. При цьому інтереси, а, відповідно, і вимоги різних груп принципалів можуть бути суперечливими між собою. Як зазначають Дж. Лаффонт та Д. Мартімор, "коли завдань багато, спроектувати схему винагороди, яка б мотивувала агента на досягнення оптимального результату, стає дуже складно, майже неможливо" [14, с. 203]. Причина, через яку так довго лише прибутковість вважалась головним результатом діяльності, – наявність одного принципала – власника. Зі збільшенням кількості принципалів змінюється і загальна мета функціонування суб'єкта господарювання. Причому, чим більшим за обсягами діяльності є суб'єкт, тим він більше впливає на різні групи зацікавлених осіб, в т.ч. на суспільство. В Україні соціальна мета діяльності задекларована в Господарському кодексі, в якому підприємництво визначається як "самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку" [1, гл. 4, ст. 42].

Для управління корпорації характерні два типи агентських відносин: по-перше, це агентські відносини усередині корпорації; по-друге, орган управління в цілому виступає як агент у відносинах корпорації із зовнішнім середовищем. Враховуючи це, на рис. 1 зображено групи зацікавлених осіб підприємства[*].

Відповідно до цього підходу, всі групи зацікавлених осіб визначаються як суб'єкти ринку, що сприяють зростанню активів компанії. Всіх зацікавлених осіб відносно підприємства можна поділити на внутрішніх (власники, менеджери та інші працівники) та зовнішніх (контрагенти, уряд, місцева громада).

Кожна з груп зацікавлених осіб здійснює певні внески в діяльність суб'єкта господарювання (тобто є принципалами) та очікує одержати винагороду, яка б задовольнила їх запити та потреби (табл. 2).

Інтереси та повноваження (влада) в кожного різні. У зв'язку з цим відрізняється і їх вплив на діяльність суб'єкта господарювання, що в моделі Менделоу (1991 р.) виразилось як залежність:

Вплив стейкхолдера = f (Влада; Інтерес).

При цьому влада стейкхолдера визначається як його **здатність** впливати на суб'єкта господарювання, а інтерес стейкхолдера визначається його **бажанням** впливати на суб'єкта господарювання.

Розглядаючи різні групи зацікавлених осіб, звертаємо увагу на те, що інтереси власників все ж таки залишаються превалюючими, але не єдиними, як вважалось раніше.

[*] За даними http://ru.wikipedia.org

[*] Розглянуто ситуацію, коли власники наймають менеджерів для управління суб'єктом господарювання. У випадку, коли самі власники є менеджерами, вони виступають одночасно в ролі агентів та принципалів.

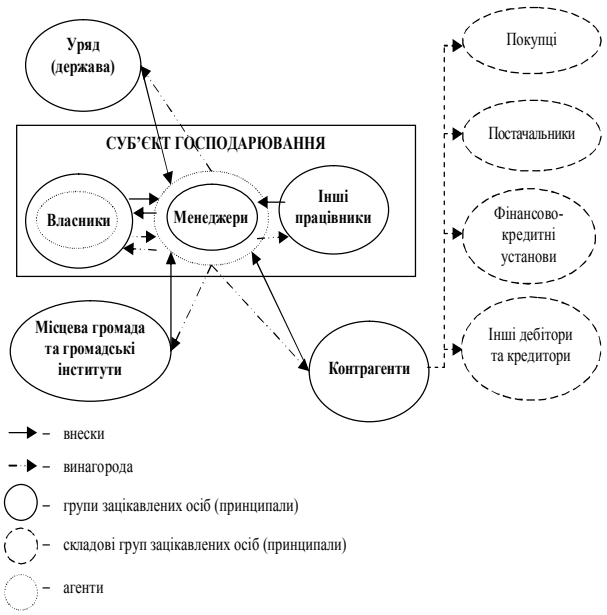


Рис. 1. Групи зацікавлених осіб та взаємозв'язок між ними[**]

Основна проблема груп зацікавлених осіб полягає в тому, що вони, за винятком профспілок та деяких захисників навколишнього середовища, схильні до вкрай слабкої організації (навіть розпорошеність акціонерів породжує їх слабкість та посилює позиції менеджерів). У зв'язку з цим навряд чи будь-яка з цих груп зможе досягнути хоч мінімального контролю над менеджерами. З огляду на управління з метою дотримання принципів кор.-поративної соціальної відповідальності необхідно вимагати представництва груп зацікавлених осіб в Раді директорів суб'єкта господарювання, тобто слід вжити заходів для уникнення інституціонального перегину, який полягає в задоволенні інтересів добре організованих груп за рахунок погано організованих. Частково це можна досягнути за рахунок державного втручання, яке б нормативно передбачало таке представництво.

Найбільш дискусійною групою зацікавлених осіб вважається суспільство в особі місцевої громади та громадських інститутів. На підтримку цієї групи виступає, зокрема, П. Хейне, який доводить, що в суспільстві вже сформовано економічний спосіб мислення, який визначає його подальший розвиток. "Співпраця, яка є основою суспільства та цивілізації, вимагає немалого самообмеження з боку громадян або готовності враховувати інтереси інших при досягненні своїх власних цілей. Якщо люди дійдуть висновку, що їх обманюють, вони легко відкинуть стримуючі етичні норми та будуть ставитись до інших так само, як, на їх думку, ставляться до них... Якщо потім люди об'єднуються в групи для відшкодування своїх втрат насильницьким шляхом, вони підживлюють гнів та незадоволення інших… Політичні вимоги стають більш різкими, коли люди відчувають себе жертвами. А загальний обсяг вимог, з якими, як їм здається по праву, починають виступати різні групи, може тоді значно перевищити всі 100 % матеріальних можливостей, які є в суспільстві... Коли сума очікувань значно перевищить суму того, чим можна їх задовольнити – і люди почнуть вдаватися до насильства, відстоюючи свої інтереси – щось обов'язково повинно постраждати. Цією жертвою дуже легко може стати взаємна згода, на якій засноване все наше суспільство" [6, с. 489-491].

В той же час М. Радаєва підкреслює взаємозалежність між розвитком суспільства та домінуючих в ньому груп, але на перший план висуває все ж таки суспільний інтерес: "Поважний О.С. стверджує, що "…цілі домінуючих груп у структурі розподілу акціонерного капіталу визначаються цілями даного суспільства, що формуються політико-економічною елітою…". Ймовірно, існує й зворотний зв'язок: цілі суспільства визначаються цілями домінуючих корпоративних власників, які і є політико-економічною елітою цього суспільства… Нав'язування цілей домінуючих груп усному суспільству може бути згубним для системи, руйнувати її через політичні, соціальні та економічні кризи" [4, с. 44].

Інтереси всіх зацікавлених груп можна поділити на індивідуальні та колективні (спільні). Так, наприклад, всі внутрішні стейкхолдери мають спільний інтерес – успішний розвиток суб'єкта господарювання. Однак при цьому індивідуальні інтереси кожної з груп відрізняються (див. табл. 1). Наприклад, вимоги профспілок щодо підвищення заробітної плати можуть напряму суперечити прибутковості, розширення виробництва може мати негативні наслідки для навколишнього середовища, менеджери можуть отримувати особисту вигоду у випадках, коли це суперечить інтересам власників. Виникає конфлікт інтересів, який в першу чергу полягає в оцінці внесків та визначенні належної за них винагороди, на що впливають два фактори: *неповнота інформації* та *неприйняття ризику*. Така розбіжність в інтересах різних груп зацікавлених осіб і є основою досліджуваної теорії.

Конфлікт посилюється через те, що не завжди ступінь інформованості окремих груп зацікавлених осіб перебуває в прямій залежності від владних повноважень (рис. 2).

[**] Менеджери виступають як принципали, яким довірено розпоряджатись ресурсами різних груп зацікавлених осіб, так і як агенти, які надають свої послуги власникам, які в цьому випадку виступають принципалами

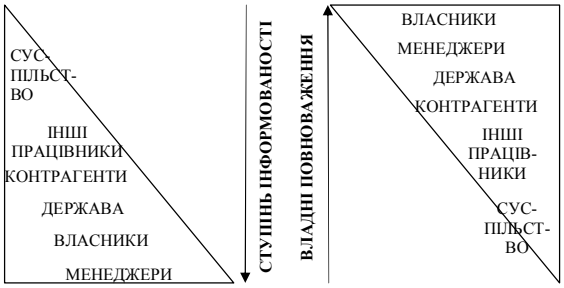


Рис. 2. Владні повноваження та ступінь інформованості зацікавлених осіб про діяльність суб'єкта господарювання

Як видно з рис. 2, між власниками та менеджерами існує інформаційна асиметрія (ситуація, обґрунтована Дж. Акелофом в кінці 1960-х рр.), яка може призвести до зловживань останніх.

Тобто якщо у принципала не вистачає інформації, необхідної для визначення балансу між різними завданнями (у випадку, коли вони відрізняються між собою), він не може оцінити звітність, яку одержує від агента. Як зазначає Г.В. Назарова, "якби в останнього [*мається на увазі принципал*] була повна інформація, то він міг би оцінити роботу агента, а агент більш раціонально та ефективно виконував свої обов'язки з погляду принципала" [3, с. 138]. Чиркова О. визначає, що "асиметричність інформації про корпоративні відносини призводить до виникнення труднощів здійснення об'єктивної оцінки дій агента та передбачення їхніх наслідків" [7, с. 25]. В умовах асиметрії інформації агент завжди може знайти пояснення, що погані результати виконання одного

Таблиця 2

Внески та винагорода груп зацікавлених осіб залежно від їх інтересів

Групи зацікавлених осіб		*Внески*	*Винагорода*	*Інтереси*
Власники		Капітал	Дивіденди	Збільшення конкурентоздатності та вартості бізнесу; баланс поточного та майбутнього грошового потоку; баланс поточної та майбутньої прибутковості; ліквідність; власний імідж; безпека (соціальна, юридична, економічна)
Менеджери		Підприємницькі здібності, навики, вміння	Заробітна плата, бонуси, премії	Одержання прав власності; поточні фінансові показники (ліквідність, дохід, прибуток); особисті досягнення, імідж
Інші працівники		Навики, вміння	Основна зарплата, премії	Соціальна захищеність; гарантії зайнятості; умови роботи; кар'єрне зростання; збільшення основної заробітної плати та додаткових виплат
Контрагенти	Постачальники товарів та послуг	Товари та послуги	Грошові кошти	Довготривалі партнерські відносин; монополізація партнерських відносин; стабільність замовлень; дотримання всіх умов контрактів, особливо фінансових; мінімізація валютних ризиків
	Дебітори, споживачі	Грошові кошти	Товари та послуги	Якість та безпека продуктів та послуг; продуктовий асортимент; високий сервіс; прийнятні фінансові умови (рівень цін, можливість кредитування)
	Кредитно-фінан-сові установи	Грошові кошти	Відсоток з кредиту	Мінімізація ризику неповернення кредитів та відсотків за ними; першочерговість погашення кредиту
Уряд (держава)		Організація та врегулювання соціально-економічних відносин законодавчим шляхом (розробка правил, яким підпорядковуються корпоративні відносини)	Податки	Реалізація положень суспільного договору; внесок в економічне зростання; забезпечення зайнятості; залучення інвестицій; відповідність законам; імідж країни; залучення всіх можливих локальних ресурсів; максимізація доданої вартості; відсутність монополій або можливість їх регулювання
Місцева громада та суспільні інститути		Встановлення неформальних правил, природні ресурси	Благодійні внески, розвиток соціальної інфраструктури	Підвищення рівня та якості життя населення регіону присутності, зайнятості; соціальної відповідальності, в т.ч. турботи про навколишнє середовище; підтримка суспільної діяльності; благодійність; функціонування вільних ринків; економічне зростання через підвищення конкурентоздатності регіону присутності, регіонального іміджу, комерційної, інвестиційної та соціальної привабливості регіону

завдання спричинені витрачанням більших ресурсів на виконання іншого. Кожен принципал заохочує агента виконувати краще те завдання, яке, на думку цього принципала, є найбільш важливим. Таким чином, стимули, які надаються з боку різних принципалів, будуть мати тенденцію взаємо компенсації, залишаючи агенту свободу задовольняти свої власні інтереси (інколи навіть на шкоду всім принципалам). Як пишуть Френк Істербрук та Деніел Фішел, "менеджер, якому сказали служити двом господарям (трошки акціонерам, трошки населенню) вільний від обох і не відповідає ні перед ким. Зіткнувшись з вимогами будь-якої з цих груп, менеджер може послатись на інтереси іншої" [9, с. 38]. Менеджери, мотивація яких має таку структуру стимулів, намагаються вибудовувати стратегію поведінки, яка б дозволяла уникати підзвітності. В результаті часто їм вдається налаштувати одну групу принципалів проти іншої. Саме це пояснює необхідність більшої відкритості облікової інформації та складання звітності, в якій розкривалась би як економічна, так і соціальна складова діяльності підприємства.

Для зменшення розміру асиметрії інформації в контракті, який укладає агент з принципалом, повинне бути передбачене положення, відповідно до якого агент зобов'язується діяти на користь принципала, жодними своїми діями не завдавати йому шкоди, а у випадку, якщо таке відбудеться, – відшкодувати йому втрати. Такий контракт є зобов'язанням щодо компенсації пов'язаних витрат.

Якщо розглядати суспільство як зацікавлену сторону, то діяльність підприємства слід розглядати як таку, що здійснюється на основі соціального контракту. Відповідно, суспільство повинно одержувати інформацію про стан виконання контракту, на основі якої воно може робити висновок про те, наскільки його виконання відповідає інтересам суспільства та на який строк він може бути подовжений з відповідним агентом.

Причиною ж конфлікту між всіма зацікавленими особами-принципалами та агентом є укладання неповного контракту, тобто угоди, яка передбачає не всі можливі варіанти розвитку подій та не повністю регламентує (через формальні та неформальні інститути) дії агента в різних ситуаціях. В той же час "повний контракт економічно недоцільний у зв'язку зі значними витратами на його укладання та відслідковування" [2, с. 125]. Витрати на одержання інформації є одним з основних компонентів трансакційних витрат, у зв'язку з чим зацікавленій особі буває вигіднішим використовувати неповну інформацію, ніж витрачати кошти та зусилля на зменшення невизначеності.

Розподіл ризику між учасниками та гарантування одержання доходу відповідно до зазнаного ризику є одним із основних завдань укладання контрактів. Для мінімізації ризику контракти повинні елімінувати зовнішній ризик, не пов'язаний з зусиллями менеджерів, та передбачати винагороду за керований ризик. Проф. Г.В. Назарова виділяє два види суб'єктивного ризику, зазначаючи, що "важливим в теорії агентських відносин є поняття суб'єктивного ризику, який виникає в ході виконання контракту. Різновидом суб'єктивного ризику є відхилення агента від виконання своїх зобов'язань, що пояснюється наявністю між агентом і принципалом асиметрії інформації. Інша форма ризику виникає, коли при оцінці роботи агента виміру підлягають лише один або кілька показників. Це може спонукати агента зосередитися на досягненні цих показників, на приділяючи достатньої уваги іншим (наприклад, писати гарні звіти, не прагнучи до реального поліпшення результатів роботи)" [3, с. 138].

Таким чином, з метою мінімізації конфліктів винагорода, яку одержує кожна з зацікавлених осіб, повинна визначатись за формулою*:

Дохід = f (відповідальність; ризик)

В іншому разі кожна з груп зацікавлених осіб певним чином впливає на агента з метою задоволення власних інтересів. Основні важелі впливу наведено в табл. 3.

Здійснення будь-якого впливу вимагає певних витрат, які в межах агентської теорії називаються агентськими витратами, які являють собою специфічні витрати з боку принципалів для контролю та стимулювання агента в умовах морального ризику. В межах агентської теорії в 1976 р. М. Дженсен та У. Меклинг [12, с. 310] вперше здійснили класифікацію агентських витрат, поділивши їх на три основні групи (табл. 4).

Необхідність контролю за агентом збільшує витрати принципала, зокрема витрати на ведення обліку з метою нагляду за діями агента. У зв'язку з цим аналіз агентських витрат відіграв центральну роль в розвитку позитивістської теорії бухгалтерського обліку (Р. Вотс, Дж. Зіммерман).

Хоча не всі агентські витрати можна виміряти. Так, можна відслідкувати та оцінити величину витрат контролю та самообмеження, в той час як шкоду, що заподіюється альтернативними витратами, оцінити практично неможливо. В будь-якому випадку, необхідно прагнути до зменшення

* У випадку, якщо власник передає всі повноваження щодо управління суб'єктом господарювання менеджеру, тобто автоматично передає і весь ризик, то сам власник повинен розраховувати лише на одержання фіксованого доходу на вкладений капітал з урахуванням альтернативних ризикованих варіантів інвестування. Весь додатковий дохід в цьому випадку повинен належати менеджеру, що призведе й до більшої ефективності діяльності.

агентських витрат. Для контролю за такого роду витратами вони повинні максимально знайти своє відображення в системі бухгалтерського обліку та підлягати ретельному аналізу.

Таблиця 3

Механізми впливу груп зацікавлених осіб на систему управління суб'єкта господарювання

Важелі впливу	*Власники*	*Інші працівники*	*Держава*	*Контрагенти*	*Суспільство*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Заохочення	Контракти з високими окладами та системою привілеїв	Підвищення власної кваліфікації	Пільгове оподаткування окремих операцій	Пільгові умови контрактів	Створення позитивної репутації
	Пенсійне забезпечення	Збільшення результативності діяльності	X	Сталі відносини протягом тривалого періоду	X
	Участь менеджерів в акціонерному капіталі своїх корпорацій	Зростання довіри (соціального капіталу)			
	Премії за результатами роботи	X	X	X	X
		X	X	X	X
Регулювання функціонування	Система таємного голосування	Трудові контракти	Прийняття законів та підзаконних актів	Застава реальних активів або поручительство	Соціальний контракт
	Вимоги до голови правління	Колективні договори	X	Попереднє узгодження бізнес-планів відповідних проектів та контроль за їх виконанням	X
	Вибори Ради директорів	X	X	Вимога надання відповідної звітності щодо виконання проекту	X
	Заходи проти розмивання капіталу	Вплив на курс акцій			
	Контроль з боку Наглядової ради				
	Концентрація акцій у руках інсайдерів				
Покарання	Загроза звільнення	Страйки	Штрафні санкції		Страйки
	Загроза поглинання	Висока плинність кадрів	X	Висування претензій	
	Звернення до суду				

Таблиця 4

Класифікація агентських витрат

Групи витрат	*Поняття та склад витрат*	
1	*2*	
Витрати контролю *(monitoring costs)*	Витрати, зазнані принципалами для здійснення контролю над агентом	
	Організація оптимальної структури управління	Утримання Ради директорів
		Введення до складу правління зовнішніх інвесторів
		Утримання ревізійної комісії
		Ведення реєстру акціонерів
		Організація та проведення Загальних зборів акціонерів
		Утримання юридичної служби
	Здійснення контролю	Укладання контрактів та контроль за їх виконанням
		Оплата послуг аудиторів
		Аналіз звітності
Витрати самообмеження з боку агента (*bonding costs*)	Витрати на створення організаційної структури, яка б обмежувала небажану поведінку агента, а в іншому випадку – гарантувала би відшкодування зазнаних втрат	
	Контроль	Внутрішній аудит корпорації
	Страхування	Страхування ризиків
Альтернативні витрати *(residual loss)*	Являють собою суму, на яку скорочується розмір доходу певної групи принципалів в умовах, коли агент приймає рішення, яке не є оптимальним з огляду на максимізацію доходу цієї групи принципалів (витрати упущених можливостей)	
	Привілеї менеджменту	Використання коштів підприємства в особистих цілях та надлишкове їх витрачання
	Протидія розширенню капітальної бази	Протидія залученню нового капіталу через побоювання втрати впливу
Альтернативні витрати *(residual loss)*	*Протидія зміні керівництва*	Протидія найманню нового кваліфікованого персоналу через побоювання втрати робочого місця
	Протидія вигідному злиттю або ліквідації	Протидія вигідному злиттю або ліквідації компанії через побоювання втрати робочого місця
	Боротьба за владу	Боротьба за контроль над компанією, що відволікає від основних завдань управління та перешкоджає ефективному функціонуванню компанії
	Трансфертні ціни	Використання службового становища при встановленні занижених цін на продукцію, що відпускається, та при виборі контрагента, яким є компанія, що належить менеджеру
	Інвестування в неприбуткові проекти	Здійснення інвестицій у наперед економічно та соціально невигідні проекти замість виплат акціонерам з метою одержання вигід від роботи з грошовими потоками
	Невиправдане зростання компанії	Розширення компанії на шкоду інтересам власників (шляхом поглинань або організації нових напрямів бізнесу), що не досягає потрібної синергії, але збільшує значимість та розміри винагороди менеджменту
	Втрати суспільства	Втрати, які зазнає суспільство в результаті загострення конфлікту інтересів і, як наслідок, руйнування корпорацій

Агентські витрати, що виникають у процесі корпоративного управління, заподіюють велику шкоду компаніям і, як наслідок, можуть уповільнювати розвиток як окремих видів економічної діяльності, так і економіки в цілому. Адже суспільство розплачується за наслідки діяльності кожного окремого суб'єкта господарювання своїми ресурсами, які витрачаються без компенсації жодних витрат. Проте суспільство, надаючи ресурси в користування, також висувало перед собою певні цілі, найбільш глобальною з яких є прогресивний соціально-економічний розвиток. Досягнення цієї мети можливе через використання частини доходів, одержаних суб'єктами господарської діяльності внаслідок використання суспільних ресурсів, на вирішення соціальних проблем, що являє собою складові соціально відповідальної діяльності.

"Сталий розвиток соціально-економічної системи є однією з актуальних проблем сучасної економічної теорії. Дослідниками виділяються різні фактори, причини, умови, механізми сталості. Однак пріоритетне значення у вирішенні даної проблеми належить оптимальному сполу-

ченню економічних інтересів різних господарюючих суб'єктів, що полягає в розробці форм і механізмів узгодження економічних інтересів. Хоча справедливим слід визнати вислів Д. Б'юкенена: "Узгодження економічних інтересів індивідів, колективів і суспільства в цілому може мати місце лише в ідеалі. Суспільний договір в філософському значенні означає узгодження, що виникає із взаємодії самих індивідів, а не всезагального схвалення деякого абстрактного ідеалу". В цьому зв'язку можна констатувати, що досягти абсолютного узгодження економічних інтересів неможливо, оскільки задоволення інтересів одного суб'єкта призводить до обмеження інтересів інших суб'єктів, так як кожний суб'єкт прагне до максимізації вигід і мінімізації витрат зі свого боку від взаємовідносин з іншими суб'єктами" [5, с. 52].

Покращення практики корпоративного управління суб'єкта господарювання забезпечує удосконалення системи звітності, зменшує ризик шахрайства або укладання угод з урахуванням лише власних інтересів менеджерів або власників.

У цій ситуації особливо обережно слід ставитися до концепції соціальної відповідальності бізнесу, адже право на реалізацію цієї концепції з боку менеджерів за умови їх несумлінної поведінки може бути використане лише на власну користь, ігноруючи інтереси всіх принципалів.

Таким чином, зростає кількість та значення завдань, які висуваються до бухгалтерського обліку у зв'язку зі збільшенням кола осіб, напряму зацікавлених у діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, перед обліком постає завдання максимального задоволення інтересів всіх груп зацікавлених осіб через надання інформації про економічну, соціальну та екологічну складові.

Висновки. У статті було розглянуто теорії управління, зорієнтовані на різні групи зацікавлених у діяльності суб'єкта господарювання осіб. В результаті цього дослідження було зроблено наступні висновки.

1. Протягом XX ст. у світі сформувались три основні теорії управління, зорієнтовані на різні групи зацікавлених у діяльності суб'єкта господарювання осіб, зокрема агентська теорія, теорія інтересів та контрактна теорія, які вплинули на розвиток світового бізнесу в напрямі більшої соціальної орієнтації. За базу досліджень було обрано теорію інтересів як таку, яка охоплює найширше коло зацікавлених осіб.

2. Бухгалтерський облік, маючи свій предмет, об'єкти та метод, повинен вписуватись в обрану на підприємстві стратегію управління, що будується на базі відповідної теорії управління. Стратегія управління суб'єктами господарювання повинна передбачати необхідність збалансування та врівноваження інтересів всіх зацікавлених осіб, а бухгалтерський облік при цьому виступає: 1) джерелом для прийняття відповідних управлінських рішень; 2) інструментом представлення об'єктивної неупередженої інформації всім зацікавленим групам осіб (стейкхолдерам) для підтвердження правильності прийнятих управлінських рішень.

3. Не зважаючи на суперечки з питання доцільності здійснення додаткових витрат з метою задоволення інтересів, зокрема, груп зовнішніх зацікавлених осіб, одержані в результаті конкурентні переваги забезпечують суб'єкту господарювання довгострокову конкурентоздатність та в перспективі – прибутковість, що призведе в підсумку до дотримання підприємством одного з основних принципів бухгалтерського обліку – принципу безперервності.

4. Достовірна та об'єктивна інформація, сформована в системі бухгалтерського обліку, сприяє зменшенню конфлікту інтересів та більшому контролю за діями менеджерів, які намагаються вибудовувати стратегію поведінки, яка б дозволяла уникати підзвітності. В результаті часто їм вдається налаштувати одну групу принципалів проти іншої. Саме це пояснює необхідність більшої відкритості облікової інформації та складання звітності, в якій розкривалась би як економічна, так і соціальна складова діяльності підприємства.

5. Необхідність контролю за агентом збільшує витрати принципала, зокрема витрати на ведення обліку з метою нагляду за діями агента. У зв'язку з цим аналіз агентських витрат відіграв центральну роль у розвитку позитивістської теорії бухгалтерського обліку.

6. Зростає кількість та значення завдань, які висуваються перед бухгалтерським обліком у зв'язку зі збільшенням кола осіб, напряму зацікавлених у діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, перед обліком постає завдання максимального задоволення інтересів всіх груп зацікавлених осіб через надання інформації про економічну, соціальну та екологічну складові.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16.01. 2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Режим доступу: http: rada.gov.ua.
2. Либман А.В. Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации / А.В. Либман // Вестник СПбГУ. – 2005. – Сер. 8, Вып. 1 (№ 8). – С. 123-140.

3. Назарова Г.В. Інституціоналізм влади в управлінні корпораціями [Електронний ресурс] / Г.В. Назарова // Наукові праці ДонНТУ: Серія: економічна. – Випуск 103-2 – С. 136-141 / Режим доступу: http: www.donntu.edu.ua.
4. Радаєва М.М. Трансформація відносин власності в умовах інституційних змін / М.М. Радаєва // Економіка та держава. – 2008. – № 12. – С. 44-46.
5. Рассказова Н.В. Социальное партнерство как механизм согласования экономических интересов субъектов малого предпринимательства / Н.В. Рассказова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 15(48). – С. 52-57.
6. Хейне П. Экономический образ мышления / Пол Хейне. – [пер. с англ. издание 2-е, стереотипное]. – М.: Изд-во „Дело" при участии изд-ва „Catallaxy", 1992. – 704 с.
7. Чиркова Е.В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности / Е.В. Чиркова. − М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 288 с.
8. Coase R. H. The Nature of the Firm // Economica. – 1937. – Vol. 4. – November. – № 16. – p. 386-405.
9. Easterbrook F., Fischel D. The Economic Structure of Corporate Law / Frank H. Easterbrook, Daniel R. Fischel. - Cambridge, Mass., Harvard University Press,1991. – 370 p.
10. Freeman R. Edward. Strategic Management: A Stakeholder Approach / R. Edward Freeman. – Boston: Pitnam, 1984. – 278 p.
11. Gibson K. The Moral Basis of Stakeholder Theory / Kevin Gibson // Journal of Business Ethics. – 2000. – № 26. – pp. 245-257.
12. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3. – № 4. – p. 305-360.
13. Jones T. Stakeholder Theory: The State of the Art / T. Jones, A. Wicks, R.E. Freeman; in N. Bowie ed. - Blackwell Guide to Business Ethics. Oxford: Blackwell, 2002. - 344 p.
14. Laffon J.-J., Martimort D. The Theory of Incentives. / Laffont Jean-Jacques, Martimort David. – Princeton: Princeton University Press, 2002. – 422 p.

УДК 339.142:339.37

Височин І. В.

ТОВАРООБІГ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Проаналізовано положення нормативно-законодавчих та інструктивних матеріалів, наукових праць учених у галузі торгівлі, в яких висвітлені підходи до розуміння сутності товарообігу. Запропоновані уточнені визначення категорій „товарообіг" та „товарообіг підприємства роздрібної торгівлі". Подальше дослідження сутнісних характеристик товарообігу, обґрунтування розширеної класифікації його видів є передумовою для ефективного управління товарооборотом підприємств роздрібної торгівлі.

Ключові слова: дохід (виручка) від реалізації товарів, продаж (реалізація) товарів, товарообіг, товарообіг підприємства роздрібної торгівлі.

Vysochyn I.V.

TURNOVER OF THE ENTERPRISES RETAILER AS ECONOMIC CATEGORY

The relevance of the material in the article, due to the significant value of turnover for individual enterprise and at the State level. Article analysed regulatory provisions and guidance material, research scientists, which covered approaches to understanding turnover. Proposed revised definitions of categories «turnover» and «turnover of the enterprise retailer». Further investigation of the quintessence of turnover, support extended his species is a prerequisite for the efficient management of turnover of the enterprise retailer.

Keywords: revenue from the sale of goods, sale of goods (realization), turnover, turnover of the enterprise retailer.

Політичні і економічні перетворення, які відбуваються у світі та в Україні зокрема, обумовлюють активне переосмислення як економічної теорії, так і практичних напрацювань галузевих наук. Зміна орієнтирів економічного розвитку часто супроводжується повною ревізією старих наукових підходів та понять. У теперішній час процес перегляду сформованих раніше уявлень спостерігається і у сфері обігу. За останні роки з'явилася значна кількість нових термінів та понять, чимало з яких по-різному трактується в науковій, навчальній літературі і на практиці, що особливо стосується застосування нової термінології іншомовного походження. І хоча сумніву не викликають фундаментальні категорії та поняття, обґрунтовані видатними вченими-економістами минулих часів, вбачається доцільним уточнити окремі категорії, зокрема поняття «товарообіг».

Еволюція теоретичних підходів до визначення товарного обігу і торговельної діяльності прослідковується в наукових працях давньогрецьких філософів Ксенофонта, Платона, Аристотеля, видатних вчених-економістів Томаса Мена, Антуана де Монкретьєна, Адама Сміта, Давіда Рікардо, К. Маркса, П.Б. Струве та ін..

Проблеми визначення змісту, видів товарообігу та теоретичних засад управління ним досліджувалися в наукових працях багатьох сучасних українських учених-економістів, таких як В.В. Апопій, І.О. Бланк, Н.О. Власова., Б.В. Гринів, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, В.С. Марцин, А.А. Садєков, І.В. Смолін, Н.М. Ушакова, Л.В.Фролова та інші. Серед науковців країн СНД варто виокремити М.С. Абрютіну, А.У. Альбекова, Р.П. Валевича, А.І. Грєбнєва, Г.А. Давидову, Л.І. Кравченко, С.М. Лєбєдєву, О.М. Соломатіна тощо.

Метою статті є уточнення сутності категорій «товарообіг» і «товарообіг підприємства роздрібної торгівлі» на підставі вивчення нормативно-законодавчих та інструктивних матеріалів і критичного аналізу наукового доробку з даної проблематики.

Основну масу матеріальних благ та послуг, що використовуються для особистих потреб, населення отримує через торгівлю. Виступаючи формою товарного обміну, торгівля пов'язана з кожною фазою суспільного відтворення. З одного боку, кожна фаза впливає на розвиток торгівлі, з іншого боку - торгівля сприяє розвитку всіх фаз процесу відтворення. Саме торгівля, впливаючи на споживача, визначає місце і роль кожного конкретного товару, задовольняючи потреби споживача в ньому. Вона сприяє розвитку конкурентоспроможності у сфері товарного обігу і впливає на зміни в структурі споживання. Торгівля здійснює зміну форм вартості, в результаті чого відшкодовуються суспільно необхідні витрати сукупної праці й утворюється додана вартість. Таким чином, доводячи товар до споживача, торгівля реалізує інтереси всіх учасників товарного обміну.

Виходячи з вище викладеного, торгівлю слід розглядати [1]:

- як форму товарно-грошового обміну, що відбувається в часі і просторі, організований у певній послідовності та відображає сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу товарів;
- як сферу суспільно корисної діяльності, пов'язаної з організацією товарного обміну і торговельного обслуговування споживачів;
- як організатор та регулятор ринку і ринкових відносин у сфері товарного обігу.

Кількісна та якісна характеристики товарної маси, яка переходить із сфери виробництва в сферу споживання, відповідно до закону товарного обігу, знаходить своє відображення в показниках товарообороту. Отже, торговельна діяль-

ність полягає у просуванні товарів від виробника до споживача шляхом реалізації товарів за гроші, а на наявність торговельної діяльності вказує товарообіг.

Товарообіг визначається на макрорівні як вартість товарної маси, грошова виручка продавців і одночасно – витрати покупців на придбання товарів [2, с. 87]. На мікрорівні товарообіг визначається обсягом грошового доходу суб'єкта торговельної діяльності за реалізовані товари. Це означає, що товарообіг у масштабі національної економіки повинен визначатися сумою доходу (виручки) всіх суб'єктів торговельної діяльності, які реалізують товари.

Суб'єктом торговельної діяльності є зареєстрована в установленому порядку юридична або фізична особа, яка здійснює торговельну діяльність на постійній основі для одержання прибутку й укладає в процесі цієї діяльності договори від свого імені, на свій ризик і під свою майнову відповідальність [3]. Суб'єктами торговельної діяльності є виключно продавці товарів – безпосередні товаровиробники та торговельні посередники. Отже, визначена шляхом простого додавання, загальна виручка всіх суб'єктів торговельної діяльності буде перевищувати вартість товарної маси, оскільки товари обертаються, змінюють власника у процесі товарного обігу, перепродуються.

У зв'язку з цим фахівці зі статистики пропонують розглядати валовий та чистий товарообіг [4; 5; 6; 7]. Валовий товарообіг безпосередньо пов'язаний із процесом товаропросування і характеризує участь у ринковому процесі торговельних посередників. Валовий товарообіг – загальна сума продажу товару на шляху від виробника до споживача, а його обсяг включає повторний рахунок реальної вартості товару при перепродажу, тому цю категорію не застосовують для характеристики обсягу товарної маси [5, с. 85; 7, с. 216]. Валовий товарообіг в економічній статистиці – це фінансовий показник всіх продажів у сфері товарного обігу, який дорівнює сумі оптового та роздрібного товарообігу.

Для оцінювання реального розміру товарів у каналах товаропросування слід визначати чистий товарообіг, тобто звільнений від повторного рахунку.

Чистий товарообіг у економічній статистиці – це фінансовий показник кінцевого продажу товарів у сфері товарного виробництва (без урахування оптового продажу). З таким визначенням можна погодитися, якщо мова йде про загальний товарообіг народного господарства в цілому та про регіональний розріз аналізу товарообігу. Якщо підприємство реалізувало товари споживачеві та іншому підприємству, розташованому з ним в одному регіоні, то чистим товарообігом на рівні регіону вважатиметься тільки продаж споживачеві (роздрібний). На рівні ж окремого підприємства чистим товарообігом буде і продаж споживачеві (роздрібний), і продаж іншому підприємству (оптовий), оскільки в обох випадках має місце кінцева реалізація товару за межі системи, якою є окремо взяте підприємство. Оптовий продаж товарів одним підприємством іншому за межі регіону також вважатиметься чистим товарообігом. Отже, для окремої торговельної системи (чи території) чистий товарообіг більше роздрібного на суму оптових продаж іншим торговельним системам (або іншим територіям).

Чистий товарообіг – це товарообіг, звільнений від повторного рахунку, дорівнює кінцевому продажу товарів [7, с. 216]. Кінцевий продаж означає, що дана партія товару більше в межах даної системи не продаватиметься [5, с. 85]. Таке трактування, на нашу думку, є більш вдалим, оскільки не робить акценту на необхідності врахування лише роздрібних продаж при визначенні чистого товарообігу.

Згідно з директивами Європейського союзу за міжнародними стандартами обліку та аудиту чистий товарообіг відображає суми від продажу товарів та надання послуг у межах виконання підприємством звичайної економічної діяльності після відрахування знижок із продажу, податку на додану вартість та інших податків, безпосередньо пов'язаних із товарооборотом [8]. Таке трактування суперечить розглянутим визначенням „чистого товарообороту" у статистичній науці країн СНД, проте відповідає поняттю „чистий дохід (виручка) від реалізації товарів" згідно з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо [9].

Отже, у вітчизняній науковій і практичній діяльності „чистий товарообіг" є категорією статистики, а поняття „чистий дохід (виручка) від реалізації товарів" вживається у бухгалтерському обліку.

Виходячи з вище розглянутого, **товарообіг як статистичний показник** являє собою суму всіх угод купівлі продажу товарів за даний період часу [2; 6].

У кожному окремому акті купівлі-продажу, а відповідно, і в загальному обсязі товарообігу акумулюються два компоненти: кількість проданого товару та ціна одиниці товару. Їх добуток дає суму грошової виручки (товарообігу).

Товарообіг характеризується наявністю одночасно двох ознак: об'єкта обміну та продажу як форми просування. Дуалістичний характер товарообігу виявляється в тому, що, з одного боку, він одночасно відбиває обсяг проданої (купленої) товарної маси і, відповідно, масштаб торговельної діяльності, а з іншого – розмір грошового доходу торгівлі, тобто товарообіг поєднує в собі економічні та фінансові аспекти торговельного процесу [5, с. 84].

Товарообіг виступає як показник розміру торговельного підприємства, а також як фінансовий показник грошової виручки торгово-збутового підприємства (фірми) за продані товари [6, с. 355]. Він є інструментом виміру обсягу проданих (куплених) товарів.

Обсяг товарообігу є основним валовим показником діяльності торговельного підприємства, який характеризує результат його діяльності щодо залучення купівельних фондів споживачів [10, с. 95].

І.О. Бланк визначає товарообіг торговельного підприємства як суму продажу ним спожиткових товарів за певний період часу [11, с. 136].

У колективному підручнику „Статистика ринку товарів та послуг" зазначено, що товарообіг характеризує обмін товарів на гроші, перехід товару від продавця до покупця, є показником ділової активності, який використовується в оцінці кон'юнктури ринку, що може розглядатися як величина задоволеного попиту [6, с. 355]. Показник задоволеного попиту з певним ступенем умовності прирівнюється до обсягу продажу. До цього поняття входить і так званий умовно задоволений попит, тобто вимушено придбані товари, які за рядом властивостей не відповідають ринковим бажанням споживачів, тобто задоволений попит повною мірою таким не є. Задоволення попиту означає продаж товару споживачеві. При обміні грошей на товар категорії пропозиції і попиту взаємно зникають („анісілюють"), породжуючи нову категорію – товарообіг.

Попит у вартісному виразі відбиває витрати домашніх господарств і витрати підприємств на придбання товарів та послуг [8, с.151].

В основі формування товарообігу лежать чотири ціноутворюючі елементи: непрямі податки, витрати на виробництво товарів, витрати на продаж (включаючи транспортування товарів від постачальників до місць їх продажу) і прибуток. Усі ці елементи оплачуються споживачем за умови відповідності товарної пропозиції купівельному попиту. Тому товарообіг можна розглядати як реалізований попит.

Структура товарообігу за елементами ціноутворення

<table>
<tr><td colspan="5">ТОВАРООБІГ</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Собівартість реалізованих товарів</td><td rowspan="2">Непрямі податки і збори</td><td rowspan="2">Знижки, надані покупцям; вартість повернутих покупцями товарів</td><td>Витрати обігу</td><td>Прибуток</td></tr>
<tr><td colspan="2">Сума реалізованих торговельних надбавок (комерційний дохід від реалізації товарів)</td></tr>
</table>

Розглядаючи товарообіг як об'ємний показник діяльності не можна залишити поза увагою той факт, що доходом торговельного підприємства від реалізації товарів є частина товарообігу, представлена у вигляді суми торговельних надбавок (знижок), отриманих від реалізації товарів за певний період часу. У зв'язку з тим, що в торгівлі нова споживча вартість не створюється, дохід від реалізації товарів є платою за надання торговельно-посередницької послуги (доведення товарів до споживачів та їх реалізацію), яка становить частину доходу торговельного підприємства і називається комерційним доходом від реалізації товарів.

Наведені вище визначення ілюструють підхід до тлумачення сутності **товарообороту як економічного показника**.

Товарообіг – *процес* купівлі-продажу, обміну товару на грошовий еквівалент [5, с. 83; 7, с. 215]. М.С. Абрютіна визначає товарообіг як „*реалізацію* товарів підприємствами торгівлі" [2, с. 88]. Під товарообігом розуміють *продаж* товарів масового споживання та надання платних торговельних послуг населенню для задоволення особистих потреб в обмін на його грошові доходи, або іншим підприємствам – для подальшої переробки чи продажу [10, с. 93]. Одним із визначень товарообігу, яке наведене у Великій Радянській енциклопедії, є наступне: «товарообіг – це *обіг* товарів, стадія процесу відтворення, яка охоплює рух товарів від сфери виробництва до сфери споживання» [12]. Подібний підхід до визначення сутності **товарообігу як процесу** простежується і в багатьох інших авторів як щодо загального товарообігу, так і його видів – роздрібного, оптового, що буде розглядатися далі.

Поняття продажу у нормативно-законодавчому полі України визначено Законами України „Про оподаткування прибутку підприємств" [13] та „Про податок на додану вартість" [14] як будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за

плату або компенсацію, незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів.

Ґрунтовне дослідження сутності понять „продаж", «продажі» та «реалізація» було проведено Н.А. Яковишиною, за результатами якого визначено, що процес продажу (процес реалізації) – це процес доведення продукції від продавця до покупця з передачею права власності продавцем покупцю на об'єкт продажу й визнанням очікуваного надходження економічних вигод – доходу та можливістю визначення фінансового результату від операційної діяльності підприємства [15, с. 28-29].

На наш погляд, визначення процесу обігу, продажу (реалізації) товарів як товарообігу не є коректним, оскільки в такому разі відбувається ототожнення останнього з товаропросуванням та товарорухом. Під товаропросуванням розуміють процес руху товарів (засобів виробництва та предметів споживання) зі сфери виробництва в сферу споживання, який здійснюється у формі купівлі-продажу через товаропровідні канали (роздрібну торгівлю або через імпортера/експортера, оптового покупця та інших учасників обігу товарів) [7, с. 216].

Існують думки, що товаропросування - це процес реального доведення товарів до споживача, а його сутність виявляється у поєднанні фізичного та економічного процесів переміщення товарів із сфери виробництва у сферу товарного обігу, а з останньої – у сферу споживання [5, с. 82]. Проте, у такому розумінні переміщення товару у просторі (географічному та економічному) є товарорухом [7, с. 216]. Фізичний рух товару — це зміна його місцезнаходження за територією. Рух товару в економічному просторі — це зміна прав власності на товар і його перехід від одного власника до іншого. Виникнення та існування процесу товароруху зумовлене: 1) необхідністю продовження виробничого процесу за межами підприємства-виробника; 2) існуванням певної територіальної відокремленості місць виробництва та місць споживання; 3) наявністю часового розриву між моментом виготовлення та моментом споживання.

У Національному стандарті України „Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять" товарорух визначають як ініційований суб'єктами товарного ринку процес фізичного переміщування товарів від виробників через канали розподілу до кінцевих споживачів для задоволення попиту на них та одержання відповідного прибутку, а під продажем товарів розуміють операції, здійснювані згідно з договорами купівлі-продажу, обміну, поставки та іншими цивільно-правовими договорами, які передбачають передавання прав власності на товари за плату або компенсацію, незалежно від термінів її надання [16].

Виходячи з цього, товарообіг слід розглядати не як обіг, продаж (реалізацію) товару, а як форму кількісного (натурального та/або вартісного) прояву просування товару в економічному просторі, що знаходить своє відображення в обсязі доходу (виручки) від реалізації.

Більш узагальнюючим підходом є розуміння сутності **товарообіг як економічної категорії**. Економічну категорію прийнято розглядати як узагальнено – абстрактне поняття, відображення у науковій свідомості багатьох однорідних економічних, аналогічних явищ і процесів [17, с. 30]. Економічні відносини, що пов'язані з обміном грошових коштів на товари, відображають економічну сутність товарообороту [10, с. 93], – таке трактування наводиться колективом авторів у підручнику „Економіка торговельного підприємства". Н.В. Стасюк за результатами проведеного дослідження визначає товарооборот як комплексну систему соціально орієнтованих економічних відносин суспільного відтворення на стадії обміну грошових доходів населення на споживчі товари [18, с. 16], наголошуючи тим самим на виконанні товарообігом найважливішої соціальної функції – підвищення добробуту та якості життя населення, а в підсумку – здоров'я нації в цілому. Повністю підтримуємо думку автора щодо вагомої соціальної значущості показника товарообігу, особливо у світлі розвитку соціально орієнтованої економіки та прагнення України до європейської та євроатлантичної інтеграції, вступу у Світову організацію торгівлі (СОТ).

Поняття „товарообіг" вживається виключно у статистичному обліку, а в бухгалтерському та податковому обліках оперують терміном „дохід (виручка) від реалізації товарів". При чому, в зазначених видах обліку існують розбіжності у відображенні доходу від реалізації товарів підприємств роздрібної торгівлі. Зокрема, при складанні Декларації з податку на прибуток до включені як обсяги реалізації відвантажених товарів, так і суми авансів та попередньої оплати за товари. В бухгалтерському (форма №2 „Звіт про фінансові результати") та статистичному видах обліку названі види платежів не визнаються доходами звітного періоду, оскільки не відповідають критерію визнання доходу – покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на товар [19]. Отже, отримана в даному звітному періоді плата в рахунок реалізації не відвантаженого товару, буде відображена в обліку лише в тому періоді, коли відбудеться відвантаження товару покупцеві/замовнику.

У перебігу здійснення операційної діяльності підприємствами роздрібної торгівлі джерелами надходження грошових коштів виступають виручка від реалізації товарів та погашення дебіторської заборгованості. В цьому випадку маємо справу з поняттям „вхідний (позитивний) грошовий потік від операційної діяльності", складовою частиною якого є суми отриманих грошових коштів за реалізовані в даному періоді товари (виручка від реалізації товарів). В економічному енциклопедичному словнику під доходом (виторгом) також розуміють грошові кошти, отримані підприємством, фірмою, підприємцем від продажу товарів і послуг (від реалізації) [20, с. 102]. Проте даний показник не враховує вартості реалізації відвантаженого, але не оплаченого товару, адже надходження грошових коштів внаслідок такої операції не відбувається.

Оскільки ми погоджуємося з тим, що товарообіг характеризує реалізований споживчий попит, до його обсягу не доцільно включати суми авансу та попередньої оплати, оскільки в такому випадку товар ще не перейшов у власність покупця, а тому потреби останнього повною мірою не задоволені.

Результатом інтегрування розглянутих підходів є наступне бачення сутності товарообігу як економічної категорії. Товарообіг – це сукупність економічних відносин, які виникають на стадіях просування товару із сфери виробництва до сфери кінцевого споживання та знаходять кількісне відображення в обсязі доходу (виручки) від реалізації як віддзеркаленні реалізованого споживчого попиту в результаті укладання угод купівлі-продажу товарів за певний проміжок часу.

Отже, товарообіг у системі показників споживчого ринку виступає в ролі макроподказника, який диференціюють за рядом ознак, виділяючи різні мікропоказники, що відбивають окремі риси руху товарної маси.

Залежно від суб'єктів торговельної діяльності товарооборот можна поділити на такі види: 1) товарообіг юридичної особи (торговельного підприємства), яка здійснює торговельну та виробничо-торговельну діяльність (товарообіг підприємства роздрібної торгівлі, товарообіг підприємства оптової торгівлі, товарообіг підприємства ресторанного господарства); 2) товарообіг фізичної особи, яка здійснює торговельну діяльність; 3) товарообіг філії, представництва, іншого відокремленого підрозділу торговельного підприємства (структурної одиниці), які утворені для здійснення торговельної діяльності.

Базуючись на уточненому визначенні товарообігу як економічної категорії, можна обґрунтувати сутність товарообігу підприємства роздрібної торгівлі. Пропонується розуміти під товарообігом підприємства роздрібної торгівлі як економічною категорією сукупність економічних відносин, які виникають на стадії просування товару із сфери виробництва до сфери кінцевого споживання, знаходять кількісне відображення в обсязі доходу (виручки) від реалізації в результаті укладання угод купівлі-продажу товарів між підприємством роздрібної торгівлі та іншими юридичними особами і населенням.

Підсумовуючи вище викладене, наголошуємо, що товарообіг є одним із головних результативних показників господарської діяльності підприємств торгівлі і важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання країни в цілому. У системі загального обсягу товарообігу підприємств, що здійснюють торговельну діяльність на внутрішньому споживчому ринку України, визначальну роль відіграє товарообіг роздрібної торгівлі, глибоке та всебічне розуміння сутнісних характеристик якого є передумовою розроблення науково обґрунтованих засад управління товарообігом підприємств роздрібної торгівлі.

Перспективою подальших досліджень є обґрунтування розширеної класифікації видів товарообігу підприємств роздрібної торгівлі залежно від різних ознак. Класифікація сприятиме вдосконаленню теоретичних підходів та уявлень щодо сутності категорії товарообороту підприємств роздрібної торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Николаева И.Н. Торговля в сфере товарного обращения [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.usue.ru/avtoref/izvest/99-2/s196.pdf.
2. Абрютина М. С. Экономический анализ торговой деятельности: [учеб. пособ.] / М. С. Абрютина – М.: Издательство „Дело и Сервис", 2000. – 512 с.
3. Проект Закону України „Про внутрішню торгівлю".
4. Чернова Т.В. Экономическая статистика: [учеб. пособ] / Т.В. Чернова – Таганрог.: изд-во ТРТУ, 1999. – 140 с.
5. Крамченко Л.І. Статистика ринку товарів та послуг: [навч.посіб.] / Л. І. Крамченко – Львів: вид-во ЛКА, 2002. – 188 с.
6. Статистика рынка товаров и услуг : [учебник] / [И.К. Беляевский, Г.Д. Кулагина, Л.А. Данченок и др. ; под ред. И.К. Беляевского] – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 2002. – 656 с.

7. Статистика ринку товарів та послуг : термінологічний словник / уклад. В.І. Карпов та ін. – К.: КНТЕУ, 2005. – 240 с.
8. Рождєственська Л.Г. Статистика ринку товарів та послуг : [навч. посіб.] / Л. Г. Рождєственська — К.: КНЕУ, 2005. — 419 с.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3 „Звіт про фінансові результати" : за станом на 1 листопада 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=z0397-99.
10. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : [підруч. для вузів] / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Ліго-ненко. – К.: „Хрещатик", 1999. – 800 с.
11. Бланк И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк – М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ. Издательство ЭКМОС, 1998. – 416 с.
12. Гоголь Б. И. Экономика советской торговли. – [3 изд.] - М., 1971 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bse.sci-lib.com/article110985.html.
13. Про оподаткування прибутку підприємств : за станом на 16 лютого 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon. rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0.
14. Про податок на додану вартість : за станом на 11 лютого 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**.
15. Яковишина Н.А. Механізми управління реалізацією продукції у забезпеченні прибутковості підприємства: дис. … кандидата економ. наук : 08.00.04 / Н.Я. Яковишина – Хмельницький, 2009. – 231 с.
16. Роздрібна та оптова торгівля: терміни та визначення понять. ДСТУ 4303:2004. – [Чинний від 2005-07-01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2005. – 18 с. – (Національний стандарт України).
17. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
18. Стасюк Н.В. Організаційно-економічний механізм управління товарооборотом підприємств: дис. … кандидата економ. наук : 08.00.04 / Н.В. Стасюк – Донецьк, 2008. – 225 с.
19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 „Дохід" : за станом на 1 листопада 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/ laws/main.cgi?nreg=z0860-99.
20. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник : У 2 т. / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій – Львів: Світ. – Т. 1, 2005. – 616 с.

УДК 336. 77

Левицький В. В.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

В статті розглянуто проблеми та особливості процесу дослідження кредитоспроможності позичальника в сучасних умовах розвитку кредитування в Україні, проаналізовано нові підходи до визначення можливості позичальника виконувати свої зобов'язання вчасно та у повному обсязі.

Ключові слова: кредитування, кредитоспроможність, кредитний ризик.

Levytskyy V.

FEATURES OF ESTIMATION OF SOLVENCY OF BORROWER

In the article problems and features of process research solvency borrower are considered in the modern terms of development and crediting in Ukraine, the new going is analysed near determination possibility of borrower to execute the obligations in time and in full.

Keywords: crediting, solvency, credit risk.

Вступ. На сьогодні, беззаперечно, важливу роль в житті нашого суспільства в цілому та кожної людини зокрема, відіграє можливість отримання кредиту для задоволення своїх потреб, адже це зручно отримати якусь річ або послугу без наявності одразу всієї суми коштів для оплати будь-якого продукту.

В процесі кредитування виникають особливості та проблеми з якими стикаються практично всі позичальники і кредитори. Багато вчених досліджували дану проблему: Н.Г. Балабанов, М.А. Гольцберг, О.Д. Заруба, Л.М. Хасан-Бек, але реального вирішення її фактично не знайдено. Процес кредитування пов'язаний із діями багаточисельних та різноманітних факторів ризику, які здатні спричинити непогашення кредиту у встановлений термін, тому надання кредитів банк обумовлює вивченням кредитоспроможності клієнта, тобто вивченням факторів, які можуть спричинити їх непогашення [2].

Постановка завдання. Аналіз кредитоспроможності полягає у визначенні здатності позичальника своєчасно і в повному обсязі покрити заборгованість за кредитом, ступені ризику, який банк готовий взяти на себе; розмір кредиту, який може бути наданий при даних обставинах і, нарешті, умов його надання.

Метою аналізу кредитоспроможності приватних позичальників є оцінка кредитних ризиків, оскільки більшість споживчих кредитів невеликі тому банки змушені збільшувати кількість позичальників, які мають різні особисті і фінансові характеристики, щоб покрити власні витрати на кредитування.

Результати. Аналіз кредитоспроможності клієнта передує укладенню з ним кредитного договору та дозволяє виявити фактори ризику, які здатні призвести до непогашення виданого банком кредиту в обумовлений термін, і оцінити ймовірність своєчасного повернення кредиту.

У різних кредитних установах використовують свої методики та підходи щодо оцінки позичальника, але як правило, в їх основі лежать одні й ті ж принципи й акценти, а відрізняються вони лише незначними деталями та нюансами [4].

Банк аналізує кредитоспроможність позичальника на основі таких основних документів:

- заявки на отримання кредиту;
- паспорт, на основі якого працівник банку визначає місце проживання за останньою адресою, вік, сімейний стан і наявність дітей;
- довідки з місця роботи, де повинно бути вказано: середньомісячна заробітна плата, сума прибуткового й інших податків які щомісячно сплачує позичальник, стаж роботи на підприємстві, сума обов'язкових щомісячних відрахувань (аліменти, страхові внески);
- документи, які підтверджують прибутки по вкладах у банках і цінним паперам.

На основі досвіду оцінки кредитного ризику споживчого кредитування, який використовують у своїй діяльності банки зарубіжних країн, комерційні банками України, була розроблена методика оцінки ризиків кредитів приватних осіб. В основі методики знаходиться техніка кредитного „скорингу", яка адаптована до умов країни з перехідною економікою і масштабу цін України [1].

За допомогою цієї методики проводиться прийняття рішення щодо надання споживчого кредиту на основі оцінки ризику приватних позичальників, а також оцінка ризику існуючого споживчого кредитного портфелю. Основним джерелом інформації для аналізу за даною методикою є дані про клієнта, які відображені в заявці на отримання споживчого кредиту.

Алгоритм опрацювання заявки передбачає декілька основних розділів для аналізу:

- "Загальні дані";
- "Фінансові показники";
- "Характеристики кредиту";
- "Моральні якості".

На підставі проведеного аналізу кількісних (системи показників у динаміці) та якісних факторів (основний вид діяльності та форма власності) визначається клас надійності позичальника:

Клас А – (стандартний кредит) позичальник має здоровий фінансовий стан та стабільні джерела доходів (постійну роботу, доходи від цінних паперів та ін.) для обслуговування боргу протягом терміну дії кредитної угоди; виконуються всі умови кредитного договору і

вимоги банку щодо надання фінансової та іншої інформації.

Вся документація стосовно застави повна і має позивну силу. Вартість застави дозволяє погасити борг по кредиту та відсотки на умовах примусового продажу (протягом трьох місяців від дати вилучення), враховуючи витрати на вилучення та продаж, нестабільність цін [5].

Клас Б – (під контролем) фінансовий стан позичальника добрий або дуже добрий, але немає можливості підтримувати його на цьому рівні протягом тривалого часу (зміна місця роботи позичальника, що призвело до зменшення його доходів, зменшення доходів від володіння цінними паперами). Позичальник не завжди відвертий у стосунках із банком щодо пояснення фінансового стану, іноді надається недостовірна інформація. Кредит використаний за цільовим призначенням та виконуються всі умови кредитного договору.

Вся документація стосовно застави – повна і має позивну силу. Вартість застави покриває основну суму боргу по кредиту і відсотках, у разі примусового продажу (протягом трьох місяців від дати вилучення), враховуючи витрати на вилучення та продаж, нестабільність цін.

Клас В – (субстандартний кредит) фінансова діяльність задовільна, але спостерігається чітка тенденція до погіршення (зміна місця роботи, хвороба позичальника або членів сім`ї та інше). Невиконання умов кредитного договору (несвоєчасна сплата процентів, використання кредитних коштів не за цільовим призначенням, невиконання умов щодо належного зберігання заставленого майна та інше). Позичальник несвоєчасно надає інформацію банку про фінансовий стан, або відмовляється надати її взагалі. Вся документація стосовно застави повна і має позивну силу, проте вартість застави не може покрити основну суму боргу кредиту і відсотків у разі примусового продажу (протягом трьох місяців від дати вилучення), враховуючи витрати на вилучення та продаж, нестабільність цін [4].

Клас Д, Г – (сумнівний, безнадійний кредит) фінансовий стан позичальника незадовільний (втрата місця роботи, відсутні джерела погашення позики, втрата застави). Невиконання умов кредитного договору (припинення сплати відсотків, використання кредиту не за цільовим призначенням, невиконання умов щодо належного зберігання заставленого майна та інше). Позичальник залишив Україну або його місце перебування невідоме. Застави немає або документи по оформленню застави не мають позовної сили.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Правильна оцінка кредитоспроможності позичальника є одним із головних способів взаємовигідного співробітництва банку та позичальника.

На нашу думку, варто застосувати рейтинговий спосіб оцінки, що дозволяє кількісно виразити вплив кожного чинника і з достатнім ступенем точності визначити клас клієнта. Кожному чиннику в системі оцінки кредитоспроможності надається визначений бал (вага), який виражає значущість його в цій системі в цілому й щодо інших чинників. Оцінка кожного показника визначається шляхом множення показника на його рівень, а сукупна характеристика кредитоспроможності одержує кількісний вираз у вигляді суми оцінок всіх показників. На основі цього кількісного виразу й визначається „достовірний" клас позичальника.

Крім того, при оцінці кредитоспроможності позичальника необхідно збільшити кількість фінансових коефіцієнтів, які комплексно характеризують фінансове положення. До них варто віднести показники, що характеризують фінансову стійкість позичальника, його платоспроможність, ефективність використовування власних засобів, рентабельність або прибутковість.

Пропонована система оцінки кредитоспроможності позичальника, звичайно ж, не може повністю виключити кредитний ризик, але все ж таки дає можливість глибше і всебічно вивчити потенційного позичальника та є оптимальною для визначення фінансових коефіцієнтів, що об'єктивніше характеризують фінансовий стан клієнтів. Не дивлячись на всі недоліки, дана вдосконалена система є жорсткішою щодо проведення оцінки фінансового стану позичальників, а, отже, і ефективнішою, оскільки шляхом ретельного відбору потенційних клієнтів банк знижує, тим самим, ступінь ризику, що властивий кредитній діяльності фінансової установи.

В даній статті не можна не згадати про сучасний стан кредитування та перспективи розвитку досліджуваної проблеми в кризових умовах, адже оцінка кредитоспроможності позичальника впливає на стійкість банківської системи і кожного комерційного банку, а дослідження з вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальників будуть мати подальший розвиток, оскільки їх ефективність неможлива без змін й вдосконалення існуючих методів та підходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грідчіна М.В. Корпоративні фінанси : навч. посіб. / М.В. Грідчіна – К. : МАУП, 2002. – 232 с.
2. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз / К.В. Ізмайлова – К.: МАУП, 2000. – 152 с.

3. Рязанова Н.С. Фінансове рахівництво: навч. посіб. / Н.С. Рязанова – К.: Знання, 2002. – 246 с.
4. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / [за заг. ред. проф. Г.Г. Кірейцева]. – К.: ЦУЛ, 2002. – 440 с.
5. Хелферт З. Техника финансового анализа / З. Хелветр ; [пер. с англ. 10-е изд.]. – М.; СПб.: Питер, 2003. – 560 с.

УДК 336.13 : 658.012

Яремко І. І.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розглядаються проблемні питання оцінювання ефективності використання наявних економічних ресурсів підприємства як процесу реалізації його потенціалу. Розвиток систем і моделей оцінки потенціалу формулюється на засадах інтегрування формалізованої і неформалізованої аналітики.

Ключові слова: потенціал, економічні ресурси, підприємство, фінансові показники, нефінансові індикатори.

Yaremko I. I.

EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE USE OF ECONOMIC POTENTIAL

The problem questions of evaluation of efficiency of the use of present economic resources of enterprise are examined as to the process of realization of his potential. Development of the systems and models of estimation of potential is formulated on principles of integration of the formalized and unformalized analytic geometry.

Keywords: potential, economic resources, enterprise, financial indexes, unfinancial indicators.

Вступ. Формування повноцінної ринкової економіки України у контексті загальносвітових економічних трансформацій крайньо ускладене не без переосмислення уставлених підходів до управління економічними ресурсами, що, водночас, вимагає об'єктивного інформаційно-аналітичного забезпечення оцінювання ефективності цієї сфери управлінського процесу. Управління функціонуванням підприємства за принципами, виробленими для умов сучасної ринкової економіки, базується на тій чи іншій інформаційно-аналітичній базі, сформульований для розвинутих економік. Зміни умов ринкового середовища, у свою чергу, вимагають вироблення адекватних підходів як до формування економічного потенціалу, так і визначення критеріїв для об'єктивованішого оцінювання ефективності його використання.

Постановка завдання. На сучасному етапі розвитку постіндустріального суспільства виразніших форм набуває новий технологічний спосіб виробництва – перехід від ресурсно-затратного типу економіки до інноваційного, за якого визначальну роль відіграють інформаційно-інтелектуальні ресурси як найважливіша складова економічного потенціалу будь-якої господарської системи. За умов трансформації вітчизняного соціально-економічного середовища, розвитку повноформатної ринкової інфраструктури, адаптації до глобальної постіндустріальної стадії підприємств національної економіки потенціал, що забезпечує наведені умови, набуває визначального фактору у створенні базових умов для функціонування господарських суб'єктів. Зміна пріоритетного складу потенціалу, у свою чергу, потребує принципового коригування системи оцінювання ефективності управління процесами формування та використання економічних ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій з проблемних питань оцінювання ефективності використання сучасним підприємством свого потенціалу дає змогу зробити висновок про існуючі різноманітні акценти, які розставляються вченими різних галузей економіки, дослідниками чи виступають результатами академічних розробок із розглядуваної проблематики. При цьому майже однозначно, в тому числі, наприклад за результатами дисертаційної роботи Є.В. Лапіна, відзначається, що "оцінка вартості активів є оцінка "у

минулому". Оцінка ж економічного потенціалу – це оцінка потенційної вартості активів, що само по собі має значно більший інтерес" [1, с. 2].

В аналітичних оглядах із проблемних питань формування методичних положень для встановлення на прикладному рівні ефективності реалізації потенціалу корпорацій, результатах наукових публікацій, в тому числі у статті Л.Р. Прус, аргументовано акцентується на пріоритетності вартісних параметрів потенціалу, відзначаючи при цьому, що "… в науковій літературі недостатньо розглянуті питання управління вартісним потенціалом корпорації, що не сприяє ефективності корпоративного менеджменту… Необхідна система має базуватись на створенні системи управління вартісним потенціалом корпорації" [2, с.120].

Спираючись на контекст вартісних парадигм оцінювання та управління потенціалом, Л.А. Костирко вказує, що "основні положення класичної теорії бізнесу узгоджуються з ідеєю оптимізації структури капіталу в системі показників, які характеризують динамічні зміни, а тому для побудови методичного підходу до оцінки потенціалу фінансової діяльності підприємства пропонується використовувати метод моделювання взаємозв'язку показників економічної рентабельності, ефекту фінансового важеля і рівня фінансового ризику" [3, с. 23].

Ураховуючи наявну різноформатну методологічну основу існуючих розробок і теоретичних положень, оцінювання рівня ефективності реалізації потенціалу, розглядувану сферу економічних знань можна характеризувати такою, що залишається дискусійною і потребує подальших пошуків.

Невирішена частина загальної проблеми. Існуючі теоретико-методичні підходи до оцінки раціонального формування та ефективності реалізації економічного потенціалу господарського суб'єкта спираються на фінансово-економічні показники, які характеризують звершену (минулу) діяльність цього суб'єкта. При цьому достатньо аргументованим є висновок, що "… такий загальновживаний фінансовий показник, як прибуток, не зовсім підходить до визначення результату діяльності і, пропонується застосувати додану вартість для оцінки результативності діяльності підприємств корпоративного типу" [4, с.11].

Виходячи із структури активів будь-яких сучасних економічних систем, де суттєва складова потенціалу забезпечується інформаційно-інтелектуальними елементами, теоретичні та методичні підходи не відповідають вимогам встановлення об'єктивної величини категорії "економічний потенціал підприємства", що унеможливлює й об'єктивне оцінювання рівня ефективності управління цим об'єктом. Крім того, що існуючі методичні положення базуються на формалізованих фінансово-економічних показниках, які лише частково ураховують неосяжну складову економічних ресурсів, об'єктом оцінювання повинні виступати потенційні можливості виробництва і потенціал ринкової здатності до функціонування підприємства. На теперішній час найбільш ефективною інтегральною оцінкою потенціалу господарського суб'єкта виступає ринкова вартість його активів та її зміни, які все таки надмірно залежні від низки суб'єктивних кількісних індикаторів, що використовуються у системах інтегральної оцінки: "Поєднання кількісних та якісних показників оцінювання інноваційного потенціалу набуває інтегрального вигляду, що вимагає встановлення характеру залежності між усіма показниками, що входять до складу"[5, с. 147]. Тому невирішеною частиною загальної проблеми оцінювання ефективності реалізації економічного потенціалу слід вважати розгляд можливостей побудови (формулювання) концептуальних засад оцінної системи, яка б спиралася на максимально можливій базі формалізованої аналітики.

Метою статті є розкриття теоретичних основ, методичних аспектів і концептуальних засад оцінювання ефективності реалізації потенціалу підприємства та визначення передумов їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розроблення адекватної сучасній економіці економічної політики підприємства передбачає визначення цілей його діяльності та стратегії розвитку, виходячи із наявних потенційних можливостей відповідно до забезпеченості відповідними ресурсами. Вихідним етапом встановлення потенціалу фінансово-економічної діяльності підприємства у будь-якому разі є визначення чинників, що впливають на орієнтовану результативну діяльність (прибутковість, ринкова вартість, дивідендна доходність тощо) і гнучкість структури потенціалу, яка дозволяє забезпечити найоптимальніший обсяг, структуру та реалізацію продукції в не передбачуваних умовах сучасного стагнаційного ринкового середовища: "Очевидним є, що рівень інноваційного потенціалу визначається не тільки ресурсами, можливостями та здатностями, а й безпосереднім та опосередкованим впливом середовища" [6, с.163].

Оцінювання ефективності чи раціональності використання потенціалу здійснюють за принципами, виробленими на паритеті теоретично-доказової бази і методиками, за використанням фінансових інституцій на ринках товарів, капіталів, інвестицій. Зазвичай вироблені принципи конкретизують підхід до оцінно-аналітич-

ного процесу, критерії і показники якого знаходять свій вираз у концептуальній основі конкрентної сформованої системи чи моделі. Безперечно у сучасній нестабільній ринковій економіці найпроблемнішими виступають критерії оцінювання як засіб для судження, оскільки саме вони формують параметр ознак, на основі яких визначаються показники ефективності.

Будь-який метод оцінювання потенційних можливостей мусить використовувати за відправну базу результати оцінки наявного ресурсного потенціалу. Кількісний вираз довгострокових потенційних можливостей (потенціалу економічної одиниці) цікавить насамперед власників (власників контрольного пакету акцій), мажоритарних акціонерів та інвесторів, включаючи портфельні інвестори. Виходячи з паритету зацікавлених суб'єктів, основними критеріями оцінки ефективності реалізації ресурсного потенціалу використовують або стабільну прибутковість, котра спрямовується на дивідендні і прирівняні до них платежі чи поповнення величини власного капіталу, або підвищення (зростання) ринкової вартості підприємства. Зазвичай наведені критерії вступають у внутрішнє протиріччя, оскільки майже неможливо добитися одночасно максимізації прибутковості та зростання ринкової капіталізації підприємства. Тому управляючи потенціалом, керівники вітчизняних підприємств повинні збалансовувати на тонкій грані обидва критерії.

У сучасних теоретичних напрацюваннях наводяться обґрунтування різновекторних критеріїв при оцінюванні ефективності використання економічних ресурсів. Найчастіше критерії оцінки використання потенціалу базуються на досяжному рівні відповідності місії та цілям підприємства. Коли за ефективність діяльності суб'єкта господарювання приймається поточна конкурентоспроможність, то в основу критеріїв оцінювання потенціалу покладається витратний підхід (раціональність). У такому разі критерії встановлюються не за змістом, а за функціональними елементами потенціалу (продуктивність, рентабельність, витратомістсткість маркетингових заходів) [7]. На теперішній час найоб'єктивнішим підходом оцінювання ефективності використання економічного потенціалу господарською системою вважається встановлення інтегральної оцінки. У такій оцінці пропонуються критерії "ефективності", "стійкості", "порівняння", кожен з яких встановлюється на основі різнопланових показників як за змістом, так і за шкалою вимірювання.

Проте, за принципами ведення бізнесу у сучасній економіці не можна однозначно стверджувати, "що підприємство не реалізує свій потенціал, якщо воно не отримує прибуток… Під реалізацією потенціалу потрібно розуміти використання можливостей його розвитку" [8, с. 186].

Для оцінки ефективності використання потенціалу переважно використовують фінансові показники (наприклад, різнорідні показники оборотності коштів, активів). Попри те, "показники економічної активності відображають результати і ефективність поточної основної виробничої діяльності. Оцінка економічної активності на якісному рівні проводиться шляхом порівняння діяльності даної економічної системи і аналогічних за профілем економічної діяльності (сфер використання капіталу) систем" [9, с. 57].

У поточному моменті потенціал підприємства можна умовно зрівноважити з його фінансово-майновим станом, який, у свою чергу, є багатоаспектним поняттям і має різні форми прояву. Якщо фінансово-майнову позицію підприємства на галузевому ринку оцінити через наявність всіх ліквідних активів (матеріальних і нематеріальних) – результатно- ресурсний підхід та індикатори конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості, то таку інтегральну оцінку можна розглядати співставною з результатом процесу встановлення його потенціалу: "Існуючі методики оцінки виробничого потенціалу, зокрема, грошової оцінки елементів потенціалу; індексний метод; ресурсно-регресійний метод; індикативний метод до певної міри дозволяють вимірювати кількісний вплив окремих чинників з урахуванням широкого спектру їх якісних характеристик, включаючи результативність функціонування "[10, с. 96].

Оцінювання ефективності використання потенціалу, визначеного на таких засадах, можна подати через показники ліквідності у короткостроковому періоді та фінансової стійкості у довгостроковому. При цьому, система сформульованих показників та індикаторів для таких цілей досить суттєво варіює, що, на наш погляд, повинно ураховувати особливості і вид діяльності підприємства, галузь та стан економіки де воно здійснює свою діяльність: "При використанні динамічних моделей для оцінки слід розрахувати інтегральний оціночний показник економічного потенціалу підприємства до і після реалізації відповідних напрямків щодо підвищення ефективності його управління" [11, с. 184].

Процес формування потенціалу економічної системи переважно розглядається через ідентифікацію створених можливостей підприємства, - раціональне структурування економічних ресурсів (система ресурсів у розрізі структурних підрозділів) та побудови дієвих організаційних форм (система компетенцій) для стабільного

функціонування (діяльності) й ефективного відтворення продуктивної здатності капіталу. Виходячи із формату процесу створення потенціалу господарського суб'єкта, оцінювання ефективності використання (реалізації) сформованого потенціалу здійснюють на багаторівневій основі: "Нижній рівень сформованої системи показників для аналізу й оцінки потенціалу представляють часткові показники, другий рівень представляють параметри, які відображають рівень розвитку потенціалу визначених функціональних сфер діяльності підприємства; на верхньому рівні розташовано інтегральний показник – параметр, що характеризує інтеграцію зусиль усіх функціональних сфер діяльності підприємства" [12, с. 17].

З позиції сучасних корпоративних фінансів і теорій потенціалу взаємодія різних економічних ресурсів та ефективна система корпоративного управління як ефект синергії створює додаткову продуктивну силу потенціалу підприємства, а тому "удосконалену методику виміру рівня економічного потенціалу промислового підприємства на основі використання коефіцієнтів синергії, які дозволять більш об'єктивно оцінити рівень потенціалу і відбивають ті можливості використання ресурсів, що його утворюють" [13, с. 15].

Висновки. Особливості формування та управління потенціалом підприємства в умовах реальної економіки дозволяють зробити висновок про потребу адаптування концептуальних засад оцінювання ефективності реалізації потенціалу суб'єктами господарювання, зокрема сформулювати принципову єдність методів на різних рівнях управління, зорієнтованих на стратегічні цілі розвитку підприємства. При цьому, ураховуючи різноманітну структуру потенціалу підприємств різних галузей економіки, на наш погляд, найдоцільніше сформулювати загальні концептуальні засади розроблені на певних принципах, а методологічну основу і методичний інструментарій повинні бути інтерпретовані відповідно до особливостей окремого підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.07.01 – економіка промисловості / Є.В. Лапін. – Національний технічний університет "Харківський політехнічний інститут", 2006. – 36 с.

2. Прус Л.Р. Вартісний потенціал корпорації / Л.Р. Прус // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4. – Т.2.– С. 120-123.

3. Костирко Л.А. Методичні основи оцінки потенціалу фінансової діяльності підприємства / Л.А. Костирко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №3. – Т.1.– С. 22-26.

4. Яковлева Н.Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом відкритих акціонерних товариств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук – спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Н.Г. Яковлева. – Київський національний торговельно-економічний університет, 2006. – 19 с.

5. Стояновський А.Р. Проблеми формування показників інноваційного потенціалу в системі оцінювання інноваційної діяльності підприємств / А.Р. Стояновський, О.Б. Іванова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4. – Т.3.– С. 145-151.

6. Козловський В.О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та основні підходи до визначення / В.О. Козловський, І.В.Причепа // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – №5. – Т.2.– С. 160-164.

7. Исаева Н.С. Методология оценки конкурентоспособного потенциала промышленного предприятия / Н.С.Исаева, Ю.С. Валеева // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. - № 21. – С. 59-65.

8. Андрощук Д.В. Оцінка потенціалу підприємства як інструмент удосконалення механізмів його реалізації / Д.В. Андрощук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – №4. Т.3.– С. 186-193.

9. Козловський С.В. Роль стратегічного економічного потенціалу в управлінні факторами розвитку сучасних економічних систем / С.В. Козловський // Економіка та держава. –2010. – № 2. – С. 55-58.

10. Мельникова М.В. Проблеми оцінки потенціалу розвитку виробничо – господарських комплексів/ М.В. Мельникова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №4. – Т.2.– С. 95-98.

11. Сотнікова К.В. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу промислового підприємства / К.В. Сотнікова // Вісник Хмельницького національного університету.– 2008. – №4. – Т.3. – С. 182-185.

12. Отенко І.П. Стратегічне управління потенціалом підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / І.П. Отенко. – Луганськ.

Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля. –, 2006. – 27с.
13. Савченко М. В. Управління економічним потенціалом промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 – економіка, організація і управління підприємствами / М.В. Савченко. – Х.: Харківський національний економічний університет, 2004.– 19 с.

УДК 338.2.001.26

Одинцов Б.Е., Шквир В.Д.

ОБРАТНЫЕ ВЫЧИСЛЕНИЯ В МЕТОДАХ ОПТИМИЗАЦИИ

Рассмотрены недостатки линейных и нелинейных оптимизационных моделей, влияющие на устойчивость функционирования системы. Решена проблема ликвидации перечисленных недостатков оптимизационных моделей, что позволяет формировать более реальные управленческие решения, направленные на повышение устойчивости предприятия в рыночных условиях.

Ключевые слова: математические методы, ресурс, взаимозаменяемость,оп-тимальное экономическое решение, “жесткие” модели, обратные вычисления.

Odintsov B.E., Shkvir V.D.

INVERSE CALCULATIONS IN OPTIMIZATION METHODS

Disadvantages of the linear and nonlinear optimization models, influence on the stability of the system functioning were considered. Was solved the problem of eliminating listed deficiencies of optimization models that allows generate more realistic management decisions aimed at improving the sustainability of enterprise in market conditions.

Key words: mathematical methods, resource, interchangeability, optimum economic solution, "rigid" models, inverse calculation.

Введение. Процессы принятия решений, со времен Г. Саймона, приняли вполне упорядоченную форму и постепенно стали усиливаться различными математическими методами. Однако после достаточно бурного внедрения методов исследования операций и множества компьютерных программ в практику формирования и принятия экономических решений, интерес к ним стал постепенно снижаться, и тому были причины. Рассмотрим некоторые из них сквозь призму, отражающую иной взгляд на оптимизацию. Этот взгляд, как нам представляется, позволяет обнаружить пути для преодоления ряда недостатков, присущих известным методам математического программирования.

Постановка задачи. Оптимизационные модели на протяжении многих десятилетий играли важную роль в принятии решений в различных отраслях человеческой деятельности (экономике, технике, биологии и т.д.). Анализируя недостатки известных постановок оптимизационных задач акад. В.И. Арнольд в работе [1] приходит к следующему, достаточно радикальному выводу: „Оптимизация параметров плана может приводить к полному уничтожению планируемой системы вследствие возникающей из-за оптимизации неустойчивости” [1, с. 13]. Причину такого, достаточно плачевного, результата автор видит в „жесткости” используемых моделей, основой построения которых, как правило, являются линейные дифференциальные уравнения. Отсюда вытекает сделанный автором вполне логичный вывод: следует перейти от „жестких” моделей к „мягким”, т.е. нелинейным, которые и обеспечат устойчивость системы.

Изложение основного материала. Линейность, о которой идёт речь, касается лишь

дифференциальных уравнений, но в тоже время существует достаточное количество и иных постановок оптимизационных задач, содержащих нелинейные целевые функции и ограничения. Этот класс, автором, к сожалению не затронут.

На наш взгляд, жесткость модели, заданной в классической форме оптимизационной задачи, заключается не столько в линейности или нелинейности её целевой функции и ограничений, сколько в:

а) отсутствии гибкой взаимозаменяемости ресурсов в случае их нехватки;

б) в одноуровневом, то есть сильно упрощенном отражении зависимости критерия управления (целевой функции) от имеющихся ресурсов (ограничений);

в) в невозможности оперативного использования знаний и опыта лица, формирующего решение, в процессе адаптации оптимизационной задачи к новым реалиям.

Перечисленные недостатки далее будут тщательно анализироваться, здесь же можно заметить, что каждый их них по-своему влияет на устойчивость функционирования системы. Например, невозможность замены одного ресурса другим, в случае нехватки, ведет не только к потере устойчивости, но и к полной остановке решения задачи, а непосредственная зависимость целевой функции от ограничений плохо или вовсе не отражает реальные цели управления.

Действительно, интегральные критерии управления, например, такие как рентабельность предприятия, его фондоемкость, кредитоспособность, конкурентоспособность, и т. д., выраженные в форме целевой функции, являются достаточно общими, что бы их можно было непосредственно увязать с ресурсами предприятия или другими его исходными параметрами. Сделать это в известных оптимизационных моделях невозможно, за исключением тех, что воспроизводят зависимости с помощью функционалов. Однако известные методы вариационного исчисления, предназначенные для поиска экстремумов функционалов, страдают тем же недостатком, что и обычные оптимизационные задачи, а именно невозможностью замены, в случае нехватки, одного ресурса другим в процессе решения задачи.

Борьба с жесткостью модели не сводится только лишь к ликвидации линейных зависимостей. Более важным, на наш взгляд, является возможность оперативного отражения в них опыта лица, формирующего решение. Обладая знаниями о путях и приоритетах в достижении подобных или других целей, о ресурсах, которыми владеет предприятие, состоянии дел на рынке, состоянии конкурентов, уровне инфляции, о возможных изменениях в социальной обстановке в регионе и в стране в целом, оно (лицо) должно иметь возможность без особых усилий отражать эти знания в параметрах оптимизационной задачи, тем самым адаптируя ее к изменившейся рыночной конъюнктуре.

Далее основное внимание будет уделяться проблеме ликвидации перечисленных недостатков оптимизационных моделей, что позволит формировать более реальные управленческие решения, направленные на повышение устойчивости предприятия в рыночных условиях.

2. Принципы обратной оптимизации

Большинство решений, принимаемых в экономике, так, или иначе, касается ресурсов, приданных для достижения цели управления предприятием (организацией, концерном, офисом, регионом и т.д.). Рациональное использование ресурсов свидетельствует о высоком качестве управления, способствует повышению конкурентоспособности предприятия. Отсюда большинство оптимизационных задач предназначено для поиска решений, которые позволят максимально приблизиться к цели управления с минимальными ресурсными затратами.

Ранее акцентировалось внимание на том, что повышение устойчивости функционирования предприятия, это та проблема, которая не может быть решена в рамках традиционной постановки оптимизационной задачи. В [1] предлагается ее решить за счет введения нелинейных моделей. Не отрицая, а поддерживая данную идею, в настоящей работе рассматривается иной путь повышения устойчивости системы, смысл которого заключается в широком использовании взаимозаменяемости ресурсов на всех стадиях поиска оптимального решения, полного отражения интегрального критерия управления от всех факторов, влияющих на его качество и предоставлении возможности пользователю влиять на постановку задачи в зависимости от изменившейся ситуации. Прежде всего, следует остановиться на понятиях „ресурс” и „взаимозаменяемость”, являющихся центральными.

Понятие „ресурс” далее будет включать в себя не только традиционные составляющие, такие как материальные, финансовые, трудовые, интеллектуальные, энергетические, но и все, что позволяет достичь цели управления. Например, если не хватает материальных средств, то их нехватку можно возместить за счет другого показателя, например, цены производимого товара. Здесь „цена” наравне с иными показателями, также выступает в качестве ресурса, за счет которого достигается цель управления.

Понятие „взаимозаменяемость” базируется на расчетах, выполняемых с помощью какой

либо формулы. Под взаимозаменяемостью ресурсов будет пониматься процесс вычисления эквивалентного объема одного или нескольких ресурсов другому. Вычисления возможны, если ресурсы связаны между собой с помощью какого-либо звена - третьего показателя, рассчитываемого на основании формулы. Объяснить данное условие можно с помощью показателей выручки, количества изготавливаемой продукции и продажной цены единицы продукции. Допустим, выручка равная 20 ед., получена путем умножения количества, равного 5 ед. и цены, равной 4 ед. Пусть ставится цель повысить объем выручки до 40 ед., путем увеличения количества до 8 ед. и цены до 5 ед. Если при этом повышение количества возможно лишь до 7 ед., то, естественно, полное достижение цели произойдет за счет повышения цены до 5,7 (40/7). Здесь цена наравне с количеством рассматривается в качестве ресурса, позволившего достичь поставленной цели. Таким образом, ресурс одной природы (вида) может быть заменён на другой, той же или иной природы (вида).

Для дальнейшего изложения материала введем несколько предварительных определений.

Под экономическим, решением будет пониматься множество экономических показателей, направляемых исполнителям в директивной форме. Формой представления решений могут быть отдельные показатели либо таблицы, состоящие из показателей. Как правило, последние отражают фактическое и желаемое (требуемое) финансово-экономическое состояние предприятия, а также мероприятия (действия), которые следует осуществить.

Под оптимальным экономическим решением понимаются такие значения экономических показателей, которые обеспечивают в рамках установленных ограничений на ресурсы максимальное продвижение к цели управления, оформленной в форме критерия (целевой функции).

Прежде чем рассмотреть принципы создания средств, обеспечивающих максимально устойчивое состояние предприятия, следует обратить внимание на три обстоятельства возникших в последнее время:

1. Появились методы, обеспечивающие динамическую адаптацию предприятия под изменившуюся ситуацию на основе полной или частичной взаимозаменяемости ресурсов, как одинаковой, так и различной природы.

2. Получило дальнейшее развитие целеевое управление в части методов, позволяющих использовать информацию о путях достижения целей и подцелей управления.

3. Появились методы обратных вычислений, позволяющие определить новые значения аргументов функции на основании приоритетов в их изменении и нового значения функции.

Приведенные обстоятельства, а также стремление к повышению устойчивости предприятий предопределили новый взгляд на оптимизацию управленческих решений, который выражается в следующих принципах:

- процесс поиска экстремального значения целевой функции должен быть изменен: направление “ограничение → целевая функция” на направление “целевая функция → ограничения”;

- статические (жесткие) ограничения должны быть заменены динамическими, позволяющими реализовать идею взаимозаменяемости ресурсов;

- приоритеты в использовании ресурсов и направления в достижении главной цели и подцелей должны использоваться в качестве параметров в расчетах;

- должна быть установлена иерархическая связь между критерием эффективности управления и ресурсами, приданными для достижения главной цели (или другими внутренними или внешними факторами).

Оптимизация, выполненная на перечисленных принципах, далее будет называться обратной, или оптимизацией на обратных вычислениях. Её смысл раскроем с помощью более детального описания содержания каждого из сформулированных принципов.

Первый принцип требует изменения направления поиска экстремума целевой функции на противоположный. В общеизвестной постановке решение задачи осуществляется в направлении от ограничений к целевой функции, то есть в рамках устанавливаемых ограничениями отыскивается наилучшее значение целевой функции. Однако первый принцип требует изменения данного направления таким образом, чтобы первичным был очередной прирост целевой функции, задаваемый вне зависимости от ограничений. Заданный прирост должен быть обеспечен соответствующими взаимозаменяемыми ресурсами, объемы которых следует искать, исходя из динамически устанавливаемых ограничений. Это значит, что причина и следствие меняются местами: если в классической постановке первичными были ресурсы, а точнее ограничения на них, и от них зависело значение целевой функции, то в новой постановке первичным является значение целевой функции, под очередной прирост которой отыскивается ресурс.

Второй принцип тесно связан с первым и ориентирован на ликвидацию жесткости в

ограничениях на ресурсы. Ограничения на использование того или иного ресурса объективны и устанавливаются исходя из возможностей предприятия, однако в случае возникновения дефицита в одном из них должна предусматриваться процедура заимствования, то есть погашения нехватки одного ресурса за счет другого. Заимствование бывает безвозмездным или платным (создается система штрафов). В дальнейшем будет рассматриваться безвозмездное заимствование, обеспечивающее замену недостающего ресурса эквивалентным объемом другого.

Понятие „заимствование" исследуется также и в работе [3], однако методы, предложенные автором данной работы, опять же являются „жесткими", от которых предостерегает акад. В.И. Арнольд [1]. Прямое и при этом безальтернативное перекладывание нагрузки одного ресурса на другой, на наш взгляд, является неправильным, так как всегда существуют ограничения на замену одного ресурса другим. Возможность замены должна зависеть от факторов, которые, как правило, изменяются в процессе решения задачи. Эти факторы, отражаемые в форме динамических ограничений, в первую очередь зависят от:

- количества обращений за заимствованием к тому или иному

ресурсу и объемов уже осуществленного заимствования;

- остатка ресурса после очередного заимствования;

- коэффициента приоритетности использования или заимствования того или иного ресурса.

Дисциплина, согласно которой происходит распределение обнаруженного дефицита среди других ресурсов, должна быть более мягкой. В уже упомянутой работе [3], предлагается возложить дефицитную нагрузку на „соседа справа", то есть ресурс, который находится справа в терминальном ряду дерева целей. Дерево целей связывает воедино критерий оптимизации и имеющиеся ресурсы. Однако возникает вопрос: Почему именно на соседа справа, а не слева? Возможно, причиной этого являются ограничения, накладываемые логическим программированием и на которые ориентируется автор работы в процессе практической реализации метода? Тогда, если справа ресурсы отсутствуют в нужном объеме, то задача будет решена, либо не полностью, либо не решена вообще. Нам представляется, что дисциплиной, согласно которой происходит распределение возникающего дефицита, должно быть его деление среди тех ресурсов, которые для этого подходят, вне зависимости от места их рас положения в ряду ресурсов.

Классические модели предлагают статичный взгляд на пути к достижению цели, что и воплощается в соответствующих моделях. Например в модели можно стремится либо к повышению прибыли за счёт снижения затрат и увеличения выручки либо наоборот. Между тем реальная практика управления требует динамического изменения взглядов на пути в увеличении прибыли: сегодня цель может быть достигнута за счет сокращения затрат, а завтра за счет снижения выручки. Но это уже будет иная модель, которую следует создать. Поэтому третий принцип требует обеспечения возможности в выборе и использовании различных путей в достижении цели управления, каждый из которых лишь указывается лицом, принимающим решение. Это путь указывается в зависимости от возникших и внутренних обстоятельств.

Для иллюстрации данного принципа обратимся к примеру. Пусть оборотные средства на предприятии рассчитываются по формуле:

$$О = Ден + Гот + Нез + Зап,$$

где $О$ - общий объем оборотных средств;

$Ден$ - денежные средства;

$Гот$ - готовая продукция;

$Нез$ - незавершенное производство;

$Зап$ - материальные запасы (Страховой, текущий и т.д.).

Так же как и в [2] цель и пути ее достижения будем указывать с помощью знаков: плюс – увеличение, минус – уменьшение. Если целью служит увеличение оборотных средств, то часть путей ее достижения может быть следующей:

$$О^+ = Ден^+ + Гот^+ + Нез^+ + Зап^+$$
$$О^+ = Ден^+ + Гот^+ + Нез^+ + Зап^-$$
$$О^+ = Ден^+ + Гот^+ + Нез^- + Зап^+$$
$$О^+ = Ден^+ + Гот^- + Нез^+ + Зап^+$$
$$О^+ = Ден^- + Гот^+ + Нез^+ + Зап^+$$
$$О^+ = Ден^+ + Гот^+ + Нез^- + Зап^-$$
$$О^+ = Ден^+ + Гот^- + Нез^+ + Зап^-$$
$$О^+ = Ден^- + Гот^+ + Нез^+ + Зап^-$$
$$О^+ = Ден^+ + Гот^- + Нез^- + Зап^-$$
$$О^+ = Ден^- + Гот^+ + Нез^- + Зап^-$$

и т.д.

В соответствии с теорией целевого управления [4] каждой из целей присваивается коэффициент приоритетности, которые указывает

на уровень нагрузки, возложенной на тот или оной ресурс в достижении цели.

Последний принцип также требует того, что отсутствует в классических моделях оптимизации: отслеживания всех промежуточных расчетов, которые находятся между интегрированным критерием управления и приданными ресурсами. Реализация данного принципа позволит установить перечень мероприятий, выполнение которых к поставленной цели поставленной цели. Воспроизвести все промежуточные расчёты можно с помощью иерархических структур в узлах, которых будут находиться необходимые показатели с соответствующими формулами расчетов.

Следует заметить, что не всегда все связи между расчетами укладываются в правильную иерархию. Например, как отмечается в работе [3], автор в процессе формирования решений по повышению фондоотдачи столкнулся со связями сетевого характера: один „сын" имеет несколько „отцов". Это потребовало дополнительных усилий, направленных на приведение такого рода связей к иерархической структуре (например, с помощью введения фиктивных узлов). Этот способ, известный из теории структур баз данных, широко применялся в период построения иерархических моделей данных.

Закладывая многоуровневые или многоступенчатые расчеты в форме одного из принципов уместно вернуться к уже цитируемому исследованию акад. В.И. Арнольда, в котором автор предостерегает от многоступенчатости в управлении: „Многоступенчатое управление, опиисываемое нашей моделью $n > 3$, неустойчиво. Двухступенчатое управление приведёт к периодическим колебаниям, но не вызывает катастрофического нарастания колебаний, происходящего при трех и более ступенчатом управлении. Настоящую устойчивость обеспечивает только одноступенчатое управление, при котором управляющее лицо более заинтересовано в интересах дела, чем в поощрении со стороны начальства" [1, с. 19].

Последний принцип, требующий многоступенчатого отражения связей между критерием управления и ресурсами, не входит в протииворечие с взглядами цитируемого автора, так как многоступенчатость расчетов большей частью вовсе не связана с многоступенчатостью управления. Все расчеты привязываются к структуре управления, но не наоборот, так как структура управления первична, а все остальное предназначено для её обслуживания. Более подробно об этом речь пойдет ниже.

Трудности в реализации последнего принципа, а также качество полученных результатов оптимизации, зависит от количества уровней в иерархии расчетов, отделяющих целевую функцию от ресурсов. Наименьшая степень трудности имеет место при одноуровневых зависимостях, как это практикуется в классических постановках оптимизационных задач. Но в реальных расчетах, где используются интегрированные критерии эффективности конкурентоспособность, рентабельность, кредитоспособность и т.д.), требуются многоступенчатые расчёты. И эта многоступенчатость, как правило, не привязывается к уровням управления, а если и привязывается, то лишь как обслуживающий инструмент.

Выводы. Наиболее близкими по содержанию к обратной оптимизации, на наш взгляд, являются динамические модели, отражающие состояние системы в настоящий и прошедший периоды. Такого рода модели представляют собой математический аппарат, предназначенный для осуществления оптимального планирования многошаговых управляемых процессов и процессов, зависящих от времени. Динамическое программирование в отличие от, например, линейного не обладает универсальным методом решения, так как каждая задача имеет свою специфику и требует собственного подхода к поиску результатов. В отличие от такого рода задач, задачи с обратной оптимизацией, как правило, могут быть приведены к единому виду и поэтому их решение укладывается в общую схему.

Сформулированные принципы требуют иного подхода к постановке и решению оптимизационной задачи. Вначале следует отразить приведенные принципы в формальном виде.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Арнольд В.И., "Жесткие" и "мягкие" „математические модели" / В.И. Арнольд. – М.: МЦНМО, 2000. – 32 с.
2. Одинцов Б.Е. Обратные вычисления в формировании экономических решений / Б.Е. Одинцов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 192 с.
3. Дик В.В. Методология формирования решений в экономических системах и инструментальные среды их поддержки / В.В. Дик. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 297 с.
4. Поспелов Г.С. Программно-целевое планирование и управление / Г.С. Поспелов , В.А Ириков. – М.: Сов. Радио, 1987. – 303 с.

УДК 330.35:338.242 (447)

Лозинська С. І.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І ВПЛИВ ЙОГО НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Проведено аналіз ряду чинників, що забезпечують стійкі та високі темпи економічного зростання та підвищення рівня життя в країні. Розглянуто залежність темпів економічного зростання від окремих чинників державного регулювання. На цій основі обґрунтовано, що дієвість економічних методів як заходів державного впливу, за допомогою яких створюють відповідні умови для спрямування ринкових процесів до сфери державних інтересів, тісно пов'язана з реалізацією завдань, які покладено на фінансову політику держави.

Ключові слова: економічне зростання, державне регулювання, екстенсивний тип, інтенсивний тип, довгострокове регулювання, продуктивність праці.

Lozynska S. I.

FEATURES OF STATE REGULATION AND INFLUENCE ON ECONOMIC GROWTH OF THE STATE

The analysis of a number of factors which is carried out provides firm and high rates of economic growth and increase of a standard of living in the country. The dependence of economic growth rates on the separate factors of state regulation are considered. On this basis it is proved that effect of the economic methods as actions of the state influence with the of which help they create appropriate conditions for market processes for sphere of state interests, is closely connected to realization of the tasks, which are fixed on finance politics of the state.

Key words: economic growth, state regulation, extensive type, intensive type, long term regulation, labour productivity.

Вступ. Державне регулювання це одна з основних форм участі держави в економіці, що полягає в його дії на розподіл ресурсів і доходів, на рівень і темпи економічного розвитку і добробут населення країни. Однією з найважливіших суспільних проблем є економічне зростання, до якої постійно звернута найпильніша увага економістів-політиків. Тому саме темпи економічного зростання визначають динаміку економічного розвитку країни, її авторитет на міжнародній арені та історичні перспективи.

У сучасній економічній літературі проблеми ефективності розвитку процесів економічного зростання та державного регулювання досліджувались у працях багатьох українських і зарубіжних авторів, зокрема, таких як Г.І. Башнянин [1, 2], А. С. Гальчинський [5], К.Р. Макконелл [2], С. М. Панчишин [5], А. А. Чухно [3], О. Я. Базілінська [9]. Як відомо під керівництвом Р. Солоу, Д. Кендрика та Е. Денісона економічні археологи почали розкопки у пошуках джерел економічного зростання. У "Багатстві народів" Адам Сміт подав довідник економічного зростання [8].

Постановка завдання. Метою цієї статті є розкриття змісту економічного зростання на сучасному етапі підвищення рівня життя в країні та проведення аналізу економічних поглядів щодо впливу особливостей державного регулювання та його впливу на економічне зростання.

Виклад основного матеріалу. Економічний розвиток – це багатофакторний процес, який відображає зміни в усіх сферах життя країни який можна продуктивно аналізувати тільки в довгостроковому періоді.

Темпи економічного зростання часто розглядають як критерій економічного розвитку будь-якої країни. Зв'язок між економічним розвитком і темпами економічного зростання досить складний. Збільшення темпів економічного зростання не завжди свідчать про прискорений економічний розвиток країни, і навпаки, при зниженні темпів зростання або навіть нульові його темпи не призводять до припинення економічного розвитку.

Для визначення рівня економічного розвитку країни використовують ряд показників. Основними серед яких є:

1) визначення валового внутрішнього продукту на одну особу;

2) показники ефективності функціонування економіки, які визначаються на підставі ВВП;

3) виробництво основних видів будь-якої продукції на одну особу (рівень розвитку окремих галузей);

4) якість та рівень життя населення.

Економічне зростання є важливою економічним інструментом для кожної країни. Збільшення обсягу продукції в відношенні на душу населення означає підвищення рівня життя в країні. Економіка, що зростає, здатна повніше задовольняти потреби людей і ефективніше розв'язувати соціально-економічні проблеми. Збільшення рівня зарплати у ході економічного зростання створює можливості сім'ям і окремим особам отримувати додаткові матеріальні блага і послуги без відмови від споживання інших життєвих благ. Економічне зростання дає можливість країні боротися з бідністю та забрудненням довкілля без зниження наявного рівня споживання та скорочення інвестицій. Економічне зростання створює можливості для скорочення робочого часу і збільшення відпочинку й дозвілля, полегшує розв'язання проблеми обмеженості ресурсів, що дає змогу нації зберігати державну незалежність [7].

Одна з основних форм участі держави в економіці, що полягає в його дії на розподіл ресурсів і прибутків, на рівень і темпи економічного розвитку є добробут населення країни. Для сучасної ринкової економіки характерне різноманіття методів, форм і інститутів державного регулювання.

Основною проблемою, що виникає перед державою – це вибір шляхів економічного зростання. Збільшення обсягу національного виробництва може досягатися за рахунок збільшення кількості факторів, та через підвищення ефективності їх використання. Тому розрізняють два типи економічного зростання — „екстенсивне" й „інтенсивне". (рис. 1.1).

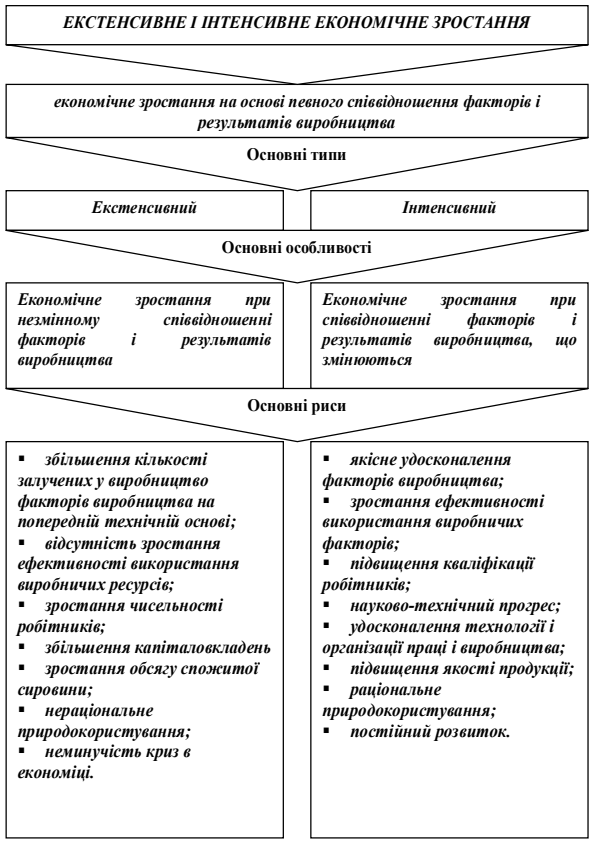


Рис. 1. Особливості і риси екстенсивного і інтенсивного економічного зростання [9]

Необхідно з'ясувати який шлях дасть державі кращий результат: інтенсивний чи екстенсивний, яка із існуючих в економічній науці моделей є більш ефективною. Екстенсивний тип економічного зростання — це приріст виробництва товарів і послуг на основі збільшення кількості факторів за попереднього рівня технології. Інтенсивний тип економічного зростання характеризується збільшенням масштабів випуску продукції, який ґрунтується на широкому використанні ефективніших і якісно досконаліших технологій виробництва. Механізм впливу екстенсивного і інтенсивного збільшення людського капіталу на економічне зростання зображено на рис. 2.

Таким чином, зростання інвестицій в людський капітал на певному етапі розвитку суспільства призводить до мультиплікативного ефекту прискорення економічного зростання внаслідок як екстенсивного, так і інтенсивного збільшення людського капіталу.

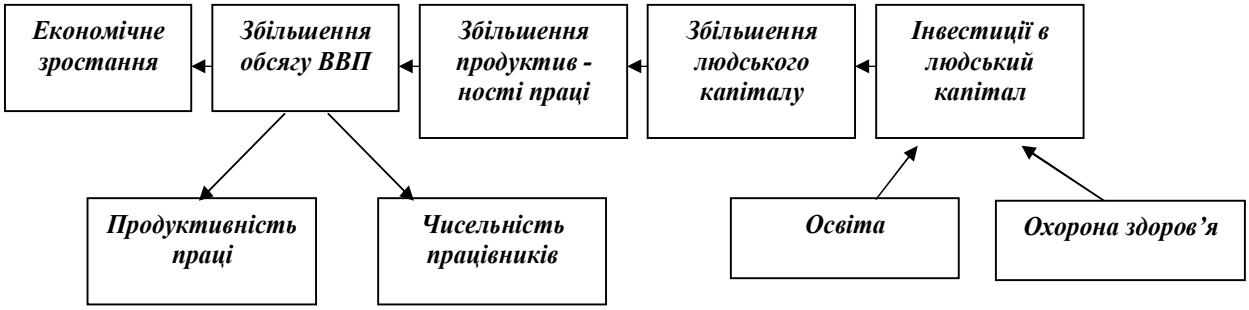


Рис. 2. Механізм впливу екстенсивного та інтенсивного збільшення людського капіталу на економічне зростання [7]

При всій численності і складності можливих методів стимулювання економічного зростання більшість економістів погоджуються в тому, що збільшення темпів економічного зростання є вельми непростим завданням, схильність до заощаджень нелегко піддаються заходам регулювання.

Економічне зростання – це поступове зростання національної економіки в довгостроковому періоді. Державне регулювання економіки реалізується в різних формах. Залежно від строкової розмірності розрізняють довгострокове й короткострокове регулювання. Довгострокове регулювання обумовлене необхідністю досягнення стратегічних цілей. В його системі головне місце займає цілеспрямований вплив на обсяг і структуру інвестицій, рівень заощаджень в економіці. Головне завдання довгострокового регулювання полягає в проведенні структурних зрушень в економіці, розвитку виробництв, піднятті відсталих в економічному відношенні регіонів.

Найважливішу роль у державному регулюванні економіки відіграють економічні інструменти. До головних із них належать: макроекономічне планування, державний бюджет, податки, гроші, кредит, ціни, заробітна плата. Регулюючий вплив держави на економіку забезпечується передусім через макроекономічне планування, основною формою якого в умовах ринку є індикативне планування, що принципово відрізняється від директивного планування засобів досягнення цілей, поставлених у плані. Його показники не є обов'язковими для окремих господарських суб'єктів, а мають рекомендаційно-орієнтуючий характер.

Одним з головнихважелів регулюючих економічних взаємин товаровиробників здержавою, стає податкова система, яка повинна сприяти діловій активності і підприємництву, виходу країни зкризи. Податки є однією з основних форм додаткового продукту і доходів в сучасному цивілізованому суспільстві.

Держава відіграє значну роль в регулюванні економічного зростання. Тому першочергово слід розгледіти заходи державного регулювання, які якнайкращим чином можуть стимулювати цей процес. Основними з яких є такі:

1. Кейнсіанці розглядують економічне зростання переважно з погляду чинників попиту. Зазвичай вони пояснюють низькі темпи зростання неадекватним рівнем сукупних витрат, які не забезпечують необхідного приросту ВНП. Тому вони проповідують низькі ставки відсотка (політику "дешевих грошей") як засіб стимулювання капіталовкладень. При необхідності фінансово-бюджетна політика може використовуватися для обмеження урядових витрат і споживання, з тим щоб високий рівень капіталовкладень не приводив до інфляції.

2. В протилежність кейнсіанця, прихильники "економіки пропозиції" роблять тиск на чинники, що підвищують виробничий потенціал економічної системи. Зокрема, вони закликають до зниження податків як до засобу, стимулюючого заощадження і капіталовкладення, заохочуючи трудові зусилля і підприємницький ризик. Наприклад, зниження або відміна податку на прибуток від відсотків приведе до збільшення віддачі від заощаджень. Аналогічним чином, якщо обкладати прибутковим податком суми, що йдуть на виплати за відсотками, це приведе до обмеження споживання і стимулювання заощаджень. Деякі економісти виступають за введення єдиного податку на споживання як повна або часткова заміна особистого податку. Сенс цієї пропозиції полягає в обмеженні споживання і стимулюванні заощаджень. Відносно капіталовкладень ці економісти зазвичай пропонують зменшити або відмінити податок на прибуток корпорацій, зокрема, надати значні податкові пільги на інвестиції. Було б правомірно сказати, що кейнсіанці приділяють більше уваги короткостроковим цілям, а саме підтримці високого рівня

реального ВНП, дії на сукупні витрати. На відміну від них, прихильники "економіки пропозиції" віддають переваги довгостроковим перспективам, роблячи акцент на чинники, що забезпечують зростання суспільного продукту при повній зайнятості і повному завантаженні виробничих потужностей.

3. Економісти різних теоретичних напрямів рекомендують й інші можливі методи стимулювання економічного зростання. Наприклад, деякі вчені пропагують індустріальну політику, за допомогою якої уряд узяв би на себе пряму активну роль у формуванні структури промисловості для заохочення економічного зростання. Уряд міг би використати заходи, прискорюючи розвиток високопродуктивних галузей і сприяючі переміщенню ресурсів з низькопродуктивних галузей. Уряд також міг би збільшити свої витрати на фундаментальні дослідження і розробки, стимулюючи технічний прогрес. Зростання витрат на утворення також може сприяти підвищенню якості робочої сили і зростанню продуктивності праці [7].

Все більшого значення набуває сьогодні гуманітарна функція державного регулювання, що полягає у формуванні соціальної спрямованості розвитку економки. Зростання витрат на утворення також може сприяти підвищенню якості робочої сили і зростанню продуктивності праці. Дієвість економічних мето-дів як заходів державного впливу, за допомогою яких створюють відповідні умови для спрямування ринкових процесів до сфери державних інтересів, тісно пов'язана з реалізацією завдань, які покладено на фінансову політику держави. Слід зауважити, що на сучасному етапі серед вчених-економістів нема єдності щодо розуміння суті фінансової політики. Найбільш поширені два підходи до її визначення: у вузькому значенні вона охоплює сферу фінансів, а у широкому – не лише сферу фінансів, а й монетарну політику, управління грошовим обігом, державним підприємництвом тощо [6].

Важливою особливістю економічного зростання на сучасному етапі є перехід до беззупинного підвищення рівня життя в країні. Як вважають сучасні економісти існує зв'зок між економічним зростанням країни та доходами населення. Спочатку економічне зростання призводить до нерівності в доходах населення. Аналіз економічних поглядів дає можливість вибрати кожній країні, з врахуванням її особливостей, такий шлях – який буде більш ефективним для неї.

Висновки. У роботі зроблено критичний аналіз основних чинників, що визначають напрямки і темпи економічного зростання в країні. До основних з них слід віднести різноманіття методів, форм та інститутів державного регулювання, податкову систему, макроекономічне планування, індикативне планування, обсяг і структуру інвестицій, монетарну політику, управління грошовим обігом, державним підприємництвом тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Башнянин Г.І. Політична економія. В 2-х ч.: підручник. Ч.1,Ч.2. Загальна економічна теорія. Спеціальна економічна теорія / Г.І.Башнянин, П.Ю.Лазур, В.С.Медведєв.- К.: Ніка-Центр, 2002.- 526с.
2. Макроекономічна теорія [Текст] : навч. посібник / [ред. Г.І. Башнянин]. - Л. : Новий Світ-2000, 2005. - 550 с.
3. Основи економічної теорії: підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін., [за ред. А.А. Чухна.]. – К.:Вища школі., 2001. – 606 с.
4. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика. / Брю С.Л. В 2 т.: [пер с англ. 110го изд.] Т.1 – М.: Республика, 1992. – 399 с.: табл. граф.
5. Гальчинський А.С. Основи економічної Теорії: підручник / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін - К.: Вища шк., 1995. - 471с.
6. "Мікроекономіка і макроекономіка". [Будаговська С., Кілієвич О. та ін.] К.: "Основи". 2003. – 517 с.
7. Економічна теорія: Макро- та мікроекономіка: Навч. посібник / [за ред. З.Г. Ватаманюка та С.М. Панчишина]- Львів: Інтереко, 1998. – 708 с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. В 2-х т. / А. Смит – М. : Єконом., 1993. Современная экономика (для студентов вузов). - Ростов-на-Дону, 1997. - 608 с.
9. Базілінська О. Я. Макроекономіка: навч. посіб. / О. Я Безілінська — К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 442 с.
10. http://economics.wideworld.ru/
11. http://economictheory.narod.ru/index.htm

УДК 336.27:631.11

Кушнір Л. П., Волохов В. І.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ

У статті доводиться, що банки, як базова ланка кредитних відносин, є основним посередником у комплексній системі взаємовідносин суб'єктів економіки.

Запропоновано схему кредитної системи сільгосптоваровиробників на основі залучення Українського державного селянського іпотечного банку з операціями інвестиційного та кредитного забезпечення малих і середніх сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: банківське кредитування, кредитні відносини, кредитна система, аграрна кредитна корпорація, сільськогосподарські підприємства.

Kushnir L. P., Volokhov V. I.

STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF CREDITING OF AGRICULTURAL COMMODITY PRODUCERS

It is argued that bank is the main link of credit relations and the major middleman in a complex system of entities' relations. The model of credit system of agricultural producers on the basis of involvement of Ukrainian state farm mortgage bank with operations of investing and credit providing of small and medium farms is offered.

Key words: bank crediting, credit relations, credit system, agrarian credit corporation, agricultural enterprises.

Вступ. Сучасний стан економіки України визначається глибокими процесами ринкової трансформації, основними завданнями якої є досягнення належного рівня сталого соціально-економічного розвитку в аграрному секторі.

Пріоритетним джерелом фінансового забезпечення та підтримки сільськогосподарських підприємств у напрямку створення і обслуговування власної матеріально-технічної бази є залучення коштів через банківські кредити. При цьому як кредитор, так і позичальник бажають отримати прибуток від своєї діяльності. Важливість цього питання зростає, якщо брати до уваги велику потребу сільськогосподарських підприємств у банківських кредитах для успішного ведення аграрного бізнесу. Тому є актуальною проблема кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників як основного фактора фінансової стабільності і економічного зростання.

Значну увагу дослідженням підтримки сільськогосподарського виробника приділяли такі вчені-економісти: В.Г. Андрійчук, В.М. Гречаний, О.Є. Ґудзь, М.Я. Дем'яненко, Г.І. Пиріг, А.В. Сомик, І. Чапко та інші. В останніх доступних публікаціях є матеріали щодо формування корпорацій в АПК [1, с. 24-27], вдосконаленого механізму фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників [2, с. 242-248]. Проте, незважаючи на численні публікації по даній тематиці, ця проблема залишається до кінця не вирішеною і потребує подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розроблення схеми кредитної системи сільгосптоваровиробників на основі залучення Українського державного селянського іпотечного банку з операціями інвестиційного та кредитного забезпечення малих і середніх сільськогосподарських підприємств.

Результати. Розвиток банківського кредитування сільського господарства стримують ряд факторів. Зокрема, високі відсоткові ставки, відсутність ліквідної застави, нерозвиненість ринку застави коштів для банків, відсутність надійного позичальника, відсутність гарантій повернення кредиту, високий рівень витрат банків із надання послуг, відсутність практики страхування неповернення кредитів тощо [3, с. 106-107]. Для розширення фінансування товаровироб-

ників необхідно залучати різні джерела та кредитні схеми: кредитування комерційними банками та кредитними спілками, надання техніки на умовах фінансової оренди та розстрочки заводами-виробниками й лізинговими компаніями. Розширення кредитного ринку в сільській місцевості можна очікувати за рахунок нарощування банківського кредитування та лізингу техніки [4]. Звертає увагу в структурі кредитного ринку обмеженість довгострокових ресурсів. Ця обставина пов'язана не стільки з особливістю сільськогосподарського кредитування, як з потужністю фінансової інфраструктури взагалі. Довгостроковий сегмент тільки розвивається. У загальному кредитному портфелі банків він займає в середньому 22%, а в кредитуванні сільського господарства - близько 15%. Його формують позики терміном використання більше року, але переважно до трьох років.

Для підвищення ефективності банківського кредитування сільськогосподарських підприємств необхідно: здійснити індивідуальний підхід до формування застави; узаконити використання землі як предмету застави, оскільки діє мораторій на її купівлю-продаж; розширити спектр нових банківських продуктів з кредитування сільськогосподарських виробників; удосконалити організаційну структуру та систему управління кредитним портфелем; створити надійну систему оцінки ефективності управління банківськими кредитами; прискорити розповсюдження практики більш активного залучення комерційними банками довгострокових кредитів, потреба в яких для сільськогосподарських підприємств є надзвичайно гострою.

Банківська система на теперішній час і в найближчу перспективу є і залишається основним кредитором сільськогосподарських підприємств. Чи тривалою буде присутність банків в аграрному секторі - це залежить від ефективності цього сегменту щодо прибутковості, рівня повернення кредитів тощо. Зниження прибутковості для підприємств-користувачів кредитами є природним, оскільки збільшуються додаткові витрати з обслуговування кредитів. Однак, загальне зниження ринкової кон'юнктури на сільськогосподарську продукцію вимагає адекватної кредитної політики з боку кредиторів [4].

Як показали дослідження, на даний час в українській банківській системі обсяг кредитного портфеля є недостатнім, щоб задовольнити повну потребу у кредитуванні сільськогосподарських підприємств. Тому комерційні банки не можуть і не бажають виділяти великі суми кредитів для не завжди прибуткової галузі – сільського господарства.

Тому пропонується схема кредитної системи сільськогосподарських товаровиробників на основі залучення Українського державного селянського іпотечного банку з операціями інвестиційного та кредитного забезпечення малих і середніх сільськогосподарських підприємств (рис.).

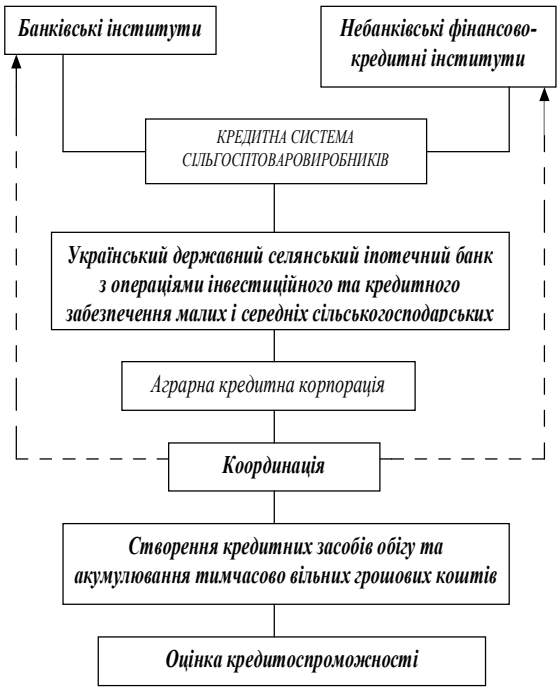


Рис. Схема кредитної систем сільгосптоваровиробників

Небанківські фінансово-кредитні інститути: кредитні спілки, інвестиційні та лізингові компанії, факторингові та страхові компанії будуть здійснювати ряд функцій банків, проте не підпадатимуть під вимоги законодавства, якими регулюється діяльність банківських установ. Діяльність фінансово-кредитних інститутів полягатиме в обслуговуванні сільськогосподарських підприємств на пільгових умовах.

Створивши аграрну кредитну корпорацію, вирішаться такі завдання: удосконалення кредитної політики; підтримка сільськогосподарських та інших видів діяльності в сільських територіях; підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських товаровиробників; залучення інвестицій у розвиток виробництва сільськогосподарської продукції; формування і розвиток системи сільських кредитних товариств.

Аграрна кредитна корпорація виконуватиме такі функції:

1) координація діяльності;

2) створення кредитних засобів обігу та акумулювання тимчасово вільних грошових кош-

тів, які надаватиме у користування у формі кредитів;

3) оцінка кредитоспроможності позичальників.

Український державний селянський іпотечний банк буде надавати позики сільськогосподарським підприємствам під заставу нерухомого майна і земельних ділянок. Для сільськогосподарських підприємств кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення є джерелом кредитних ресурсів, повернення яких залежить від ефективного використання земельних ділянок, тобто рівня продуктивності сільськогосподарського виробництва, стимулюючи цим власників землі до впровадження сучасних технологій землекористування. Застосування кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення сприятиме сталому розвитку сільського господарства. Саме кредитування під заставу земель спроможне надати поштовх у розвитку аграрного сектора економіки, оскільки дасть змогу залучити значні грошові ресурси.

Запропонований підхід до формування кредитної системи передбачає взаємозв'язок Українського державного селянського іпотечного банку з усіма фінансово-кредитними інститутами, що сприятиме стабільній та ефективній роботі сільського господарства країни.

Висновки. Запропоновані принципи побудови кредитної системи сільськогосподарських товаровиробників дають можливість координувати діяльність всіх фінансово-кредитних установ у напрямах акумулювання тимчасово вільних грошових коштів та оцінювання кредитоспроможності позичальників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гречаний В.М. Формування корпорацій в АПК / В.М. Гречаний // Економіка АПК. – 2008. - №7. – С. 24-27.
2. Котлова Л.М. Удосконалення механізму державної підтримки сільськогосподарських підприємств / Л.М. Котлова, В.М. Бадалова // Економічний простір. – 2009. – №22/1. – С. 242-248.
3. Пиріг Г.І. Удосконалення кредитних відносин в аграрному секторі економіки / Г.І. Пиріг // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 106–109.
4. Чапко І. Потенціал кредитного ринку на селі // WEB-сторінка "Проект "Аграрна політика для людського розвитку" – Режим доступу: www.undp.org.ua/agro/pub/ua/P2003_01_044_03.pdf – відкрито 15.10.2009.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

АВГУСТИН *Руслан Ростиславович, к.е.н., доц. кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету.*
БАРНА *Марта Юріївна, к.е.н., доц. кафедри експертизи товарів і послуг ЛКА.*
БАШНЯНИН *Григорій Іванович, д.е.н., проф., завідувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
БУТОВ *Андрій Миколайович, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ВАРГАС *Віра Михайлівна, асп. кафедри економічної теорії ЛКА*
ВИСОЧИН *Ірина Володимирівна, к.е.н., докторант кафедри економіки підприємництва Київського національного торговельно-економічного університету.*
ВІРТ *Микола Ярославович, к.е.н. кафедри регіональної економіки ЛКА.*
ВЛАСОВА *Наталія Олексіївна, проф., зав. кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі.*
ВОЛОСОВ *Анатолій Михайлович, ст. викл. кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі.*
ВОЛОХОВ *Віктор Ігорович, к.е.н., доц. кафедри фінансів, обліку і аудиту Рівненського інституту відкритого міжнародного університету розвитку людини "України".*
ВОРОНКО *Роман Михайлович, к.е.н., доц. кафедри аудиту ЛКА.*
ГАЙДУК *Ірина Олексіївна, ст. викл. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА*
ГАЛАЗЮК *Наталя Миколаївна, к.е.н., доц. кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Луцького національного технічного університету.*
ГОМОНАЙ *Інна Володимирівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ГОНЧАРУК *Ірина Володимирівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ГОРАЛЬКО *Оксана Вікторівна, к.е.н., доц. кафедри фінансів Львівського державного університету внутрішніх справ.*
ГРИНКЕВИЧ *Світлана Степанівна, к.е.н., ст. викл. кафедри економіки підприємства ЛКА.*
ГРОСУЛ *Вікторія Анатоліївна, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі.*
ДАНИЛЮК *Владислав Олександрович, магістр Інституту міжнародних відносин КНУ.*
ДЕРІЙ *Василь Антонович, к.е.н., доц. кафедри обліку у виробничій сфері.*
ДУБИК *Вікторія Яківна, здобувач ЛКА*
ДУБОВОЙ *Олександр Федорович, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ДУМИЧ *Ірина Ігорівна, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ЛКА.*
ЖИГЛЕЙ *Ірина Вікторівна, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку Житомирського державного технологічного університету*
ІВАНОЧКО *Степан Степанович, асп. кафедри економічної теорії ЛКА.*
ІВАНЧЕНКО *Галина Володимирівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ІЖЕВСЬКИЙ *Володимир Віталійович, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
КАТИНСЬКА *Мар'яна Зиновіївна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
КАШПРУК *Юлія Анатоліївна, асп. кафедри фінансів ЛКА.*
КІПЕРШАЙН *Анатолій Анатолійович, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
КОВТУН *Олег Іванович, к.е.н., доц., зав. кафедри регіональної економіки ЛКА*
КОЛОДІЙ *Іванна Євгенівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
КОРЯГІН *Максим Вікторович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку*
КОСТІВ *Мирон Андрійович, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА.*
КРИВИЦЬКА *Олена Анатоліївна, асп. Львівського національного університету.*

КУЦИК *Валентина Ісидорівна, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємництва ЛКА.*
КУШНІР *Леся Павлівна, к.е.н., асист. кафедри історії України та економічної теорії Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнології ім. С. Г. Гжицького.*
ЛАНДА *Ольга Олександрівна, асист. кафедри менеджменту ЛКА.*
ЛАПЧУК *Ярослав Степанович, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ЛЕВИЦЬКИЙ *Віктор Володимирович, к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів та економіки підприємства Волинського національного університету ім. Лесі Українки.*
ЛІТВИНЧУК *Анна Сергіївна, здобувач кафедри бухгалтерського обліку ЛКА.*
ЛОЗИНСЬКА *Софія Ігорівна, асп. кафедри економічної теорії ЛКА.*
ЛУКАНОВСЬКА *Ірина Романівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
МАСЛЕННІКОВ *Олександр Юрійович, к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства ЛКА.*
МАЦЬКО *Олена Миколаївна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
МЕДВІДЬ *Любов Гнатівна, к.е.н., доц. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА.*
МЕДИНСЬКА *Тетяна Володимирівна, к.е.н., ст. викл. кафедри фінансів і кредиту ЛКА.*
МЕЛЬНИК *Мар'яна Іванівна, к.е.н., доц. кафедри фінансів і кредиту ЛКА.*
ОДИНЦОВ *Борис Юхимович, д.е.н., проф. Всеросійського заочного фінансово-економічного інституту (ВЗФЭИ, м. Москва).*
ОЗЕРАН *Володимир Олександрович, к.е.н., проф. кафедри бухгалтерського обліку ЛКА.*
САВЧИН *Ольга Ярославівна, асп. кафедри економічної теорії ЛКА.*
САПРИКА *Оксана Богданівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
СЕРБИНА *Ольга Геннадіївна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
СКРИПКО *Тетяна Олександрівна, к.е.н., доц. кафедри менеджменту ЛКА.*
СМОЛЬНЯКОВА *Наталія Миколаївна, доц. кафедри економіки підприємств харчування та торгівлі Харківського державного університету харчування та торгівлі.*
СОРОКІВСЬКА *Марія Василівна, к.е.н. ЛКА.*
ТОМАШИК *Ліліана Степанівна, к.е.н., доц. кафедри економічної теорії ЛКА.*
ТРЕТЯК *Галина Степанівна, к.е.н., доц. кафедри економічної політики і фінансів Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.*
ТУРЯНСЬКИЙ *Юрій Іванович, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ФОМІШИНА *Віра Миколаївна, к.е.н., доц. кафедри економічної теорії Херсонського економічно-правового інституту.*
ХМІЛЬ *Федір Іванович, д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту ЛКА.*
ЧАУС *Валентина Михайлівна, пошукувач кафедри економічної теорії, ЛКА.*
ШЕВЧИК *Роман Петрович к.е.н., ст. викл. кафедри суспільно-гуманітарних наук.*
ШКВИР *Володимир Дмитрович, к.е.н., доц. Національного університету "Львівська політехніка".*
ШПАРГАЛО *Галина Євгенівна, здобувач кафедри економічної теорії ЛКА.*
ЯРЕМКО *Ірина Ігорівна, здобувач кафедри економіки підприємства Львівського національного університету ім. Івана Франка.*
ЯЩУК *Валентина Ігорівна, асист. кафедри ІС у менеджменті ЛКА.*

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК ЛЬВІВСЬКОЇ КОМЕРЦІЙНОЇ АКАДЕМІЇ

Збірник наукових праць

СЕРІЯ ЕКОНОМІЧНА

Випуск 33

Літературний редактор – Муранець Т. В.
Коректор – Кашуба М. І.

Комп'ютерний макет видавництва
Львівської комерційної академії

Підписано до друку 16.07.10 р.
Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Друк на різографі.
32,5 др. арк. 30,33 ум. др. арк. 25,2 облік. видавн. арк.
Тираж 500 прим. Зам 512

Віддруковано в друк. видавництва Львівської комерційної академії
79011, м. Львів, вул. У. Самчука, 6. Тел. 276-07-75. e-mail drook@lac.lviv.ua
Свідоцтво Держкомітету інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України
серія ДК № 246 від 16.11.2000 р.

.